

# Rede zur Hauptversammlung

**Stephen Clark (CEO) / Jürgen Buchsteiner (CFO) /  
Steven Holland (COO)**

Es gilt das gesprochene Wort

**Brenntag AG  
Hauptversammlung am 22. Juni 2011**

**BRENNTAG** 

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
Mitglieder des Aufsichtsrates,  
Vertreter der Medien,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

Ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und heiße Sie herzlich willkommen zur ersten öffentlichen Hauptversammlung der Brenntag AG!

Ich möchte Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – zu unserer ersten Jahreshauptversammlung hier in Düsseldorf begrüßen. Ich hoffe, Sie hatten bisher einen schönen Tag und eine gute Anreise.

Bevor ich auf die Entwicklung von Brenntag im Jahr 2010 zu sprechen komme, möchte ich Ihre Aufmerksamkeit zunächst darauf lenken, dass sie alle, wenn auch vermutlich unbewusst, heute bereits mit Brenntag in Berührung gekommen sind.

Brenntag ist der klare Weltmarktführer in der Chemiedistribution, und wahrscheinlich haben Sie alle bereits Produkte verwendet, die von Brenntag distribuierte Inhaltsstoffe haben: angefangen bei Ihrer Seife und Ihrem Shampoo, Ihrer Zahnpasta und Ihrem Rasierschaum, den Sie heute Morgen verwendet haben, über die Farben Ihrer Kleidung, Inhaltsstoffe Ihres Joghurts oder Toasts, die Sie heute Morgen vielleicht gegessen haben, bis zu Ihren Mobiltelefonen oder Stiften, die Sie gerade verwenden.

Sie sehen, Brenntag ist aus unserem Alltag nicht wegzudenken – und das spricht deutlich für unsere Wertschöpfung in der Lieferkette und den Erfolg unseres Unternehmens.

**Folie 1 (Themen):**

Zunächst möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich Ihnen vorzustellen. Ich bin seit 1981 in verschiedenen Positionen bei Brenntag tätig. Im Jahr 1993 wurde ich in den Brenntag-Board berufen, den ich seit 2006 als Vorstandsvorsitzender leite.

Wie Sie alle wissen, ist dies unsere erste öffentliche Jahreshauptversammlung. Es ist übrigens auch die erste öffentliche Hauptversammlung in meiner Laufbahn und gleichzeitig meine letzte Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender der Brenntag AG.

Erst einmal möchte ich Sie kurz durch die Themengebiete dieser Vorstandsrede führen.

Ich werde Ihnen zunächst einen Überblick über Brenntag geben, bevor mein Kollege, unser Finanzvorstand Jürgen Buchsteiner, Ihnen die finanziellen Eckdaten des Jahres 2010 und des ersten Quartals 2011 präsentiert. Danach wird unser amtierender COO Steven Holland, der mit Abschluss dieser Hauptversammlung Brenntags neuer CEO wird, Ihnen unsere auf Wertsteigerung fokussierte Strategie erläutern und einen Ausblick geben.

**Folie 2 (Brenntag auf einen Blick):**

Sehr geehrte Damen und Herren,  
beginnen wir nun mit einem kurzen Überblick über Brenntag: Auch wenn ich weiß, dass Brenntag in der öffentlichen und medialen Wahrnehmung in den vergangenen 15 Monaten einen Quantensprung erlebt hat, möchte ich doch kurz auf unser Geschäft eingehen, und wo wir heute stehen.

**Folie 3 (Mehrwertschaffung durch Komplettlösungen):**

Kein Zweifel: 2010 war das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte von Brenntag. Und ich bin persönlich sehr stolz auf alle unsere Mitarbeiter, die zu diesem gewaltigen Erfolg beigetragen haben.

- Mit einem Marktanteil von etwa 7 Prozent und einem Umsatz von 7,6 Milliarden Euro sind wir heute der globale Marktführer – und der Markt ist immer noch fragmentiert, so dass wir auch in Zukunft vielfältige Wachstumschancen sehen.
- Wir verfügen weltweit über ein dichtes Netzwerk, das es uns ermöglicht, globale Lösungen auch auf lokaler Ebene vor Ort anzubieten.
- Über 12.000 Mitarbeiter arbeiten jeden Tag für Brenntags Kunden – 4.400 von ihnen im Marketing und im Vertrieb – sie alle machen Brenntag zu einem echten Dienstleister.
- Wir liefern individuelle Lösungen für alle unsere Kunden – große und kleine, weltweit, regional oder sogar lokal.
- Unser umfassendes Portfolio besteht aus über 10.000 Produkten für etwa 160.000 Kunden weltweit. Umgerechnet sind das etwa 3,5 Millionen Lieferungen jährlich, zumeist in Form von Kleinmengen, die weniger als eine LKW-Ladung umfassen.

Der nun folgende Kurzfilm gibt Ihnen einen näheren Einblick in das Geschäft von Brenntag:

#### **Folie 4 (Film):**

- Wie Sie sehen, kaufen wir große Mengen unterschiedlicher Chemikalien von mehreren tausend verschiedenen Herstellern, also unseren Zulieferern, weltweit und transportieren diese zu den großen Häfen.
- Danach erfolgt der Weitertransport per LKW oder Bahn zu unseren Distributionszentren, wo unsere qualifizierten Arbeiter die Ware abladen.
- Ein wichtiger Schritt in unserer Wertschöpfungskette ist die Neuverpackung von großen in kleinere Einheiten. Um einen reibungslosen Prozessablauf zu gewährleisten, entsprechen die Abfüllsysteme höchsten Sicherheits- und Qualitätsstandards.
- Natürlich ist nicht jedes Distributionszentrum mit den gleichen Geräten ausgestattet, denn wir nutzen jeweils spezielles Equipment und werden so jederzeit den individuellen Produkthanforderungen gerecht.
- Hier sehen Sie eine kleine Dosenabfüllanlage.

- Neben der Neuverpackung bieten wir außerdem die Etikettierung, Palettierung, Kennzeichnung mit einem Bar-Code sowie Lagerung in unseren eigenen Lägern.
- Eins unserer wichtigsten Distributionszentren liegt ganz in der Nähe, in Duisburg. Es handelt sich um ein Hochregallager und bietet einen ziemlich faszinierenden Anblick. Um Ihnen ein paar Zahlen zu nennen: Mit ungefähr 150 Mitarbeitern erwirtschaften wir einen Umsatz von etwa 190.000 Tonnen pro Jahr, dies entspricht in etwa 25.500 Lieferungen im Jahr.
- Alle unsere Produkte werden – ich sagte es bereits – von mehr als 4.400 Marketing- und Vertriebsmitarbeitern auf der ganzen Welt vertrieben.
- Wir sind in der Lage, einzigartige Mischungen und Formulierungen ganz nach unseren Kundenwünschen herzustellen. Die Formulierung und die technische Unterstützung durch spezialisierte Labore und Fachkräfte ermöglichen die Belieferung mit maßgeschneiderten Lösungen und Produkte aus unserem großen Angebot.
- Abschließend ist die just-in-time Lieferung an unsere Kunden in exakt der richtigen Menge ein entscheidender Faktor. Wir sind hervorragend aufgestellt, um auch lokal von unserem engen Streckennetz zu profitieren. Gleichzeitig können wir den Transport für die Abwicklung der Gebinderückgabe nutzen.

#### **Folie 5 (Langjährige Firmengeschichte von annähernd 140 Jahren):**

Wie Sie vielleicht wissen, sind wir stolz auf unsere lange und erfolgreiche Geschichte, in der Brenntag zu dem geworden ist, was es heute ist: Der globale Marktführer in der Chemiedistribution mit enormen zukünftigen Wachstumschancen. Brenntag wurde 1874 gegründet und begann Ende der 1960er Jahre mit dem Markteintritt in Belgien den Weg in die Internationalisierung. Unser nächster wichtiger Meilenstein war der Markteintritt in die USA in den Siebzigern.

Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs internationalisierten wir unser Geschäft weiter in Richtung der zentral- und osteuropäischen Märkte. In Lateinamerika wurden wir mit der Übernahme von Holland Chemical International im Jahr 2000 zur Nummer 1 in diesem wichtigen und schnell wachsenden Markt.

Im asiatisch-pazifischen Raum schließlich, einer weiteren Region mit herausragenden Wachstumsaussichten, entwickelten wir uns in jüngster Zeit von einem Marktneuling zu einem wichtigen Akteur.

**Folie 6 (Hervorragende Geschäftsentwicklung...):**

Betrachten wir nun die Geschäftsentwicklung des Jahres 2010, das für uns in jeder Hinsicht herausragend war:

Nach dem erfolgreichen Börsengang im März 2010 wurde die Brenntag AG bereits im Juni, d.h. weniger als 3 Monate nach unserem Debüt auf dem Parkett, in den MDAX aufgenommen.

Weitere Zukäufe im Laufe des Jahres 2010 – d.h. konkret EAC Industrial Ingredients Ltd. A/S in der Region Asien Pazifik und Unternehmensteile von Houghton Chemicals in Nordamerika – ermöglichten einen weiteren Ausbau unserer globalen Präsenz.

Bis Januar 2011 verkaufte unser Mehrheitsaktionär zwei weitere Aktientranchen an der Brenntag AG, so dass der Streubesitz mittlerweile bei fast 64 Prozent liegt. Betonen möchte ich in diesem Zusammenhang, dass diese Zweitplatzierungen den Aktienkurs kaum beeinträchtigt haben. Sicher haben Sie sich darüber ebenso gefreut wie wir.

**Folie 7 (...und deutliche Performanceverbesserung im Jahr 2010):**

Außerdem haben wir unsere Finanzergebnisse im Jahr 2010 deutlich verbessert: Alle relevanten Ergebnisgrößen zeigen klares Wachstum: Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg um 12,1 Prozent bzw. wechselkursbereinigt um 7,6 Prozent auf 1.636,4 Mio. Euro.

Das operative EBITDA legte sogar noch stärker zu, nämlich um 25,5 Prozent (wechselkursbereinigt um 20,2 Prozent) auf 602,6 Mio. Euro.

Entsprechend lag das Verhältnis von operativem EBITDA und Bruttoergebnis vom Umsatz, das wir als „Conversion Ratio“ bezeichnen, bei 36,8 Prozent.

Und nicht zuletzt haben wir Unternehmen mit einem Unternehmenswert von insgesamt 176,5 Mio. Euro übernommen.

Es ist nicht zu übersehen: Brenntag hat sich seit dem Börsengang ausgezeichnet entwickelt. Das heißt aber nicht, dass wir uns nun auf unseren Erfolgen ausruhen – ganz im Gegenteil: Wir sind überzeugt, dass wir hervorragend aufgestellt sind, um weiterhin von Markt- und Branchentrends zu profitieren.

**Folie 8 (Finanzielle Performance 2010 / Q1 2011):**

Nach diesem Überblick übergebe ich das Wort nun an meinen Kollegen, Brenntags Finanzvorstand Jürgen Buchsteiner, Finanzvorstand der Brenntag AG. Er ist seit 2000 bei Brenntag und hat in seiner über 20-jährigen Karriere in der Branche umfassende Erfahrung erworben. Herr Buchsteiner wird Ihnen unsere Finanzkennzahlen nun detaillierter erläutern:

**Folie 9 (Konzern Gewinn- und Verlustrechnung):**

Danke Stephen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

die hervorragende Entwicklung von Brenntag im Jahr 2010 wird auch anhand der Konzern GuV auf der Folie 9 deutlich.

- Bei einer Umsatzsteigerung um 20,2 Prozent auf 7,6 Mrd. Euro erreichte das Bruttoergebnis vom Umsatz im Geschäftsjahr 2010 1,6 Mrd. Euro. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 12,1 Prozent bzw. 7,6 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse.
  - Das operative EBITDA lag bei rund 603 Mio. Euro und stieg damit deutlich um 25,5 Prozent bzw. wechsellkursbereinigt um 20,2 Prozent.
  - Unser Kostenmanagement ist weiterhin äußerst effektiv: Es ist uns gelungen, 36,8 Prozent des Bruttoergebnis vom Umsatz in operatives EBITDA zu überführen. 2009 lag diese Rate noch bei 32,9 Prozent.
- Wir konnten die Effizienz unserer Kostenstrukturen und Wirtschaftlichkeit unseres Geschäfts also weiter verbessern.

- Die starke operative Performance und
  - Zinsentlastungen aufgrund der verbesserten Kapitalstruktur sowie
  - reduzierte Abschreibungen auf immaterielle Wirtschaftsgüterhaben zu signifikanten Verbesserungen beim Vorsteuerergebnis geführt.
- Das Vorsteuerergebnis betrug 232 Mio. Euro gegenüber 47 Mio. Euro im Jahr 2009.
- Bei einer Steuerquote von 36,8 Prozent ergibt sich daraus ein Nachsteuergewinn von 147 Mio. Euro, ein Vielfaches des Gewinns von 2009.

**Folie 10 (Segmente 2010 – Europa):**

Die positive Entwicklung unseres Geschäftes wird von unseren Regionalsegmenten getragen.

Europa, wo wir klarer Marktführer sind, verzeichnete eine sehr erfreuliche Entwicklung. Der Rohertrag stieg hier von 808 Mio. Euro in 2009 um 6,9 Prozent auf 863 Mio. Euro; das operative EBITDA erhöhte sich um 14 Prozent auf 287 Mio. Euro. Wir freuen uns besonders, dass fast alle europäischen Regionen zu diesen Ergebniszuwächsen beigetragen haben.

**Folie 11 (Segmente 2010 – Nordamerika):**

In Nordamerika sind wir die starke Nummer 3 im Markt. Die gute Entwicklung des Vorjahres konnten wir hier fortsetzen, der Rohertrag verbesserte sich deutlich um 14 Prozent auf 613 Mio. Euro, das operative EBITDA erreichte 264 Mio. Euro, das ist ein Plus von 34 Prozent. Im Lauf des Jahres zeigte unser Geschäft in Nordamerika eine zunehmend positive Dynamik mit zusätzlichem Wachstum, Umsatz und Ergebnis.

**Folie 12 (Segmente 2010 – Lateinamerika):**

Lateinamerika ist für uns ein sehr wichtiger Wachstumsmarkt, und wir sind dort klarer Marktführer. Hier konnten wir den Rohertrag um 11,8 Prozent auf 138 Mio. Euro steigern. Allerdings liegt das Rohertragswachstum währungsbereinigt nur bei 2,5 Prozent. Entsprechend stieg das operative EBITDA 2010 um 8,5 Prozent, lag aber währungsbereinigt nur auf dem Niveau von 2009.

Das Ergebniswachstum wurde durch die negativen politischen Einflüsse und die restriktive Finanzpolitik in Venezuela, beschränkt. Ohne diesen Einfluss hätte auch die Region Lateinamerika mit Zuwachsraten von etwa 10 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse noch weitaus stärkeres Wachstum berichtet.

Das zeigt, dass wir in Lateinamerika gut positioniert und breit aufgestellt sind. Unser Geschäft kann aufgrund der regionalen Diversifizierung negative Effekte in einem Land kompensieren. Die gute Entwicklung zeigt sich im ersten Quartal 2011; der Ergebniszuwachs gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres lag bei rund 14 Prozent währungsbereinigt.

**Folie 13 (Segmente 2010 – Asien Pazifik):**

Herausragend war das Wachstum im Segment Asien-Pazifik. Hier sind wir 2008 und 2010 über große Akquisitionen erfolgreich gewachsen. Bedingt durch die erstmalige Konsolidierung von EAC Industrial Ingredients im zweiten Halbjahr 2010 als auch durch die sehr guten Ergebnisse der etablierten Brenntag-Gesellschaften in der Region verzeichneten wir hier deutliches Wachstum.

Der Rohertrag stieg auf fast 46 Mio. Euro nach 15 Mio. Euro in 2009, das operative Ergebnis wuchs von 4 Mio. Euro auf nahezu 18 Mio. Euro in 2010. Damit wurde das operative EBITDA von 2009 wechselkursbereinigt beinahe vervierfacht.

Zusammengefasst können wir sagen, dass wir in dieser Region, insbesondere gestützt durch unsere Akquisitionen, aber auch durch starkes organisches Wachstum, unsere strategischen und finanziellen Zielsetzungen übererfüllt haben.

**Folie 14 (Konzernbilanz zum 31. Dezember 2010):**

Die positive Ergebnisentwicklung im Konzern zeigt sich auch in der Bilanz zum 31.12.2010. Bilanziell ist Brenntag mit einer Eigenkapitalquote von 33 Prozent gut aufgestellt. Dies gibt uns Spielraum für organisches und akquisitorisches Wachstum.

**Folie 15 (Return on Net Assets (RONA) und Free Cashflow 2010):**

Nun zu den Kennzahlen für unsere Nettoanlagenrendite und den Free Cash Flow.

Die Kennzahl RONA - diese steht für Return on Net Assets bzw. Nettoanlagenrendite - ist für unser Geschäft eine wichtige Kennzahl. Diese ist definiert als EBITA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen) geteilt durch die Summe aus durchschnittlichem Sachanlagevermögen und durchschnittlichem Working Capital. Im Jahresvergleich konnten wir den RONA von 26,8% auf 33% und damit die Effizienz und Profitabilität von unserer Infrastruktur und dem Umlaufvermögen steigern.

Im Jahr 2010 hatte das starke EBITDA den Free Cash Flow um über 120 Mio. Euro gegenüber 2009 erhöht.

Die Investitionen in langfristige Vermögenswerte, im Wesentlichen in Sachanlagen, sind gegenüber 2009 wie erwartet angestiegen, und zwar auf 85 Mio. Euro. Wir investieren laufend in unsere Infrastruktur und damit in unsere Zukunftsfähigkeit und weiteres Wachstum.

Im abgelaufenen Jahr betrug der Free Cash Flow 376 Mio. Euro nach 647 Mio. Euro im Jahr 2009. Aufgrund der gestiegenen Geschäftstätigkeit haben wir 2010 136 Mio. Euro aus dem laufenden Cash Flow in Working Capital investiert. In dem Krisenjahr 2009 dagegen haben wir über den Abbau unseres Working Capitals 242 Mio. Euro an liquiden Mitteln freigesetzt. Dies ist ein exzellentes Beispiel für die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells in einem wirtschaftlich äußerst schwierigen Umfeld.

**Folie 16 (Dividendenvorschlag):**

Basierend auf den hervorragenden Ergebnissen des Geschäftsjahres 2010 ergibt sich ein Gewinn je Aktie von 2,93 Euro.

Ich freue mich daher, im Namen des Vorstands und Aufsichtsrats der Jahreshauptversammlung für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividendenzahlung in Höhe von 1,40 Euro je Aktie vorzuschlagen.

Damit läge die Ausschüttungsquote – bezogen auf den Gewinn je Aktie – bei 48 Prozent.

**Folie 17 (Operative Highlights Q1 2011):**

Nun ein kurzer Blick auf das erste Quartal des laufenden Jahres.

Das Jahr 2011 hat für Brenntag sehr erfreulich begonnen: Die Ergebnisse des ersten Quartals führen die gute Entwicklung aus dem Vorjahr fort.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz legte im Vorjahresvergleich um 15,2 Prozent auf 434 Mio. Euro zu, das operative EBITDA sogar um 17,7 Prozent auf 158 Mio. Euro. Unsere interne Effizienz gemessen als Conversion Ratio, d.h. als Relation des EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz, hat sich gegenüber dem 1. Quartal 2010 weiter verbessert.

**Folie 18 (Verschuldungsgrad: Nettofinanzverbindlichkeiten/Operatives EBITDA):**

In den letzten Jahren konnten wir die Verschuldung von Brenntag deutlich zurückfahren. Zusätzlich zu dem starken Cash Flow aus unserem Geschäft hat sich die Kapitalerhöhung im Rahmen des Börsengangs besonders positiv ausgewirkt, so dass die Kapitalstruktur weiter gestärkt wurde.

Allein im Jahr 2010 konnten wir unsere Nettofinanzverbindlichkeiten von 1,8 Mrd. Euro im Jahr 2009 auf 1,4 Mrd. Euro verringern. Damit sank der Verschuldungsgrad, also das Verhältnis von Nettoschulden zu operativem EBITDA von dem 3,6-fachen am Jahresende 2009 auf das 2,2-fache zum Ende des 1. Quartals 2011.

Diese erfreuliche Entwicklung ist auch von den Ratingagenturen im Juni mit verbesserten Kreditratings für Brenntag aufgenommen worden.

Die Ratingagentur Moody's stufte Brenntag von Ba2 auf Ba1 herauf, der höchsten Stufe außerhalb des „Investment Grade“.

Standard and Poors hat das Kreditrating von Brenntag auf Investment Grade hochgestuft.

**Folie 19 (Aktionärsstruktur im Juni 2011):**

Nun zu unserer Aktionärsstruktur.

Nachdem wir mit einem Emissionsvolumen von 747,5 Mio. Euro und einem Streubesitz von 29 Prozent im März 2010 an die Börse gegangen sind, hat unser ehemaliger Mehrheitseigentümer, die Brachem Acquisition S.C.A., mit zwei weiteren Platzierungen dafür gesorgt, dass der Streubesitz mittlerweile bei knapp 64 Prozent liegt.

**Folie 20 (Outperformance gegenüber DAX und MDAX seit Notierungsaufnahme):**

Brenntag ist heute alles andere als ein Insider-Tipp. Die Marke Brenntag ist in der Finanzwelt wie in der Chemiedistribution sehr gut etabliert. Wir sind einen weiten Weg gegangen – vom Hidden Champion zum MDAX Outperformer.

Über diese Entwicklung freuen wir uns sicherlich alle: Seit dem Börsengang im März hat sich die Brenntag Aktie besser als die beiden Indizes DAX und MDAX entwickelt. Aktuelle Analysteneinstufungen sehen sogar Kursziele von bis zu 100 Euro.

Lassen Sie mich meine Erläuterungen nun zusammenfassen:

Brenntag verfügt heute über ein starkes Finanzprofil und darüber hinaus über weiteres Wachstumspotenzial. So werden wir weiterhin daran arbeiten, dass sich unser kontinuierlicher Erfolg am Markt in exzellenten operativen Ergebnissen niederschlägt.

Damit übergebe ich das Wort an unseren amtierenden COO Steve Holland. Steve ist COO der Brenntag AG und für das weltweite operative Geschäft verantwortlich. Er hat über 30 Jahre Erfahrung in Herstellung und Vertrieb von

chemischen Produkten. Im Jahr 2006 kam er zu Brenntag, und zwar im Zuge der Übernahme von Albion, wo er als CEO das Geschäft leitete. Seit 2007 ist er in der Geschäftsführung bzw. Vorstand von Brenntag.

Steve, bitte.

### **Folie 21 (Strategie der Wertsteigerung / Ausblick)**

Vielen Dank Jürgen.

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Vorstandsmitglieder, sehr geehrte

Aufsichtsratsmitglieder, sehr geehrte Damen und Herren:

Wir haben bewiesen, dass wir eine nachhaltige Geschäftsstrategie effizient umsetzen können. Möglich wird dies, weil nicht nur der Vorstand, sondern auch die übrigen mehr als 100 hervorragenden Führungskräfte überall auf der Welt hinter dieser Strategie stehen – und sie auch künftig engagiert verfolgen werden.

Konkret wird unsere Strategie in den folgenden Kernzielen und –vorgaben. Sie sind die Grundpfeiler unseres Erfolgs.

### **Folie 22 (Unsere ambitionierten Ziele):**

- Wir wollen der sicherste, am schnellsten wachsende und rentabelste Chemiedistributeur sein
- Wir wollen der Chemiedistributeur sein, der seinen Kunden überall auf der Welt ein umfassendes Produktangebot bietet
- Wir wollen für unsere Kunden und Lieferanten der bevorzugte Chemiedistributeur sein

### **Folie 23 (Vollsortimenter mit globalem Chemiedistributionsnetzwerk):**

Stephen hat es bereits gesagt: Wir sind ein wirklich globales Unternehmen.

Gleichzeitig sind wir mit einem Marktanteil von knapp 7 Prozent auch bereits weltweiter Marktführer. Daraus können Sie schließen, wie fragmentiert der Markt immer noch ist. Unser Geschäft ist sehr regional, und wird überwiegend von einer Vielzahl kleiner und mittelgroßer lokaler Distributeure geprägt.

Betrachten wir nun aber den globalen Markt, und vergleichen wir Brenntags Marktposition mit der unserer wichtigsten Wettbewerber. Keiner von ihnen ist sowohl in Nordamerika als auch in Europa, der Region Asien Pazifik und Lateinamerika wirklich stark vertreten. In diesem Punkt sind wir vollkommen einzigartig. Die fünf größten Distributeure haben einen Weltmarktanteil von weniger als 19 Prozent. Wir sehen uns in einer aktiven Rolle bei der weiteren Konsolidierung des Marktes. Für uns bietet dieses sehr fragmentierte Umfeld hervorragende Gelegenheiten für künftige Konsolidierungsschritte.

In Europa, unserem größten und gleichzeitig auch unserem Heimatmarkt, sind wir klarer Marktführer. Hier konzentrieren wir uns stark auf Synergien und die zunehmend effizientere Nutzung unserer Anlagen.

In Nordamerika stehen wir an dritter Stelle. Allerdings ist der direkte Vergleich zwischen uns und dem nächstgrößeren Distributeur schwierig, da dieser ein sehr viel höheres Engagement im Kunststoffsegment hat, das in Nordamerika nicht zu unserem Kerngeschäft gehört.

In Lateinamerika sind wir der unangefochtene Marktführer und der einzige überregional tätige Anbieter. In dieser sich entwickelnden Region sind wir sehr zuversichtlich weiterhin überdurchschnittliches Wachstum zu sehen.

In der Region Asien Pazifik schließlich, einer Region mit enormem Wachstumspotenzial, stärken die Übernahme von EAC Industrial Ingredients im Jahr 2010 und der mit Zhong Yung (International) Chemical Ltd unterzeichnete Vertrag über den Erwerb von 51 Prozent der Unternehmensanteile unsere Position weiter.

#### **Folie 24 (Widerstandsfähigkeit und Wachstumspotenzial durch Diversifizierung):**

Wir sind fest von den Vorteilen unserer breiten Diversifikation überzeugt, die sowohl Widerstandsfähigkeit als auch Wachstumspotenzial bietet.

Wir sind in fast 70 Ländern tätig, bieten mehr als 10.000 Produkte und distribuieren pro Jahr mehr als 3,5 Mio. Lieferungen, meistens in Größen von weniger als einer

LKW-Ladung. Wir arbeiten mit mehreren tausend Lieferanten zusammen und beliefern etwa 160.000 Kunden weltweit – mit unseren 10 wichtigsten Kunden machen wir weniger als 4 Prozent unseres Gesamtumsatzes.

Unsere 10 wichtigsten Produkte stehen für lediglich 22 Prozent unseres Bruttoergebnis vom Umsatz, und bei unseren 10 größten Lieferanten tätigen wir nur etwa 27 Prozent aller Einkäufe. Daran wird deutlich, dass wir von keinem dieser Parameter unseres Geschäfts abhängig sind. Ganz im Gegenteil: Diese Diversifizierung stärkt die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäfts. Außerdem glauben wir, dass sie uns erhebliche weitere Wachstumspotentiale eröffnet, da wir dadurch die Flexibilität erlangen, zahlreiche Wachstumschancen über alle Segmente hinweg entwickeln zu können.

**Folie 25 (Zahlreiche organische und akquisitionsbezogene Wachstumshebel):**

Grundsätzlich ist die Chemiedistribution ein einfaches Geschäft. Betrachtet man aber die große Zahl der Verpackungs- und Produktkombinationen sowie die Art der von uns gelieferten Produkte, erweist sich die Praxis als extrem komplex. Aus diesem Grund lagern immer mehr Chemieproduzenten und Kunden ihre Distribution aus. Für uns ergeben sich dadurch organische Wachstumsmöglichkeiten. Die weltweite Nachfrage nach chemischen Produkten wächst ebenso wie die Nachfrage nach maßgeschneiderten und alternativen Lösungen für Geschäftsprozesse und die Verwendung umweltfreundlicher Produkte. In den vergangenen Jahren hat Brenntag seinen Umsatz bei diesen Produkten deutlich gesteigert.

Von dem signifikanten Wachstumspotenzial durch organisches Wachstum und durch Akquisitionen sind wir fest überzeugt.

Unser Geschäftsmodell setzt auf mehr als nur auf einen Wachstumstreiber, und wir profitieren von einer wachsenden Branche, in der die Nachfrage nach Auslagerungslösungen und Mehrwert-Dienstleistungen weltweit weiter zunimmt. Man könnte sagen: Brenntag ist einzigartig positioniert, um von diesem Trend zu profitieren.

**Folie 26 (Zahlreiche Initiativen für beschleunigtes Wachstum):**

Unsere globalen Top-Initiativen eröffnen uns viele Möglichkeiten, von den genannten überdurchschnittlichen Wachstumsoptionen zu profitieren. Wir konzentrieren uns auf die Marktsegmente, die nach unserer Überzeugung nachhaltiges, langfristiges Wachstum ermöglichen. Hier einige Beispiele:

ACES ist die Abkürzung für "Adhesives, Coatings, Elastomers and Sealants", also für Kleb- und Dichtstoffe, Beschichtungen und Elastomere. Die Mehrzahl dieser Produkte wird in Dekorfarben und Oberflächenbeschichtungen verwendet. Wir konzentrieren uns auf diesen Bereich, weil wir festgestellt haben, dass Schwellenländer mehr und mehr dieser Produkte verwenden, je weiter sich ihre Volkswirtschaften entwickeln. Dasselbe gilt für die Abnehmerindustrien Lebensmittel, Öl und Gas, Körperpflege, Pharmazeutika und Wasseraufbereitung.

Die Wasseraufbereitung wird durch immer mehr Gesetze und Vorschriften reguliert. Für unsere Kunden bedeutet dies Marktwachstum bei Chemikalien zur Wasserreinigung, um sicherzustellen, dass die in Flüsse und Kanalisation eingeleiteten Abwässer allen geltenden Vorschriften entsprechen. Brenntag ist bestens aufgestellt, um von dieser Chance zu profitieren.

Auch die Initiativen Air1 / Diesel Exhaust Fluids bieten großes Volumenwachstum. Diese Produkte werden verwendet, um die Schadstoffemissionen in den Abgasanlagen von Benzin- und Dieselmotoren zu verringern. Bis vor kurzem war diese Initiative auf große LKWs und Industrieanlagen beschränkt, doch bald wird die Technologie auch bei Personenkraftwagen eingesetzt werden.

Allein im vergangenen Jahr haben wir fast 400.000 Tonnen dieser Produkte, mit denen die Abgasemissionen von diesel- und benzingetriebenen Motoren gesenkt werden, verkauft. Wir und unser Hauptzulieferer sind damit auch weiterhin Marktführer in diesem wachsenden, zum Umweltschutz beitragenden Anwendungsbereich.

**Folie 27 (Fortgeführtes M&A Wachstum):**

Ein weiterer Pfeiler unserer Wachstumsstrategie ist natürlich unsere globale Akquisitionsstrategie. Wir beobachten den Markt kontinuierlich und prüfen ständig Übernahmemöglichkeiten in allen wichtigen Regionen, in denen wir tätig sind. In den vergangenen 20 Jahren haben wir fast 100 Unternehmen übernommen und erfolgreich integriert. Dies illustriert eine unserer Kernkompetenzen, denn der Markt verdichtet sich weiter und stellt damit ein stark fragmentiertes Umfeld mit vielfältigen Übernahmeoptionen dar.

**Folie 28 (Erhöhung des Marktanteils in Nordamerika):**

Lassen Sie mich an dieser Stelle auf zwei unserer jüngeren Akquisitionen eingehen: In Nordamerika haben wir gerade erst die Übernahme von G.S. Robins & Company bekannt gegeben, einem führenden regionalen Distributeur von Industriechemikalien mit Sitz in St. Louis. Mit dieser Transaktion verbessern wir klar unsere Marktposition im mittleren Westen der USA und besonders in unseren Zielbranchen Lebensmittel, Gas und Wasseraufbereitung, die ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen. Brenntag und G.S. Robins sind in der Distribution in ähnlichen Regionen tätig und ergänzen sich bei Produkten, Dienstleistungen und Branchenkenntnis – auch zum Vorteil der vielen Kunden in der Region.

**Folie 29 (Markteintritt China):**

Zudem haben wir uns sehr gefreut, dass wir eine deutliche Stärkung unserer Marktposition in China bekannt geben konnte. Möglich wurde dies durch die Akquisition von 51 Prozent der Anteile an Zhong Yung (International) Chemical Ltd, einem Chemiedistributeur mit einem erwarteten Umsatz von 255 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2011. Der geschätzte Kaufpreis für die erste Tranche, d.h. für 51 Prozent der Aktien, liegt bei 43 Mio. Euro, wird aber letztendlich durch das EBITDA des Jahres 2011 bestimmt.

Wir haben diesen Vertrag im Juni unterschrieben. Nach dem Kauf von EAC Industrial Ingredients im Sommer 2010 ist diese Transaktion der nächste Schritt hin zum Ausbau unserer Präsenz in der Region Asien Pazifik. Zhong Yung verfügt über eine starke nationale Vertriebsorganisation, die den Norden, Osten und Süden Chinas

und damit vom geographischen Aspekt her einen großen Teil der inländischen Marktnachfrage nach Lösungsmitteln abdeckt. Gestützt auf seine eigenen, hochwertigen Lager- und Mischanlagen in Shanghai und Tianjin verfügt das Unternehmen über eine starke Marktposition.

Wir freuen uns darauf, mit unseren neuen Partnern zusammenzuarbeiten, unser Wissen zu erweitern und die Entwicklung in dem spannenden und schnell wachsenden chinesischen Markt für Chemiedistribution voranzutreiben.

Der Vollzug wird im Verlauf dieses Jahres erwartet. Der Umfang der Transaktion zeigt, wie wichtig dieser Schritt in China für Brenntag ist.

**Folie 30 (Effizienz und Nachhaltigkeit ermöglichen weitere Profitabilitätssteigerung):**

Unser Erfolg beruht auch auf unserem flexiblen Geschäftsmodell, das es uns ermöglicht, Effizienz und Rentabilität weiter zu steigern. In den vergangenen Jahren haben wir das Verhältnis von operativem Gewinn (EBITDA) zum Bruttoergebnis vom Umsatz bereits um 6,4 Prozent gesteigert. Und unsere Projekte sind klar darauf ausgerichtet, diese Entwicklung zum Vorteil unseres Geschäfts künftig weiter zu stärken.

- Unsere dichtes Netzwerk bietet Effizienzen bei Kosten und Serviceangebot
- effektivem Einkauf und Marktkenntnis sowie flexiblen und variablen Kostenstrukturen
- flexiblem Investitionsbedarf
- und multifunktionalen Anlagen.

**Folie 31 (Positiver Ausblick auf 2011):**

Damit komme ich schon fast zum Ende meiner Ausführungen. Bevor ich schließe, lassen Sie mich aber noch etwas zum Ausblick auf die Entwicklung von Brenntag in der näheren Zukunft sagen.

Kurz gesagt: Unsere drei wichtigsten Kennzahlen – Umsatz, Bruttoergebnis vom Umsatz und Nachsteuergewinn – zeigen alle einen positiven Trend.

Vor dem Hintergrund der makroökonomischen Entwicklung gehen wir davon aus, dass wir unser EBITDA weiter steigern können, indem wir von dem beschriebenen Outsourcing-Trend profitieren.

Der Ausbau unseres Produktangebotes und zusätzliche Mehrwert-Dienstleistungen sollen wachsende Beiträge zum Reingewinn liefern.

Zudem profitiert das Ergebnis nach Steuern von der Beendigung der Abschreibungen auf Kundenstämme aus der Akquisition durch Brachem Acquisition S.C.A.. Auch die infolge des Börsengangs veränderte Kapitalstruktur wird das Jahresergebnis beeinflussen und insgesamt zu erwartet starkem Wachstum führen.

**Folie 32 (Brenntag – Der Wertschöpfung verpflichtet):**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

Das Jahr 2010 war ohne Frage ein hervorragendes Jahr für Brenntag – ein erfolgreicher Börsengang, unser Rekordergebnis und eine sehr erfreuliche Kursentwicklung illustrieren dies.

Auch im Jahr 2011 sehen wir wieder nachhaltige Ergebnisse und eine stabile Entwicklung. Unsere Strategien zum Ausbau des Geschäfts sind auf Kurs und orientieren sich wie bisher an unserer langfristigen Vision, so dass wir für die verbleibenden Monate des Geschäftsjahres 2011 optimistisch sind.

Lassen Sie mich nun mit einigen persönlichen Worten schließen: Wie Sie alle wissen, werde ich mit Abschluss dieser Jahreshauptversammlung der neue Vorstandsvorsitzende der Brenntag AG. Unsere Aktionäre können sich darauf verlassen, dass wir unsere Strategie und Ausrichtung, die uns für die nächsten Jahre viele Möglichkeiten eröffnen, fortsetzen.

Was aber bedeutet das für mich persönlich? Ich kann dazu nur sagen: Ich bin begeistert von Brenntag und dem Wachstumspotenzial unseres Unternehmens und ich freue mich sehr darauf, mit meinen Kollegen, unseren Kunden und Lieferanten sowie unseren Aktionärinnen und Aktionären weltweit weiter daran zu arbeiten, dass Brenntag seine Möglichkeiten voll ausschöpft.

Vielen Dank.

Diese Publikation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Die Worte „erwarten“, „annehmen“, „glauben“, „schätzen“, „beabsichtigen“, „planen“, „prognostizieren“, „könnte“, „sollte“ und ähnliche Ausdrücke können zur Identifizierung von zukunftsgerichteten Aussagen herangezogen werden. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die nicht Tatsachen der Vergangenheit beschreiben; sie beruhen stattdessen auf unseren derzeitigen Ansichten und Erwartungen und die diesen zugrundeliegenden Annahmen hinsichtlich in der Zukunft liegender Ereignisse.

Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß viele Risiken und Unsicherheitsfaktoren wie das Nichteintreten einer weiteren Verbesserung oder eine erneute Verschlechterung globaler Wirtschaftsfaktoren, insbesondere ein erneuter Rückgang der Verbrauchernachfrage und von Investitionen in Westeuropa oder den Vereinigten Staaten, ein Abschwung wesentlicher Volkswirtschaften, eine fortdauernde angespannte Situation der Kredit- und Finanzmärkte sowie weitere Risiken und Unsicherheiten.

Falls eines dieser Risiken und Unsicherheiten eintritt oder sich die den zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, könnte dies zu erheblich von diesen zukunftsgerichteten Aussagen abweichenden Ergebnissen führen. Wir übernehmen weder eine Verpflichtung noch beabsichtigen wir, solche zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren. Jegliche zukunftsgerichtete Aussage bezieht sich deshalb nur auf den Tag, an dem sie gemacht wird.

**Pressekontakt**

Hubertus Spethmann

E-Mail: [hubertus.spethmann@brenntag.de](mailto:hubertus.spethmann@brenntag.de)

<http://www.brenntag.com>