

BRENNTAG – HAUPTVERSAMMLUNG – 19. JUNI 2013

Rede von Steven Holland (CEO) / Georg Müller (CFO)

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 – auch im
Namen meiner Vorstandskollegen – herzlich willkommen zur
ordentlichen Hauptversammlung der Brenntag AG!

Um unseren internationalen Aktionären sowie unseren Aufsichtsrats-
und Vorstandsmitgliedern Rechnung zu tragen, halten wir diese
Hauptversammlung in Deutsch und Englisch ab. Die Teilnehmer
erhalten eine Simultanübersetzung.

Folie 1 (Agenda)

Kurz zu der Agenda der heutigen Vorstandsrede. Zunächst möchte ich
Ihnen die Brenntag AG als klaren Weltmarktführer in der
Chemiedistribution vorstellen. Mein Vorstandskollege und unser
Finanzvorstand, Georg Müller, wird Ihnen die Finanzkennzahlen des
vergangenen Jahres und des ersten Quartals 2013 erläutern. Danach
erläutere ich unser Motto des diesjährigen Geschäftsberichts „Local

excellence driving global success“ und berichte Ihnen über die strategischen Initiativen des Unternehmens.

Folie 2 (Weltmarktführer in der Chemiedistribution)

Folie 3 (Breite Diversifizierung des Weltmarktführers)

Auch wenn die meisten von Ihnen sicher schon ein Stück weit mit unserem Unternehmen vertraut sind, möchte ich die Gelegenheit nutzen und Ihnen einige Eckdaten nennen, die den Konzern zum Weltmarktführer in der Chemiedistribution machen:

- Wir haben im Jahr 2012 einen Umsatz von 9,7 Mrd. EUR erzielt.
- Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist die breite Diversifizierung des Konzerns. Wir bedienen weltweit rund 170.000 Kunden in mehr als 70 Ländern.
- Sie finden unsere Kompetenzzentren an mehr als 470 Standorten auf der ganzen Welt.
- Unser hoch diversifiziertes Geschäftsmodell spiegelt sich auch in über 10.000 Produkten und Dienstleistungen wider und
- insgesamt fertigen wir mehr als 3,5 Millionen Lieferungen pro Jahr ab. Diese Lieferungen werden überwiegend in LKW-Teilladungen, also Kleinmengen, ausgeliefert.
- Im Zentrum dieses komplexen Netzwerks stehen unsere mehr als 13.000 hoch qualifizierten und motivierten Mitarbeiter. Mehr als ein Drittel der Belegschaft ist auf die Bereiche Vertrieb und Marketing spezialisiert.

Folie 4 (Company Film)

Wir möchten Ihnen nun einen Film zeigen, der Ihnen einen anschaulichen Einblick in unser Geschäft geben wird.

Folie 5 (Highlights 2012)

Nun möchte ich Ihnen die wesentlichen Ereignisse aus dem Jahr 2012 erläutern:

Besonders stolz sind wir darauf, dass wir auch in einem schwieriger gewordenen Marktumfeld im letzten Jahr einmal mehr eine Steigerung bei den wesentlichen Ergebnisgrößen wie dem Bruttoergebnis vom Umsatz und dem operativen EBITDA berichten konnten. Vor allem möchte ich die deutliche Steigerung des Nachsteuergewinns um 21% hervorheben.

Dieser Erfolg fußt unter anderem auf unserer bewährten Akquisitionsstrategie. Auch im letzten Jahr konnten wir Unternehmen in Australien und Nord- und Lateinamerika zukaufen und erfolgreich in den Konzern integrieren. Hierzu werde ich Ihnen später noch einige Details nennen.

Nachdem die Konjunktur in Europa zum Ende des Jahres 2011 spürbar an Dynamik verloren hatte, haben wir proaktiv schon zu Beginn des vergangenen Jahres ein Effizienzsteigerungsprogramm erarbeitet und in den ersten Monaten 2012 erfolgreich umgesetzt. Dies führte bereits im selben Jahr zu Kosteneinsparungen in Höhe von rund 10 Millionen

Euro, wobei die vollen Kosteneinsparungen erst im laufenden Jahr sichtbar sein werden.

Unseren „Verschuldungsgrad“, also das Verhältnis der Nettoverschuldung zum EBITDA, konnten wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter reduzieren. Hier zeigt sich einmal mehr die Stärke und Stabilität des Geschäftsmodells.

Im April 2012 haben wir den Vorstand mit der Ernennung von Georg Müller zum Finanzvorstand erweitert. Und Georg ist ein wertvolles neues Mitglied des Vorstandsgremiums geworden. Er übernahm die Position von Jürgen Buchsteiger, der seitdem für die Region Asien Pazifik und weiterhin für unsere globalen Mergers & Acquisitions-Tätigkeiten verantwortlich zeichnet.

Diejenigen von Ihnen, die schon länger Aktionäre unseres Unternehmens sind, haben sicher mit Interesse die Platzierungen unseres ehemaligen Mehrheitsaktionärs Brachem Acquisition S. C. A. verfolgt. Der Verkauf der Aktien erfolgte im letzten Jahr in drei Stufen und führte im Juli 2012 zu einem 100 %igen Streubesitz der Brenntag Aktie. Dies führte zu einer weiteren Verbreiterung unserer professionellen und internationalen Aktionärsstruktur.

Folie 6 (Erfolgreiche Akquisitionen im Jahr 2012)

In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen die Zukäufe, die wir im letzten Jahr getätigt haben, näherbringen.

ISM

- Am 16 Juli 2012 haben wir die Übernahme der ISM/SALKAT Gruppe abgeschlossen.
- Das Unternehmen ist einer der führenden Distributeure von Spezialchemikalien in Australien und Neuseeland und konnte 2012 einen Umsatz von 85 Mio EUR verzeichnen.
- Mit dieser Akquisition konnte Brenntag seine Marktposition in Australien erweitern und gleichzeitig in den neuseeländischen Markt eintreten.
- Diese Akquisition erfüllt gleich zwei für uns wichtige Zielgrößen, nämlich die Ausweitung des Produktportfolios sowie die Erweiterung der geographischen Präsenz.

TER Corporation

- Ebenfalls Mitte Juli letzten Jahres haben wir den Vertragsabschluss für die in Texas ansässige TER Corporation, einem Distributeur, der auf das Öl- und Gasgeschäft spezialisiert ist, bekannt gegeben.
- Das Unternehmen hat seinen Sitz in einem der am schnellstem wachsenden natürlichen Schiefergasgebiet in den USA und ermöglicht uns die Erweiterung unseres Produkt- und Service-Portfolios in diesem äußerst interessanten Industriezweig.

Delanta Group

- Im Dezember haben wir die Übernahme der Delanta-Gruppe abgeschlossen.
- Delanta betreibt Niederlassungen in mehreren Ländern Südamerikas und trägt zur Erweiterung unseres Portfolios an Spezialchemikalien bei.
- Im Geschäftsjahr 2012 erwirtschaftete die Delanta-Gruppe einen Umsatz von 21 Mio. EUR

Altivia Corporation

- Am letzten Tag des Jahres, am 31.12.2012, haben wir die Altivia Corporation übernommen.
- Altivia ist ebenfalls in Texas ansässig und ist auf Chemikalien zur Wasseraufbereitung spezialisiert. Das Unternehmen verzeichnete im vergangenen Jahr einen Umsatz von 63 Mio. EUR.

Lubrication Services, LLC

- Die letzte Übernahme, die ich hier erwähnen möchte, haben wir im ersten Quartal 2013 bekannt gegeben und Anfang April erfolgreich abgeschlossen.
- Lubrication Services ist in sechs US-Staaten in der Öl- und Gasindustrie tätig und erzielte in 2012 einen Umsatz von 105 Millionen Euro.
- Die Akquisition ist eine exzellente Ergänzung zum Angebot des Kernprodukts unserer Tochtergesellschaften in den USA.

Diese Transaktionen haben wieder einmal den Erfolg unserer bewährten Akquisitionsstrategie gezeigt, und wir werden diesen Weg auch in Zukunft fortsetzen.

Folie 7 (Finanzkennzahlen 2012 im Überblick)

Ich möchte Ihnen gern kurz einen Überblick über wichtige Kennzahlen geben und unser Finanzvorstand Georg Müller wird Ihnen im Anschluss weitere Details darüber berichten.

Alle für uns relevanten Ergebnisgrößen zeigen ein erfreuliches Wachstum in einem herausfordernden Marktumfeld: Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** stieg um 8,9 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 4,6 Prozent auf gut 1,9 Milliarden Euro.

Auch das **operative EBITDA** konnte das Vorjahresergebnis übertreffen und verzeichnete einen Anstieg um 6,9 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 2,2 Prozent auf 706,6 Millionen Euro.

Die für Analysten und Investoren interessante sogenannte „Conversion Ratio“, also das **Verhältnis von operativem EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz**, lag bei 36,7 Prozent, im Vergleich zu 37,4 Prozent in 2011.

Auch der sogenannte „**Free Cash Flow**“ stieg deutlich auf 578,9 Millionen Euro, von 511,8 Millionen im Jahr 2011.

Die bereits genannten Zukäufe hatten einen Unternehmenswert von insgesamt 207 Millionen.

Wie Sie sehen, konnten wir auch im dritten Jahr nach der Börseneinführung der Brenntag AG erneut die wichtigen Ergebnisgrößen EBITDA und Rohertrag steigern und eine positive Entwicklung des Konzerns berichten.

Folie 8 (Finanzkennzahlen 2012 / Q1 2013)

An dieser Stelle möchte ich das Wort an meinen Vorstandskollegen Georg Müller übergeben, der Ihnen einen detaillierten Überblick über die Finanzkennzahlen 2012 und das erste Quartal 2013 geben wird.

Danke Steve!

Folie 9 (Konzern Gewinn- und Verlustrechnung)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, wie alle Unternehmen mussten wir uns im Verlauf des letzten Jahres in einem schwierigeren makroökonomischen Umfeld behaupten. Die Ergebnisse für das Jahr 2012 reflektieren die Robustheit und Stärke unseres Geschäftsmodells unter diesen Rahmenbedingungen. In dieser verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung haben wir einige der wichtigsten Kennzahlen für Sie aufbereitet.

- Bei einer Umsatzsteigerung von 11,6 Prozent auf rund 9,7 Milliarden Euro erreichte das Bruttoergebnis vom Umsatz 1,93 Milliarden Euro und stieg damit auf Basis konstanter Wechselkurse um 4,6 Prozent

und wie berichtet sogar um 8,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Erfreulicherweise haben alle Regionen zu diesem Wachstum beigetragen.

- Das operative EBITDA erreichte knapp 707 Millionen Euro und stieg damit auf Basis konstanter Wechselkurse um 2,2 Prozent bzw. wie berichtet um 6,9 Prozent.
- Das häufig von Analysten und Investoren zur Performancemessung herangezogene Verhältnis des Bruttoergebnisses vom Umsatz zum operativen EBITDA, die sogenannte Conversion Ratio, sank geringfügig von 37,4 Prozent auf 36,7 Prozent. Bei Adjustierung von Einmaleffekten lag die Kennzahl auf dem Vorjahresniveau.
- Das Vorsteuerergebnis betrug 478,8 Millionen Euro gegenüber 419,5 Millionen Euro im Jahr 2011.
- Daraus ergibt sich ein Nachsteuergewinn von 338,2 Millionen Euro, was einer Wachstumsrate von 21,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Folie 10 (Segmente 2012 – Europa)

Die Geschäftsentwicklung zeigte in allen Regionen hohe Widerstandsfähigkeit in einem herausfordernden Marktumfeld.

Kommen wir nun zur detaillierten Darstellung der Ergebnisentwicklung unserer Regionen.

Die wirtschaftlichen Herausforderungen und Unsicherheiten zeigten sich besonders im **Segment Europa**. Dennoch konnte sich die Region gut behaupten. Die im Vorjahr akquirierte Multisol Gruppe wurde erfolgreich integriert und leistete einen hervorragenden Beitrag zu den Ergebnissen. Außerdem haben die im ersten Halbjahr umgesetzten effizienzsteigernden Maßnahmen über den Jahresverlauf bereits Erfolge gezeigt. Ihre volle Wirkung wird im Jahr 2013 zu sehen sein. Hier konnten wir den Rohertrag um 3,3 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 2,4 Prozent auf knapp 928 Millionen Euro steigern. Das operative EBITDA verzeichnete einen leichten Rückgang von 0,8 Prozent bzw. währungskursbereinigt von -1,8 Prozent. Allerdings gab es hier Einmaleffekte, ohne die das operative EBITDA leicht gestiegen wäre.

Folie 11 (Segmente 2012 – Nordamerika)

Die Region **Nord Amerika** ist nach wie vor ein hervorragender Leistungsträger und konnte erneut überzeugende Ergebnisse auf Rekordniveau verzeichnen. Das Segment erwirtschaftete im Berichtszeitraum ein währungskursbereinigtes Wachstum von 4,0 Prozent im Rohertrag und von 5,5 Prozent im operativen EBITDA.

Folie 12 (Segmente 2012 – Lateinamerika)

In **Lateinamerika** beobachteten wir ein langsam wachsendes Marktumfeld, das erst im zweiten Halbjahr wieder eine gewisse Dynamik entwickelte. Auch hier konnte Brenntag erneut ein erfreuliches Wachstum verzeichnen. Sowohl der Rohertrag als auch das operative

EBITDA wuchsen und zwar auf Basis bereinigter Währungskurse um 7,3 Prozent bzw. um 5,6 Prozent.

Folie 13 (Segmente 2012 – Asien Pazifik)

Im **asiatisch-pazifischen Raum** hatten wir zu Beginn des vergangenen Jahres noch mit den wirtschaftlichen Auswirkungen der Flut in Thailand sowie der verlangsamten ökonomischen Entwicklung in China zu kämpfen. Allerdings konnten wir in der zweiten Jahreshälfte eine deutlich verbesserte Geschäftsentwicklung verzeichnen. Darüber hinaus leistete auch die neu akquirierte ISM/Salkat-Gruppe im zweiten Halbjahr schon einen Ergebnisbeitrag. Die währungskursbereinigte Steigerung des Rohertrags liegt in dieser Region für das Gesamtjahr 2012 bei 26,7 Prozent und die Erhöhung des operativen EBITDA bei 25,4 Prozent.

Folie 14 (Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012)

Auf dieser Folie haben wir Ihnen die Informationen zu unserer Bilanzstruktur zusammengestellt. Hier hat es im Vergleich zum Vorjahr nur kleinere Änderungen gegeben, da im Jahr 2012 keine außerordentlichen Sachverhalte vorlagen.

Ich möchte Sie aber insbesondere auf unser hohes Eigenkapital von fast 2 Milliarden Euro hinweisen. Bei unserem IPO vor drei Jahren lag dieses noch bei knapp 1,5 Milliarden Euro. Der Anstieg entspricht damit einer Steigerung von über 30 Prozent. Die Eigenkapitalquote für das Jahr 2012 beträgt fast 35 Prozent.

Folie 15 (Free Cashflow 2012)

Auf der nächsten Seite sehen Sie die Entwicklung des Free Cashflow. Im letzten Jahr konnten wir einen starken Anstieg des Free Cashflow um 67,1 Millionen Euro oder 13,1 Prozent auf 578,9 Millionen Euro verzeichnen. Diese Steigerung lässt sich im Wesentlichen durch die positive Entwicklung des EBITDA sowie durch die Entwicklung beim Working Capital erklären. Der so generierte Cashflow ermöglicht es uns, Akquisitionen durchzuführen, ohne die Finanzschulden des Konzerns zu erhöhen und weiterhin eine attraktive Dividende auszuzahlen.

Folie 16 (Dividende)

Selbstverständlich möchten wir unserer Dividendenpolitik auch in diesem Jahr treu bleiben und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, erneut eine attraktive Dividende auszahlen. Aufgrund der ausgezeichneten Ergebnisentwicklung im letzten Jahr konnten wir den Gewinn je Aktie auf 6,53 Euro steigern. Ich freue mich daher, im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats dieser Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividendenzahlung in Höhe von 2,40 Euro je Aktie vorzuschlagen. Dies ist erneut ein bedeutender Anstieg von 20 Prozent im Vergleich zur Dividendenzahlung für 2011 bei einer ungefähr gleichbleibenden Ausschüttungsquote.

Folie 17 (Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2013)

Kommen wir nun zur Geschäftsentwicklung für das erste Quartal 2013. Nachdem wir Ende 2012 und Anfang 2013 eine positivere Grundstimmung in der Weltwirtschaft wahrgenommen haben, sieht es

im Moment so aus, dass es zu keiner nachhaltigen Verbesserung der makroökonomischen Lage kommen wird.

Während das **Bruttoergebnis vom Umsatz** sich im Vorjahresvergleich auf Basis konstanter Wechselkurse um 1,3 Prozent auf 478 Millionen Euro verbesserte, erreichten wir beim **operativen EBITDA** ein Ergebnis von knapp 165 Millionen Euro, was währungskursbereinigt einem leichten Rückgang von -3,3 Prozent entspricht.

Wir führen den geringfügigen Ergebnisrückgang im ersten Quartal im Wesentlichen auf die anhaltend schwache und von Unsicherheiten geprägte weltwirtschaftliche Lage zurück. Desweiteren ist ein spezifischer Effekt zu beachten, nämlich, dass wir im ersten Quartal diesen Jahres ungefähr 3 Arbeitstage, also ca. 5%, weniger zur Verfügung hatten, als im Berichtszeitraum des Vorjahres. In unserem Geschäft macht das einen großen Unterschied, da viele Kunden ihre Aufträge auf Tagesbasis bei uns platzieren.

Der **Free Cash Flow** für das erste Quartal 2013 belief sich auf 70,5 Millionen Euro.

Folie 18 (Finanzschulden)

Auf der nächsten Seite sehen Sie das Fälligkeitsprofil unserer Finanzschulden, das einigen von Ihnen sicher schon bekannt ist. Nachdem wir im Jahr 2011 eine attraktive Refinanzierung durchführen konnten, sind wir mit unserer Finanzierung sehr gut und komfortabel aufgestellt. Nicht nur hat die Refinanzierung die Hauptfälligkeit unserer

Verschuldung auf das Jahr 2016 verschoben, wir konnten uns hiermit auch attraktive Zinskonditionen bei dem syndizierten Kreditvertrag sichern. Die ebenfalls im Jahr 2011 erfolgreich begebene Anleihe mit einem Volumen von 400 Millionen Euro und einer Laufzeit bis Mitte 2018 trägt genauso zur finanziellen Flexibilität des Konzerns bei.

Folie 19 (Beständige Outperformance gegenüber DAX und MDAX):

Trotz der weltwirtschaftlichen Unsicherheiten verzeichneten die Kapitalmärkte im Jahr 2012 eine sehr positive Entwicklung.

Der DAX stieg im Berichtszeitraum um 29 Prozent und der MDAX sogar um 34 Prozent. Die Brenntag Aktie folgte dieser positiven Entwicklung nicht nur, sondern sie übertraf das Wachstum beider Vergleichsindizes und schloss bei einem Kurs von 99,43 Euro, was einem mehr als erfreulichen Anstieg von 38 Prozent gegenüber 2011 entspricht.

Zu Jahresbeginn zeigte sich ein gemischtes Bild an den Kapitalmärkten. Während der DAX nur leicht um 2 Prozent verglichen mit dem Schlusskurs 2012 zulegte, zeigte der MDAX mit einer Steigerung um 12 Prozent eine positivere Entwicklung. Die Brenntag Aktie stieg auch im ersten Quartal 2013 stärker als die Indizes um 22 Prozent und schloss bei 121,80 Euro.

Zum 14. Juni 2013 lag unsere Aktie bei einem Wert von 119,80 Euro.

Lassen Sie mich meine Erläuterungen kurz zusammenfassen:

Wir werden die Erfolgsgeschichte der Brenntag AG als börsennotiertes Unternehmen fortschreiben. Dennoch dürfen wir nicht vergessen, dass die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen – wenn auch eher schleichend – aber schon seit längerer Zeit außerordentlich herausfordernd sind. Nichtsdestotrotz sind wir nach wie vor hervorragend aufgestellt. Wir haben ein exzellentes Finanzprofil, das uns Sicherheit und Flexibilität verschafft, und wir sind auf unsere bewährte Strategie aus organischem Wachstum und Wachstum durch Akquisitionen fokussiert.

Aber lassen Sie mich nun das Wort wieder an Steve Holland übergeben, der Ihnen einen noch detaillierteren Überblick über die strategische Ausrichtung des Konzerns geben wird.

Steve, bitte!

Folie 20 (Local excellence driving global success)

Vielen Dank, Georg!

Der Geschäftsbericht 2012 stand unter dem Motto „Local excellence driving global success“. Wir glauben, dass wir damit sehr gut beschreiben, um was es bei Brenntag geht und genau das möchte ich Ihnen in den nächsten Minuten noch näher darstellen.

Folie 21 (Erfolgreiches und widerstandsfähiges Geschäftsmodell)

Wir sind der Weltmarktführer in der Chemiedistribution – zum einen dank unserer Positionierung zwischen den Chemieproduzenten auf der einen Seite und der weiterverarbeitenden Industrie auf der anderen Seite. Dazwischen stehen wir als Bindeglied mit unserer einzigartigen Wertschöpfungskette – und damit genau richtig!

Unsere Dienstleistungen sind vielfältig:

Wir kaufen große Volumina an Chemikalien und transportieren diese in unsere mehr als 470 Logistikzentren auf der ganzen Welt. Dort werden die fertigen Chemikalien in kleinere Gebinde verpackt. Darüber hinaus nehmen wir aber auch Mischungen und Formulierungen nach Kundenanforderungen vor und bieten unseren Kunden technischen Service in unseren eigenen Labors an. Die Produkte werden bei uns gelagert und dann über unser weitverzweigtes Netzwerk effizient zur richtigen Zeit an den richtigen Ort geliefert.

Seien wir ehrlich: das alles hört sich ziemlich abstrakt an! Aber ich bin sicher – Sie alle sind bereits mit Alltagsgegenständen in Berührung gekommen, die von Brenntag vertriebene Produkte beinhalten: Ihr Shampoo, Ihre Zahnpasta, der Yoghurt, den Sie am liebsten mögen. Die Farbe Ihrer Kleidung oder die Ihrer Hauswand. All dies sind Produkte, die auf Basis von Brenntag Produkten und Dienstleistungen verkauft werden.

Lassen Sie mich nun im Detail erläutern, wo die Stärken von Brenntag liegen und wie wir uns strategisch aufgestellt haben.

Folie 22 (Was macht Brenntag besonders?)

Sie alle möchten wissen: was macht Brenntag besonders?

Was steckt hinter dem Motto ‚Local excellence driving global success‘?

Es ist die einzigartige Kombination aus lokaler Nähe zu unseren Kunden und Lieferanten und unserer gleichzeitigen weltweiten Präsenz, die es uns ermöglicht, den komplexen und wechselnden Anforderungen unserer Partner gerecht zu werden. Im Detail bedeutet dies, dass wir uns durch unser umfassendes Angebot auf die individuellen Wünsche unserer Kunden einstellen und ihnen unsere Produkte und Services in höchster Qualität liefern können. Unsere globale breitgefächerte Aufstellung in Bezug auf Kunden, Lieferanten, Industrien und Produkte ermöglicht uns, Skaleneffekte zu nutzen und weiteres Wachstumspotenzial zu generieren.

Folie 23 (Warum macht unser Service den Unterschied?)

Warum also macht unser Service den Unterschied?

Im Mittelpunkt all unserer Geschäftsprozesse stehen immer unsere Kunden und Lieferanten. Wir wissen, dass dieser individuelle und persönliche Kontakt zu unseren Partnern direkten Mehrwert bringt. Unsere Partner schätzen die Flexibilität, mit der wir auf die unterschiedlichsten Anforderungen reagieren können. Aufgrund unserer Größe und Professionalität ist es uns möglich, komplexe Logistikprozesse abzubilden. Insbesondere die große Zahl der Verpackungs- und Produktkombinationen sowie die Art der von uns

gelieferten Produkte stellen eine große Herausforderung in der Abwicklung dar. Genauso umfangreich sind unsere Dienstleistungen:

- Just-in-Time-Lieferungen
- Mischungen und Formulierungen
- Neuverpackung und
- Bestandsverwaltung
- Technischer Service in unseren eigenen Laboren

Folie 24 (Wie verringern wir Komplexität für unsere Partner?)

Nun Sie werden sich fragen: Welchen Vorteil haben all diese Dienstleistungen für Kunden und Lieferanten? Die Antwort ist einfach: sie ermöglichen unseren Partnern, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und ihre strategisch nicht bedeutenden Aktivitäten an Brenntag abzugeben. So vereinfachen wir Geschäftsprozesse. Aufgrund unseres umfangreichen Portfolios und der globalen Ausrichtung des Konzerns, kann Brenntag seinen Kunden ein umfassendes Sortiment an Produkten und Dienstleistungen liefern, unser sogenannter One-Stop-Shop-Ansatz. Hier sei besonders unser Key Account Management genannt, das diejenigen Kunden betreut, die in unterschiedlichen Ländern oder sogar auf verschiedenen Kontinenten unsere Produkte und Dienstleistungen anfragen. Hier kommt es ganz besonders auf ein gutes Verständnis für die Anforderungen der Kunden an um ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten zu können. Lieferantenseitig helfen wir größeren und kleineren Zulieferern bei der Geschäftsentwicklung, insbesondere im Bereich von LKW-Teilladungen.

Folie 25 (Wie erschließen wir neue Märkte?)

Die beiden Eckpfeiler unserer erfolgreichen Strategie sind organisches Wachstum und Wachstum durch Akquisitionen. Wie kann man nun als bereits weltweit agierendes Unternehmen noch neue Potenziale erschließen? Brenntag nutzt seine weitreichenden Sales und Marketing Ressourcen um neue Märkte zu erschließen. Zum einen erlauben es unsere langjährige Expertise und die qualifizierten Mitarbeiter den Vorstoß in neue Länder zu wagen, auf denen wir bisher noch nicht tätig sind. Zum anderen ermöglichen uns unsere intensiven Lieferantenbeziehungen, unser Produktportfolio in bestehenden Märkten laufend zu erweitern. Darüber hinaus kennen unsere Vertriebsmitarbeiter ihre Kundenindustrien im Detail und ermöglichen so die Aufnahme neuer Geschäftsaktivitäten.

Ein wesentlicher Bestandteil zur geographischen Expansion ist unser standardisierter M&A Prozess. Die große Anzahl erfolgreicher Übernahmen war nur möglich, weil wir jede Akquisition nach den gleichen Prinzipien durchführen. Die wesentlichen Schritte sind dabei:

- Die Identifizierung attraktiver Unternehmen,
- die sorgfältige Unternehmensbewertung durch unser konzernweit tätiges M&A-Team und abschließend, aber nicht zuletzt
- die reibungslose Integration in die Gruppe.

Folie 26 (Wie arbeiten wir als Weltmarktführer erfolgreich vor Ort?)

Und schließlich die Frage: wie kann ein Weltmarktführer erfolgreich vor Ort arbeiten? Geht das überhaupt? Die Antwort lautet: ja – denn wir sprechen die Sprache der Distribution!

Gleichgültig, ob wir einen millionenschweren Auftrag eines weltweit operierenden Konzerns der weiterverarbeitenden Industrie bekommen, der in verschiedenen Ländern mit einer Vielzahl von Produkten in unterschiedlichen Verpackungsgrößen beliefert werden möchte, oder ob wir die nahegelegene Druckerei wie schon seit Jahren mit immer denselben Lösemitteln bedienen. Die Kunden profitieren in jedem Fall von der Infrastruktur und Professionalität des Weltmarktführers und brauchen gleichzeitig nicht zu fürchten, dass unsere Mitarbeiter den Blick für ihre individuellen Anforderungen verlieren. Im Gegenteil: sie können sicher sein, dass wir mit unserer Flexibilität, zum Beispiel in Bezug auf kurzfristige und pünktliche Lieferung genau auf ihre ganz persönlichen Bedürfnisse eingehen.

Unsere hochentwickelte Vertriebs- und Marketingorganisation, die mehr als ein Drittel der Brenntag-Belegschaft ausmacht, zeichnet sich durch kulturelle Vielfalt aus. Das heißt, auch in einer weltweit verzweigten Organisation gelingt es uns, die Eigenschaften unserer Kunden in den Vordergrund zu stellen und uns individuell auf diese einzurichten.

Desweiteren forschen unsere Spezialisten permanent nach aktuellen und zukünftigen Trends am Markt und geben diese Informationen innerhalb des Konzerns weiter. Diese Reaktionsfähigkeit wird von Kunden und Lieferanten gleichermaßen geschätzt.

Die engen und langjährigen Beziehungen zu unseren Partnern sind durch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und gegenseitigem Respekt geprägt.

Wir sprechen die Sprache der Distribution – aber auch über Sicherheit! Brenntag handelt mit hoch sensiblen und anspruchsvollen Produkten, deshalb ist auch der Sicherheitsaspekt für unsere Partner ausschlaggebend, und dieser hat an all unseren Standorten oberste Priorität. Wir haben in allen Regionen Sicherheitsprogramme entwickelt um eines immer zu gewährleisten – Sicherheit und Zuverlässigkeit – weltweit!

Folie 27 (Ausblick auf 2013)

Lassen Sie mich nun nach vorne schauen und Ihnen einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2013 geben.

Auch unter Berücksichtigung des weiterhin sehr schwierigen Marktumfeldes erwarten wir in 2013 erneut ein **Umsatzwachstum**. Akquisitionen sind ein Teil unserer Wachstumsstrategie und wir streben weitere erfolgreiche Abschlüsse im Laufe des Jahres an, die natürlich auch einen Umsatzbeitrag leisten werden. Insgesamt sehen wir Brenntag sehr gut positioniert, um auch weiterhin an den langfristigen Trends in der Chemiedistribution zu partizipieren: Die Chemieproduzenten werden auch in Zukunft das Geschäft mit den LKW-Teilladungen an Distributeure wie uns outsourcen. Darüber hinaus sehen wir einen klaren Wettbewerbsvorteil für Brenntag, da sowohl

unsere großen Kunden, mit Standorten in mehreren Ländern, als auch unsere Lieferanten an Brenntag als einem weltweit tätigen Distributeur interessiert sind.

Als Folge dieser Entwicklungen erwarten wir auch beim **Bruttoergebnis vom Umsatz** eine Steigerung in 2013. Aufgrund der schwachen Gesamtwirtschaft wird das Wachstum aller Voraussicht nach allerdings etwas geringer sein als im Durchschnitt der vergangenen Jahre.

Insbesondere in **Europa** haben wir es immer noch mit einem schwierigen Umfeld zu tun, und wir hoffen hier auf eine Verbesserung im Laufe des Jahres. Selbstverständlich werden wir aber alles tun, um auch in einer solchen Situation aus uns heraus zu wachsen. Hierbei werden wir den Fokus vor allem auf eine optimale Nutzung unserer hervorragenden Vertriebs- und Marketing-Ressourcen setzen.

Neben Europa ist das Segment **Nordamerika** von großer Bedeutung für Brenntag. Hier erwarten wir eine stabile Geschäftsentwicklung mit steigenden Rotherträgen. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in dieser Region schätzen wir derzeit attraktiver ein als in Europa.

Für die Regionen **Lateinamerika** und **Asien-Pazifik** gehen wir insgesamt von guten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen aus und erwarten jeweils steigende Rotherträge.

Bei Brenntag ist das **EBITDA** die zentrale Steuerungsgröße und auch hier erwarten wir für das Gesamtjahr 2013 eine weitere Steigerung für den Konzern. Die Grundlage sollte die Entwicklung beim Bruttoergebnis vom Umsatz sein. Wir werden aber auch in Zukunft auf ein striktes Kostenmanagement achten und versuchen, die entsprechenden Kennzahlen zu verbessern. In diesem Zusammenhang möchte ich noch einmal auf das Effizienzsteigerungsprogramm in Europa hinweisen, das wir im Jahre 2012 erfolgreich umgesetzt haben und welches auch im laufenden Jahr spürbare Ergebnisbeiträge liefern wird.

Der Vollständigkeit halber möchte ich erwähnen, dass das EBITDA noch durch einen Einmaleffekt belastet wird, den wir im Ausblick noch nicht berücksichtigt haben. Die Kartellbehörden in Frankreich haben im Mai eine Geldstrafe gegen unsere dortige Tochtergesellschaft verhängt. Wir stimmen mit der Entscheidung der Behörden nicht überein und werden daher rechtliche Schritte einleiten und die Entscheidung anfechten. Trotzdem werden wir gegebenenfalls einen Ergebniseffekt im laufenden Jahr verbuchen. In jedem Fall betrachten wir das Thema aber als einen Altsachverhalt, der mehr als sieben Jahre zurückliegt und keine Auswirkungen auf die heutige Geschäftsentwicklung hat.

An dieser Stelle möchte ich noch einmal ausdrücklich betonen, dass wir uns bei Brenntag zum freien Wettbewerb bekennen und keine Verstöße gegen das Kartellrecht dulden. Wir haben entsprechende interne Richtlinien und führen regelmäßig Schulungen für Mitarbeiter durch.

Folie 28 (Eine hochattraktive Aktie)

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärinnen,
meine Damen und Herren,
abschließend möchte ich noch einmal zusammenfassen, was Brenntag
in vielerlei Hinsicht, aber insbesondere für Sie als Anleger so
interessant macht:

- wir sind der Weltmarktführer in der Chemiedistribution und
- sehen weiterhin signifikantes Wachstumspotenzial in unserem Sektor.
- Wir haben gezeigt, dass unser Geschäftsmodell auch in schwierigen Zeiten widerstandsfähig ist und sich von anderen abhebt.
- Bei uns können Sie Exzellenz in der Durchführung von Geschäftsprozessen voraussetzen,
- denn wir verfügen über ein hochqualifiziertes Management Team mit langjähriger Erfahrung.
- Und nicht zuletzt verleiht uns unser langfristig ausgerichtetes Finanzprofil Sicherheit und Handlungsspielraum.

Meine Damen und Herren, ich hoffe, dass wir Ihnen heute zeigen konnten, was Brenntag so besonders macht.

Zum Abschluss möchte ich nicht versäumen, mich bei Ihnen, unseren Aktionären, unseren Kunden und Lieferanten und nicht zuletzt bei unseren erfahrenen und motivierten Mitarbeitern zu bedanken. Denn

Sie alle sind Teil unseres Erfolgs, und wir möchten den Konzern
gemeinsam mit Ihnen in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft führen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.