

Düsseldorf, 20. Juni 2012

**BRENNTAG – HAUPTVERSAMMLUNG – 20. JUNI 2012**

**Rede von Steven Holland / Jürgen Buchsteiner**

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 ordentlichen Hauptversammlung der Brenntag AG!

Um unseren internationalen Aktionären und Mitgliedern des Vorstands  
Rechnung zu tragen, halten wir diese Hauptversammlung in Deutsch  
und Englisch ab. Die Teilnehmer erhalten eine Simultanübersetzung.

**Folie 1 (Agenda)**

Zuerst gebe ich Ihnen einen Überblick über Brenntag und die Highlights  
des Jahres 2011, bevor mein Vorstandskollege, und unser  
Finanzvorstand Jürgen Buchsteiner, Ihnen die Finanzkennzahlen des  
vergangenen Jahres und des ersten Quartals 2012 erläutert. Zum  
Abschluss blicke ich dann wieder aus der strategischen Perspektive auf  
das laufende Jahr und berichte Ihnen, was unser Unternehmen „einfach  
anders“ macht.

## **Folie 2 (Brenntag heute)**

Doch bevor ich mit dem Überblick beginne, möchte ich die Chance nutzen, mich Ihnen kurz vorzustellen – schließlich ist es die erste Hauptversammlung für mich als Vorstandsvorsitzender. Ich bin Brite und gehöre seit dem Jahr 2006 der Brenntag-Gruppe an, nachdem Brenntag Albion Chemicals in Großbritannien übernommen hat, wo ich zu dem Zeitpunkt Geschäftsführer war. Meine Karriere erstreckt sich über mehr als 30 Jahre im Bereich der Chemieproduktion und -distribution. Im Jahr 2007 wurde ich Mitglied der Geschäftsführung und war verantwortlich für das Europa-Geschäft, bevor ich 2009 zum Chief Operating Officer der Brenntag-Gruppe ernannt wurde und dann vor einem Jahr Vorstandsvorsitzender wurde. Es ist eine Freude und Ehre für mich, dieses erfolgreiche Unternehmen zu führen.

Aber nun habe ich genug über mich gesagt. Kommen wir jetzt zu dem Grund, warum wir alle hier sind: Brenntag.

## **Folie 3 (Brenntag Übersicht)**

Seit über zwei Jahren sind wir an der Börse notiert und in der Zwischenzeit ist Brenntag auch in der öffentlichen Wahrnehmung gewachsen. Lassen Sie mich einige Eckdaten nennen, die Ihnen verdeutlichen, was Brenntag zum Weltmarktführer in der Chemiedistribution macht.

- Unser Marktanteil beträgt 6,9 Prozent und wir hatten einen Umsatz von 8,6 Mrd. Euro

- Unser weltweites dichtes Netzwerk umspannt den Globus. In 68 Ländern sind wir insgesamt mit mehr als 400 Distributionsstandorten vertreten. Dies ermöglicht uns, globale Lösungen auch lokal anzubieten.
- Jeden Tag verhelfen weltweit über 13.000 Mitarbeiter Brenntag zum Erfolg und sind für unsere Kunden da. Knapp 5.000 spezialisierte Vertriebs- und Marketingmitarbeiter, Techniker und Kundenservice-Profis bieten unseren Kunden vor Ort einen einzigartigen Service.
- Unser hoch diversifiziertes Geschäftsmodell spiegelt sich in über 10.000 Produkten und rund 160.000 Kunden weltweit wider.
- Insgesamt fertigen wir bis zu 3,5 Millionen Lieferungen pro Jahr ab. Diese Lieferungen werden überwiegend in Teilladungen, also Kleinmengen, ausgeliefert.

Diese Kennzahlen geben Ihnen eine grobe Vorstellung über die Größe des Unternehmens.

#### **Folie 4 (100 Jahre – Geschichte)**

Wie Sie vielleicht bereits der Presse entnommen haben, feiert Brenntag in diesem Jahr „100 Jahre in der Chemiedistribution“. Lassen Sie mich kurz in die Vergangenheit blicken und Ihnen wichtige Meilensteine der letzten 100 Jahre präsentieren.

Der Ursprung des Unternehmens liegt zwar schon im Jahr 1874, aber erst **1912** wurde ein Patent zur „Denaturierung von Essigsäure“ angemeldet. Die Aufbereitung von chemischen Grundstoffen galt als Startschuss für den Weg in die Chemiedistribution.

Seit 1938 firmiert das Unternehmen unter dem Namen Brenntag. Später siedelte Brenntag nach Mülheim an der Ruhr über, wo das Unternehmen noch heute seinen Hauptsitz hat. Mit nur fünf Mitarbeitern startete **1948** der Neubeginn in Mülheim.

In den **50er** Jahren zählte das Unternehmen schnell zu den überregionalen Chemiedistributoren und baute sich neue Geschäftsfelder auf.

In der zweiten Hälfte der 60er Jahre wagte Brenntag den Schritt in den internationalen Markt. Die erste grenzüberschreitende Expansion fand **1966** in Richtung Belgien statt und ihr folgten weitere Akquisitionen in anderen europäischen Ländern.

Anfang der **70er** Jahre folgte der strategisch wichtige Schritt in den US-amerikanischen Markt. Dieser Strategie – der Internationalisierung durch Akquisitionen – blieb Brenntag in den folgenden Jahrzehnten treu. Insbesondere Anfang der **90er** Jahre begann eine Reihe von erfolgreichen Akquisitionen in Europa und den USA.

Im Jahr **2000** übernahmen wir Holland Chemical International, den damals fünftgrößten Chemiedistributeur der Welt. Mit diesem Schritt

gewann Brenntag wesentliche Marktanteile in Lateinamerika, Skandinavien, Osteuropa und den USA und wurde zum Weltmarktführer in der Chemiedistribution.

**2008** folgte der wichtige Schritt in den wachsenden asiatisch-pazifischen Markt mit der Übernahme der Sales- und Marketingressourcen von Rhodia. Seitdem hat Brenntag sich in der Region durch weitere Akquisitionen sehr gut positioniert, insbesondere durch die Akquisition der EAC Gruppe im Jahr 2010.

Und in diesem Jahr – unserem **Jubiläumsjahr** – können wir nun voller Stolz auf 100 Jahre in der Chemiedistribution zurückblicken. Und dies tun wir dank unserer Erfahrung und den innovativen Lösungen als ein weltweit tätiges Unternehmen mit herausragenden Ambitionen.

### **Folie 5 (strategische Highlights 2011)**

Aber nun Schluss mit der Nostalgie. Wir kommen zurück in die Gegenwart beziehungsweise in das Jahr 2011 mit seinen Highlights. Gerne möchte ich Sie an einige spannende Ereignisse im vergangenen Jahr erinnern.

Bereits im Juni vergangenen Jahres wurde die bis dahin schon sehr erfreuliche Entwicklung unseres Verschuldungsgrades von den zwei Ratingagenturen Moody's und Standard and Poors gewürdigt. Die Agenturen verbesserten ihre Kreditratings für Brenntag. Moody's stufte uns von Ba2 auf Ba1 herauf und Standard and Poors hob das Rating auf Investmentgrade an.

Kurz danach war es uns möglich, eine umfassende Refinanzierung zu realisieren. Begünstigt durch Brenntags erfolgreiche Entschuldung, die verbesserten Kreditratings und das günstige Finanzmarktumfeld, konnten wir uns ein hochattraktives Finanzierungspaket sichern, das uns deutliche Zinseinsparungen und darüber hinaus ein hohes Maß an Liquidität und Flexibilität bringt. Außerdem platzierten wir erfolgreich unsere erste Anleihe. Hierzu wird unser Finanzvorstand Jürgen Buchsteiner später aber noch mehr sagen.

Im letzten Jahr gelang uns der Markteintritt in China mit der Übernahme von Zhong, ein wichtiger Meilenstein für Brenntag. Auch in Nordamerika, Europa und Lateinamerika konnten wir wichtige Akquisitionen erfolgreich abschließen, welche uns ermöglichten, unser Produktportfolio zu erweitern und unsere Fokusindustrien zu stärken.

Ein Meilenstein, der schon in das Jahr 2012 fällt, ist die Erhöhung des Streubesitzanteils auf 86,3% nach zwei Veräußerungsschritten von Aktien durch den Großaktionär Brachem Acquisition im Januar und Februar dieses Jahres.

Wie Sie sehen, waren es ereignisreiche Monate. Sie waren aber nicht nur ereignisreich, sondern auch erfolgreich. Was ich Ihnen gerne auf der nächsten Folie mit einigen Kerngrößen verdeutlichen möchte.

## **Folie 6 (Performance 2011)**

Ich werde Ihnen nur kurz einige Zahlen nennen und unser Finanzvorstand Jürgen Buchsteiner wird Ihnen in Kürze detailliert darüber berichten.

Alle relevanten Ergebnisgrößen zeigen klares Wachstum: Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** stieg um 8,0 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 10,0 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro.

Die erhöhte Effizienz ermöglichte ein noch stärkeres Wachstum des **operativen EBITDA**, nämlich um 9,7 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 12,2 Prozent auf 660,9 Millionen Euro. Ein neues Rekordergebnis.

Entsprechend lag das **Verhältnis von operativem EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz**, das wir als „Conversion Ratio“ bezeichnen, bei 37,4 Prozent – einer Erhöhung um 0,6 Prozentpunkte im Vorjahresvergleich.

Zudem haben wir im vergangenen Jahr einen sehr starken **Cash Flow** erreicht – 511,8 Millionen Euro nach 376,1 Millionen Euro im Jahr 2010.

Und nicht zuletzt haben wir Unternehmen mit einem Unternehmenswert von insgesamt 255,8 Mio. Euro akquiriert.

Auch im zweiten Geschäftsjahr nach unserem Börsengang konnten wir erneut alle Gewinngrößen deutlich steigern, was die Stärke unseres Unternehmens unterstreicht.

### **Folie 7 (Finanzielle Performance 2011 / Q1 2012)**

Wir kommen nun zu einem detaillierteren Rückblick auf die Finanzkennzahlen. An dieser Stelle möchte ich das Wort an meinen Vorstandskollegen Jürgen Buchsteiner, den Finanzvorstand der Brenntag AG, übergeben.

Danke Steve!

### **Folie 8 (GuV)**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

die verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2011 verdeutlicht die anhaltend erfolgreiche Entwicklung unseres Geschäfts.

- Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** erreichte 1,77 Milliarden Euro und erhöhte sich um 8 Prozent gegenüber 2010.  
Währungskursbereinigt - das heißt auf Basis konstanter Wechselkurse, stieg das Bruttoergebnis um 10 Prozent. Zu diesem Wachstum haben erfreulicherweise alle Regionen beigetragen.



- Unser **operatives EBITDA** lag bei einem Rekordergebnis von 660,9 Millionen Euro. Dies entspricht einem Anstieg von 9,7 Prozent bzw. währungskursbereinigt von 12,2 Prozent.
- Unsere operativen Aufwendungen wuchsen gegenüber dem Bruttoergebnis vom Umsatz nur unterproportional. So konnten wir 2011 gegenüber der Vorperiode einen höheren Anteil des Bruttoergebnisses vom Umsatz in operatives EBITDA überführen, nämlich 37,4%. Im Jahr zuvor war diese Kennziffer für die internen Effizienzen unserer Organisation niedriger und lag bei 36,8 Prozent. Die Verbesserung gegenüber 2010 lag über unseren Erwartungen.
- Das Vorsteuerergebnis betrug knapp 420 Millionen Euro gegenüber knapp 232 Millionen Euro im Jahr 2010.
- Bei einer Steuerquote von 33,4 Prozent ergibt sich daraus ein Nachsteuergewinn von 279 Millionen Euro, ein über 90%iger Anstieg des Gewinns gegenüber dem Jahr 2010.

### **Folie 9 (Segmente 2011 – Europa)**

Es freut uns sehr, dass alle Regionen zur positiven Entwicklung der Ergebnisse von Brenntag im Geschäftsjahr 2011 beitrugen. Ich werde Ihnen nun detailliert die Ergebnisse unserer Segmente vorstellen.

Obwohl das gesamtwirtschaftliche Umfeld in Europa deutlich an Dynamik verloren hat, war die Entwicklung von Brenntag in Europa weiter positiv. Der Rohertrag verbesserte sich um 4,1 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 3,7% auf 898 Millionen Euro im Jahr 2011.

Das operative EBITDA erhöhte sich um 6,1 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 6,0 Prozent auf knapp 304 Millionen Euro.

Insbesondere stimmt es uns positiv, dass wir auch nach den Wachstumsjahren 2009 und 2010, für das Segment Europa weiterhin ein Gewinnwachstum verzeichnen konnten.

### **Folie 10 (Segmente 2011 – Nordamerika)**

In Nordamerika konnten wir erneut ein ausgezeichnetes Ergebnis verbuchen. Der Rohertrag stieg währungskursbereinigt um 12,3 Prozent auf knapp 660 Millionen Euro. Auch beim operativen EBITDA konnten wir einen hohen Zuwachs verzeichnen – es wuchs währungskursbereinigt um 11,7 Prozent auf gut 282 Millionen Euro. Über den gesamten Kontinent hat sich unser Geschäft gut entwickelt – ein extra Schub kam von unserem Öl & Gas Geschäft.

Ich habe Ihnen über die währungskursbereinigten Wachstumsraten für Nordamerika berichtet. Vielleicht sollte ich noch kurz erklären, warum ich diese in den Vordergrund gestellt habe:

Unser Nordamerika-Geschäft arbeitet in US-Dollar. Die weit überwiegende Zahl der Einkäufe und Verkäufe finden in US-Dollar statt. Lokale Aufwendungen wie z.B. Löhne und Gehälter fallen in US-Dollar an. Auch das EBITDA wird in US-Dollar erwirtschaftet. Erst wenn wir die konsolidierten Zahlen für den gesamten Konzern ermitteln, rechnen wir in den Euro um und zwar zum Kurs des jeweiligen Jahres. Wenn wir nun zwei Jahre miteinander vergleichen, ist der Beitrag von

Nordamerika zum Gesamtkonzern von der operativen Entwicklung der Region beeinflusst, aber auch von der Kursveränderung zwischen den Jahren. Diese translatorische Kursveränderung sagt aber nichts darüber, ob unsere nordamerikanische Organisation gut gewirtschaftet hat. Daher zeigen wir Ihnen auch Wachstumsraten, aus denen dieser Kurseffekt herausgerechnet ist.

### **Folie 11 (Segmente 2011 – Lateinamerika)**

In Lateinamerika sind wir klarer Marktführer. Dies bestätigte sich auch im Jahr 2011 durch ein gutes Ergebnis, welches trotz eines langsameren makroökonomischen Wachstums in der Region, erneut anstieg. Auf Basis konstanter Wechselkurse verbesserte sich der Rohertrag um 13 Prozent auf knapp 151 Millionen Euro. Auch das operative EBITDA stand dem nicht nach und stieg währungskursbereinigt um 15,8 Prozent auf gut 51 Millionen Euro.

### **Folie 12 (Segmente 2011 – Asien-Pazifik)**

Hervorragend war erneut das Wachstum in Asien Pazifik. Grundpfeiler dafür waren das organische Wachstum aus den bereits in der Region existierenden Geschäftsaktivitäten von Brenntag und die Auswirkungen der Akquisition der EAC Gruppe im Jahr 2010 sowie der Gewinnbeitrag der im Jahr 2011 erworbenen Zhong Yung (International) Chemical. Der Rohertrag stieg deutlich auf Basis konstanter Wechselkurse um 81,6 Prozent auf gut 82 Millionen Euro. Das operative EBITDA verbesserte sich noch deutlicher von knapp 18 Millionen Euro im Jahr 2010 auf rund 37 Millionen Euro im Jahr 2011.

Abschließend können wir sagen, dass wir in dieser Region unser Soll dank der strategisch guten Akquisitionen und des organischen Wachstums deutlich übertroffen haben.

### **Folie 13 (Konzernbilanz)**

Auf dieser Folie sehen Sie die Informationen zu unserer Bilanzstruktur zum 31. Dezember 2011, die durchweg eine positive Entwicklung zeigt. Mit einer Eigenkapitalquote von knapp 32 Prozent ist Brenntag bilanziell weiterhin gut aufgestellt. Diese Eigenkapitalausstattung gibt uns Sicherheit und die Möglichkeit, organisch und durch Akquisitionen zu wachsen.

Ich darf darauf hinweisen, dass ein Großteil der immateriellen Vermögenswerte aus der Akquisition der Brenntag Gruppe durch im wesentlichen von BC Partners verwaltete Fonds im Jahr 2006 herrührt und nicht mit unserer eigenen Akquisitionsstrategie verknüpft ist. Von den knapp 2,1 Milliarden Euro an immateriellen Vermögenswerten stammen rund 1,2 Milliarden Euro aus der BC-Partners Akquisition.

### **Folie 14 (RONA)**

Als nächstes möchte ich auf unsere Nettoanlagenrendite zu sprechen kommen. Für Brenntag ist die Kennzahl RONA, die für „return on net assets“ bzw. Nettoanlagenrendite steht, eine wichtige Größe. Der RONA ist definiert als das EBITA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisationen) geteilt durch die Summe aus durchschnittlichem Sachanlagevermögen und durchschnittlichem Working Capital.

In 2011 konnten wir erneut einen starken RONA von 32,5 Prozent erzielen. Der leichte Rückgang von 0,5 Prozent gegenüber 2010 ist hauptsächlich durch den Anstieg des Working Capitals begründet. Da ein wachsendes Working Capital mit einem steigenden Geschäftsvolumen einhergeht, sehen wir diesen leichten Rückgang nicht als negativ an.

### **Folie 15 (Free Cash Flow 2011)**

Auf dieser Folie können Sie sehen, wie wir unseren Free Cash Flow berechnen. Es handelt sich dabei um das EBITDA abzüglich Capex – also der Investitionen in langfristige Vermögenswerte – plus bzw. minus der Änderungen im Working Capital. Im vergangenen Jahr erreichten wir einen Free Cash Flow von 511,8 Millionen Euro – was einem Anstieg um 36,1 Prozent zum Vorjahr entspricht. Den größten Beitrag dazu leisteten der Anstieg des EBITDA sowie die geringeren Ausgaben für das Working Capital.

Die hohe laufende Liquiditätsgenerierung aus dem operativen Geschäft ermöglicht uns, unsere Akquisitionsstrategie weiter fortzusetzen und eine attraktive Dividende zu zahlen, ohne unsere Nettoverschuldung zu erhöhen.

Dies ist auch sogleich das Stichwort für die nächste Folie.

### **Folie 16 (Dividendenvorschlag)**

Aufgrund der starken Ergebnisentwicklung des Geschäftsjahres 2011 ergibt sich ein Gewinn je Aktie von 5,39 Euro. Ich freue mich daher, im

Namen des Vorstands und Aufsichtsrats der Jahreshauptversammlung für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividendenzahlung in Höhe von zwei Euro je Aktie vorzuschlagen. Dies ist ein signifikanter Anstieg im Vergleich zur Dividende von 1,40 Euro im vergangenen Jahr. Die diesjährige Ausschüttungsquote liegt so bei gut 37 Prozent bezogen auf den Gewinn je Aktie.

Nach dieser erfreulichen Nachricht möchte ich direkt mit unseren aktuellen Erfolgszahlen weitermachen.

#### **Folie 17 (Geschäftsentwicklung 1. Quartal)**

Wir kommen nun zu der Entwicklung unseres Geschäfts im ersten Quartal 2012. Zu Beginn des Jahres konnten wir an die sehr positive Entwicklung der letzten Quartale anknüpfen.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** verbesserte sich im Vorjahresvergleich auf Basis konstanter Wechselkurse um 7,4 Prozent auf 475 Millionen Euro. Das **operative EBITDA** legte währungskursbereinigt um 6,3 Prozent zu und stieg auf knapp 172 Millionen Euro.

Unsere interne Effizienz gemessen als **Conversion Ratio**, d.h. als Relation des EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz, hat sich gegenüber dem 1. Quartal 2011 um 0,3 Prozentpunkte minimal verringert, verbleibt jedoch auf einem hohen Niveau.

Der **Free Cash Flow** hat sich erneut positiv entwickelt. Er belief sich im ersten Quartal 2012 auf knapp 78 Millionen Euro nach knapp 48 Millionen Euro im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Diese positive Entwicklung des Free Cash Flow war unter anderem durch die Tatsache getragen, dass der Anstieg des Working Capital niedriger war als im ersten Quartal 2011.

### **Folie 18 (Refinanzierung und Fälligkeitsprofil)**

Nach dem erfolgreichen Börsengang und der Aufnahme in den MDAX im Jahr 2010 war die Refinanzierung unserer Finanzschulden Mitte vergangenen Jahres ein weiterer erfolgreicher Schritt für den Brenntag-Konzern und seine Aktionäre.

Die Refinanzierung hat die Hauptfälligkeit unserer Verschuldung in das Jahr 2016 hinausgeschoben. Das Laufzeitenprofil ist daher eher als langfristig zu betrachten. Das zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses sehr positive Marktumfeld sowie die kontinuierlich gestiegene Bonitätseinstufung des Konzerns haben es uns ermöglicht, den Kredit mit attraktiven Zinskonditionen abzuschließen. Insbesondere im Verhältnis zu der abgelösten Kreditvereinbarung weisen wir nunmehr einen erheblich niedrigeren Zinsaufwand aus. Durch den Abschluss dieses syndizierten Kredits hat sich zudem unsere Flexibilität wesentlich erhöht. Unsere Freiheitsgrade, Akquisitionen durchzuführen und Geld an die Stelle des Konzerns zu bringen, an der es benötigt wird, haben sich erhöht. Wir stellen für den neuen Kredit auch keine Sicherheiten mehr an unseren Vermögensgegenständen.

Neben dem syndizierten Kredit haben wir uns auch mit anderen Finanzinstrumenten breiter aufgestellt. Im Juli 2011 konnten wir bei institutionellen Investoren die erste Brenntag-Anleihe mit einem Volumen von 400 Millionen EUR und einer Laufzeit bis Juli 2018 erfolgreich platzieren. Damit läuft die Anleihe zwei Jahre länger als der Kredit.

### **Folie 19 (Aktionärsstruktur Juni 2012)**

Kommen wir nun zu unserer Aktionärsstruktur.

Gestartet sind wir im März 2010 bei unserem Börsengang mit einem Streubesitzanteil von 29 Prozent. Nach in der Zwischenzeit vier Platzierungen unseres ehemaligen Mehrheitseigentümers, der Brachem Acquisition S.C.A., liegt der Streubesitzanteil mittlerweile bei gut 86 Prozent. Die höhere Liquidität schlägt sich in einem höheren täglichen Handelsvolumen nieder. Dadurch erhalten mehr Anleger die Möglichkeit, eine Anlage in unserer Aktie in Erwägung zu ziehen.

### **Folie 20 (Beständige Outperformance gegenüber DAX und MDAX):**

Das Jahr 2011 war an der deutschen Börse von einer hohen Volatilität gekennzeichnet. DAX und MDAX verloren in diesem Umfeld 14,7 Prozent bzw. 12,2 Prozent. Die Brenntag-Aktie konnte sich der Marktvolatilität nur bedingt entziehen und schloss das Jahr 2011 bei einem Kurs von 71,95 Euro ab, was einem Kursverlust von 5,7 Prozent entspricht.



Zu Jahresbeginn änderte sich jedoch das Bild. Die Börse war von aufkommenden Optimismus, steigenden Kursen und einer Beruhigung der Märkte geprägt. Die Brenntag-Aktie konnte gegenüber dem Schlusstand vom Jahresende im ersten Quartal 2012 stolze 27,6 Prozent zulegen und zeigte sich damit stärker als der DAX, mit einem Zuwachs von 17,8 Prozent, und stärker als der MDAX, mit einem Zuwachs von 20,3 Prozent. Die Brenntag Aktie schloss das 1. Quartal mit einem Kurs von 91,82 Euro ab.

Stand 15. Juni 2012 lag unsere Aktie bei einem Wert von 88,00 Euro.

Über diese so positive Entwicklung trotz des teilweise unsicheren Marktumfelds freuen wir uns alle sehr: Wir schreiben an unserer Erfolgsgeschichte als börsennotiertes Unternehmen weiter. Seit dem Börsengang im März 2010 hat sich die Brenntag-Aktie deutlich besser als die beiden Indizes DAX und MDAX entwickelt. Aktuelle Analysteneinstufungen sehen Kursziele bei bis zu 125 Euro.

Lassen Sie mich meine Erläuterungen der letzten Minuten kurz zusammenfassen:

Brenntag verfügt über ein starkes Finanzprofil und darüber hinaus über weiteres Wachstumspotenzial. Wir sind hervorragend aufgestellt und werden weiterhin neue Möglichkeiten mit Kunden und Lieferanten umsetzen, Marktzugänge rationalisieren und weiterhin Komplexität reduzieren. Wir arbeiten stetig daran, dass sich unser kontinuierlicher Erfolg am Markt in exzellenten operativen Ergebnissen und Finanzkennzahlen niederschlägt.

Bevor ich wieder das Wort an Steven Holland übergebe, möchte ich mich bei Ihnen als Finanzvorstand der Brenntag AG nach 12 Jahren verabschieden. Zum 1. Juli werde ich meinen Fokus als Vorstandsmitglied auf die Wachstumsregion Asien-Pazifik und unsere Mergers & Acquisitions Aktivitäten legen. Ich wünsche meinem Nachfolger Georg Müller für seine neue Rolle als Finanzvorstand der Brenntag AG alles Gute und viel Erfolg.

Nun geht es aber weiter mit unserem CEO Steven Holland, der Ihnen einen strategischen Ausblick auf Brenntags Zukunft geben wird.

Steve, bitte!

### **Folie 21 (Brenntag – einfach anders - Übersichtsfolie)**

Vielen Dank, Jürgen!

Der Geschäftsbericht für das vergangene Jahr stand unter dem Motto „Brenntag – einfach anders“. Was dies für uns bedeutet, möchte ich Ihnen in den nächsten Minuten erläutern.

### **Folie 22 (Brenntag – einfach anders)**

Neben der Tatsache, dass wir der einzig wirklich weltweit tätige Chemiedistributeur und Weltmarktführer sind, unterscheiden wir uns auch noch in anderen Aspekten.

Die sechs Punkte, die Brenntag unterscheiden sind:

- unser robustes Geschäftsmodell
- unsere globale Reichweite
- unsere lokale Stärke
- unsere hohe Wertschöpfung
- unsere aktiven Konsolidierungen und
- unser nachhaltiges Wachstum

Diese sechs Bestandteile greifen bei Brenntag wie Zahnräder in einem Uhrwerk ineinander und bringen so unser Netzwerk in 68 Ländern zum Laufen.

### **Folie 23 (Robustes Geschäftsmodell)**

Kommen wir zu den wichtigsten Elementen:

Unser Geschäft beruht auf fünf Säulen der Widerstandsfähigkeit. Die hohe Diversifizierung in diesen unterschiedlichen Bereichen unterstützt unsere Stärke und Robustheit.

Dank unserer mehr als 400 Distributionsstandorte in 68 Ländern haben wir ein weltweites Netzwerk in allen relevanten Wirtschaftsregionen. In all diesen Ländern beliefern wir die unterschiedlichsten Kundenindustrien und bieten ihnen kundenspezifische Lösungen an. Aufgrund dieser breiten Aufstellung sind wir nicht von bestimmten Abnehmerindustrien abhängig.

Insbesondere bei unseren Kunden und Produkten zeichnet uns eine hohe Diversifizierung aus. Weltweit betreuen wir 160.000 Kunden, wobei wir aber nur weniger als 5% des Umsatzes mit unseren Top 10 Kunden machen. Dies zeigt, dass wir also nicht von nur wenigen Unternehmen abhängig sind, sondern dass wir über einen breiten Kundenstamm verfügen, der immer wiederkehrende Aufträge an uns vergibt.

Aufgrund unserer breiten Produktpalette, die neben den verschiedensten Produkten auch unterschiedliche Verpackungsgrößen beinhaltet, können wir auf die Kundenwünsche individuell eingehen. Unsere zehn wichtigsten Produkte stehen für lediglich 20 Prozent unseres Bruttoergebnisses vom Umsatz.

Mit unseren zahlreichen Lieferanten verbinden uns langjährige vertrauensvolle Partnerschaften. Wir bieten ihnen zudem durch die Vielfalt der Kundenindustrien, die wir bedienen, eine attraktive Plattform, um neue Produkte in diesen Industrien bei Kunden platzieren zu können.

Diese eben genannten fünf Säulen machen Brenntag widerstandsfähig gegenüber Marktveränderungen. Wir glauben, dass uns die hohe Diversifizierung außerdem erhebliche weitere Wachstumspotenziale eröffnet, da wir so die Flexibilität erlangen, zahlreiche Wachstumschancen über alle Segmente hinweg entwickeln zu können.

## **Folie 24 (Globale Reichweite)**

Lassen Sie mich nun auf unsere globale Reichweite schauen.

Wir verfügen weltweit über eine hoch entwickelte Vertriebs- und Marketingorganisation, die über die aktuellen und bevorstehenden Trends und Marktbedingungen bestens informiert ist. Dieses Wissen ermöglicht uns, weltweit schnell und flexibel auf Veränderungen im Markt zu reagieren.

Nehmen wir als Beispiel das Beschaffungswesen. Im Jahr 2011 haben wir weniger als 27 Prozent unserer Einkäufe bei unseren zehn größten Lieferanten getätigt. Wir sind also nicht abhängig von bestimmten Lieferanten, sondern können weltweit flexibel auf Produktengpässe oder ähnliches reagieren. Dank unserer effizienten Logistikprozesse können wir die Produkte von jedem Ort auf der Welt, zum Beispiel den aufstrebenden Märkten im asiatisch-pazifischen Raum, schnell in das Bestimmungsland liefern.

Aufgrund unserer Größe können wir die Nachfrage nach wichtigen Produkten bündeln und so Effizienz erzielen, die wir an unsere Kunden weitergeben. Unser weltweites Netzwerk mit seiner außerordentlichen Bandbreite eröffnet uns daher eine Vielzahl an Möglichkeiten.

Auch wenn ich an dieser Stelle über unsere enorme globale Reichweite spreche, ist unser Geschäft eigentlich sehr regional geprägt. Dies bringt mich auch zu unserem nächsten Punkt, der uns einfach anders macht: unserer lokalen Stärke.

## **Folie 25 (Lokale Stärke)**

Ausgangspunkt und zentraler Fokus unserer Aktivitäten sind stets unsere Kunden und Lieferanten. An allen Standorten haben wir daher einen Rundum-Service geschaffen, der es uns ermöglicht, direkt auf die Produkt- und Serviceanforderungen der lokalen Kunden einzugehen.

Wir bieten unseren Kunden eine Vielzahl an Mehrwertdiensten, die es ihnen ermöglicht, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Der direkte Kontakt vor Ort ist uns wichtig. Wir messen ihm weltweit einen hohen Stellenwert bei. Wir wollen für Kunden und Lieferanten der wichtigste Distributionspartner sein, der vor Ort ist und auf den sie sich verlassen können.

Unsere globale Präsenz ist gleichzeitig auch ein Vorteil für unsere regionalen Kunden und Lieferanten. Erst unser Netzwerk und Erfahrungsschatz ermöglichen es uns, globale Lösungen lokal anzubieten.

Jeden Tag gibt eine Vielzahl an Mitarbeitern Brenntag gegenüber den Kunden ein Gesicht. Pro Woche haben wir weltweit 35.000 Kundenkontakte. Eine enorme Zahl, die für eine intensive Kundenorientierung steht..

Wir bemühen uns um Nähe zum Kunden und geben alle relevanten Informationen weiter.

Ich erwähne dies, weil Sie sicherlich zu Beginn des Jahres in den Medien von dem Brustimplantateskandal um die Firma PIP, in Frankreich gehört haben. Hierzu haben wir bereits Stellung genommen und ich möchte Ihnen heute noch einige kurze Fakten dazu nennen:

Als einer von vielen Lieferanten des französischen Herstellers von Gesundheitstechnik, haben wir über einige Jahre Silikonöl geliefert, welches für die Nutzung im Bereich der Körperpflege freigegeben ist. Diese Silikone sind nicht giftig und physiologisch unbedenklich.

PIP hat sich uns gegenüber als Unternehmen für Gesundheitstechnik dargestellt, das Medizinprodukte und Implantate produziert und vertreibt. PIP war ein fachmännischer und technisch fähiger Kunde. Die Vorwürfe gegenüber PIP zeigen, dass es sich um einen durchdachten Betrug handelt, der von den Aufsichtsbehörden über Jahre nicht entdeckt wurde. Daher halten wir den Vorwurf einer möglichen Verletzung einer Beobachtungspflicht im PIP-Fall für unbegründet. Die offizielle Überwachung des Sektors für medizinische Geräte wird von der französischen Aufsichtsbehörde durchgeführt. Brenntag ist davon überzeugt, dass es in seiner Eigenschaft als Lieferant alle notwendigen Pflichten eingehalten hat.

Brenntag pflegt eine hohe Sorgfalt bei der Belieferung von Kunden insbesondere im Bezug auf Gesundheit und Sicherheit und bietet den Kunden weltweit eine große Unterstützung.

Offensichtlich hat diese Situation große Sorge bei den von dem PIP-Skandal direkt betroffenen Frauen ausgelöst. Die Veröffentlichung der britischen Regierung am Montag dieser Woche schließt langfristige Gesundheitsfolgen durch das Silikon, welches in den PIP-Implantaten genutzt wurde, aus. Dies ist ermutigend für alle diejenigen, die von dieser Angelegenheit betroffen sind.

### **Folie 26 (Hohe Wertschöpfung)**

Auf der nächsten Folie sehen Sie die Lieferkette eines Chemiedistributors – vom Chemieproduzent zum Abnehmer. Auf den ersten Blick sieht die Chemiedistribution wie ein einfaches Geschäft aus. Geht man aber ins Detail, stellt es sich als weitaus komplexer dar als man zuerst dachte.

Insbesondere die große Zahl der Verpackungs- und Produktkombinationen sowie die Art der von uns gelieferten Produkte ist eine Herausforderung in der Abwicklung. Aus diesem Grund lagern immer mehr Chemieproduzenten und Kunden ihre Distribution aus.

Wir können diesen Kunden und Lieferanten dank unserer Größe und Expertise einen echten Mehrwert bieten. Nachdem die in großen Mengen eingekauften unterschiedlichen Chemikalien zu unseren Standorten geliefert und dort eingelagert wurden, können wir diese je nach Kundenwunsch neu verpacken oder auch neu mischen.

Die direkte Kundenberatung und der technische Service in eigenen Laboren sind wichtige Eckpfeiler, um individuell auf die Kundenwünsche einzugehen. Wir bieten unseren Kunden zudem eine



Bestandsverwaltung ihrer Produkte an. So sparen sie Kosten für Lagerhallen und können just-in-time bei uns bestellen.

Diese Leistungen bezeichnen wir als „one-stop-shop“ – also die Komplettlösung aus einer Hand. Langjährige strategische Partnerschaften bestätigen uns den Erfolg dieses Geschäftsmodells.

### **Folie 27 (Aktive Konsolidierung)**

Ein anderer wichtiger Erfolgsfaktor unserer Wachstumsstrategie im vergangenen Jahr waren unsere strategischen Akquisitionen. Wir beobachten den Markt kontinuierlich und prüfen ständig Übernahmemöglichkeiten in allen wichtigen Regionen, in denen wir tätig sind. Im Jahr 2011 konnten wir dank des immer noch stark fragmentierten Markts in jeder unserer vier Regionen erfolgreiche Akquisitionen verzeichnen.

Mit der Akquisition von G.S. Robins in den USA konnten wir unsere Marktpositionen in zwei unserer Fokusindustrien in Nordamerika verbessern. Unser Produktportfolio konnten wir durch die Akquisition der britischen Multisol Group und des mexikanischen Unternehmens Amco Internacional erweitern. Multisol ist ein Distributeur von hochwertigen Spezialchemikalien, wie Schmierstoffen und Basisölen. Amco erweitert ferner unser Produktportfolio in Lateinamerika mit Aromachemikalien, ätherischen Ölen und Lebensmittelzusätzen.

Neben diesen Portfolio- und Industrieerweiterungen konnten wir uns auch geografisch ausbreiten. Uns gelang im vergangenen Jahr der

strategische Markteintritt nach China mit der Akquisition des chinesischen Lösemitteldistributors Zhong Yung (International) Chemical. Nach dem Kauf von EAC Industrial Ingredients im Sommer 2010 war diese Transaktion der nächste Schritt in der strategischen Erweiterung im wachstumsstarken asiatisch-pazifischen Raums.

Mit diesen Akquisitionen konnten wir im vergangenen Jahr unser weltweites Logistiknetzwerk ausbauen und unser Knowhow erweitern. Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Akquisitionsstrategie auch zukünftig ein wichtiger Hebel zur Wertsteigerung unseres Geschäfts sein wird.

### **Folie 28 (Nachhaltiges Wachstum)**

Wachstumspotenzial ist das richtige Stichwort für die nächste Folie. Wir konzentrieren uns mit unseren so genannten Fokusindustrien auf die Marktsegmente, bei denen wir nachhaltiges, langfristiges Wachstum sehen. Dazu zählen:

- ACES
- Pharma
- Körperpflege
- Nahrungsmittel
- Wasseraufbereitung und
- Öl & Gas

Lassen Sie mich zwei dieser Industrien beispielhaft herausgreifen.

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.

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 durch diese Marktchancen zu wachsen.

Insgesamt generieren wir schon heute 45 Prozent unseres Bruttoergebnisses vom Umsatz in diesen sechs Industrien. Dank unseres breit gefächerten Produktportfolios können wir von den Wachstumsmärkten exzellent profitieren.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen anhand dieser sechs Kernpunkte auf den letzten Folien verdeutlichen, warum Brenntag einfach anders ist. Man kann diese sechs Bereiche nicht gewichten. Sie ergänzen sich in vielen Punkten optimal – gleichzeitig bedingen sie sich aber auch. Wir brauchen also alle sechs Zahnräder, um das von mir vorhin bereits zitierte Uhrwerk am Laufen zu halten.

### **Folie 29 (Erweiterung des Vorstands)**

Ich möchte nun auf uns – den Vorstand der Brenntag AG – zu sprechen kommen. Wie Sie vorhin bereits von Herrn Zuschke gehört haben, hat sich unser Vorstand im April dieses Jahres verändert. Wir freuen uns sehr, Georg Müller im Vorstand begrüßen zu können. Georg wird zum 1. Juli die Position des Finanzvorstands von Jürgen Buchsteiner übernehmen. Jürgen hingegen wird in Anbetracht der anhaltenden Entwicklung und der kommenden Wachstumschancen in Asien-Pazifik die Verantwortung für diese Region übernehmen. Weiterhin bleibt er für die Mergers & Aquisitions-Aktivitäten verantwortlich.

Die Erweiterung des Vorstands aus den eigenen Reihen ist für uns ein Zeichen für die erfolgreiche Personalentwicklung innerhalb des Konzerns sowie für Kontinuität und Wachstum, der wir uns verpflichtet fühlen.

### **Folie 30 (Positiver Ausblick 2012)**

Bevor ich zum Ende der Präsentation komme, möchte ich mit Ihnen gerne noch einen Blick auf das weitere Jahr werfen.

Unser Geschäft in Nordamerika ist robust und wächst weiter. Das Ergebnis im 1. Quartal dieses Jahres war das achte wachsende Quartalsergebnis in Folge. Wir gehen davon aus, dass das Geschäft und alle relevanten Ergebnisgrößen im Verlauf des Jahres in Nordamerika weiter wachsen werden. Das von uns prognostizierte

Wachstum des Rohertrags beruht überwiegend auf einer Steigerung der Absatzmenge sowie der Ausweitung des Angebots an Dienstleistungen mit höherer Wertschöpfung.

Der Markt in Europa zeigt sich weiterhin von der Finanzkrise gezeichnet. Dennoch konnte Brenntag seinen Gewinn im ersten Quartal erhöhen. Wir erwarten auch im restlichen Jahr ein steigendes Bruttoergebnis vom Umsatz. Dies wird jedoch von der schwachen Lage der Gesamtwirtschaft beeinträchtigt. Vor dem Hintergrund dieses unsicheren makroökonomischen Umfelds und schwächeren Ausblicks in Europa werden wir uns aber nicht auf den bisherigen Erfolgen ausruhen. Als Teil unserer auf nachhaltiges und effizientes Wachstum ausgerichteten Strategie haben wir ein beschleunigtes Programm zur Effizienzsteigerung in Europa eingeführt. Aktuell sind wir dabei, die Belegschaft in Europa um vier Prozent zu reduzieren. Mit den meisten der betroffenen Personen wurden bereits Einigungen erzielt. Die Implementierung von effizienzsteigernden Maßnahmen hat den operativen Aufwand im ersten Quartal 2012 belastet, wird aber im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres zu einer Senkung des Aufwands führen.

Unser Geschäft in Lateinamerika konnte überzeugende Ergebnisse im ersten Quartal verzeichnen und dies trotz der verlangsamten Industrieproduktion in der Region. Dank eines effizienten Kostenmanagements zusätzlich zu einem anhaltenden Wachstum des Bruttoergebnisses vom Umsatz gehen wir von einem weiteren Wachstum des EBITDA im Verlauf dieses Jahres aus.

Auch in Asien-Pazifik konnten wir zu Beginn des Jahres erneut Wachstum verzeichnen. Die Akquisition von Zhong Yung zeigte im ersten Quartal bereits eine positive Dynamik und wird das Wachstum des Segments in diesem Jahr stark beeinflussen. Der Markt in Thailand litt im ersten Quartal dieses Jahres noch unter den Nachwirkungen der Flut Ende 2011. Allerdings hat sich der Ausblick in der Zwischenzeit verbessert und die Wirtschaft erholt sich von den negativen Auswirkungen der Naturkatastrophe – die Nachfrage zieht wieder an. Insgesamt schauen wir positiv in den asiatisch-pazifischen Raum. In den letzten Monaten haben wir unseren Hauptsitz in der Region weiter ausgebaut, um so für das erwartete zukünftige Wachstum gewappnet zu sein.

### **Folie 31 (Positive Ausblick 2012 (2))**

Nach dem Blick in unsere Regionen, möchte ich nun gerne noch den Fokus auf den Ausblick der zukünftigen Entwicklung des Gesamtkonzerns legen.

Insgesamt schauen wir positiv auf das Jahr 2012. Wir gehen von weiterem volkswirtschaftlichem Wachstum aus, jedoch verlangsamt und mit regionalen Unterschieden.

Für den Chemedistributionsmarkt erwarten wir ein langfristiges Wachstum. Dies beruht aus unserer Sicht auf Impulsen aus der konjunkturellen Entwicklung der Weltwirtschaft und dem anhaltenden Trend zum Outsourcing von Distributionsaktivitäten von

Chemieproduzenten an Distributeure. Unsere starke Marktpräsenz wird es uns ermöglichen, Teil dieses Trends zu sein.

Aufgrund unserer bisherigen Erfahrungen gehen wir von keinem nachteiligen Einfluss der Preisänderungen auf unser Bruttoergebnis vom Umsatz aus. Im Gegenteil erwarten wir eine weiterhin positive Entwicklung der Kennzahl gestützt auf höhere Volumina und zunehmende Dienstleistungen.

Beim Ergebnis nach Steuern werden wir den Ganzjahreseffekt der erfolgreichen Refinanzierung aus dem letzten Jahr positiv spüren.

Kurz gesagt: Umsatz, Bruttoergebnis vom Umsatz und Ergebnis nach Steuern – zeigen alle einen positiven Trend und wir sind zuversichtlich, bei allen ein Wachstum für das laufende Jahr verzeichnen zu können.

### **Folie 32 (Brenntag – einfach anders)**

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärinnen,  
wir können – auch ein bisschen mit Stolz – auf ein erneut positives Jahr zurückblicken. Das Geschäft hat sich sehr gut entwickelt und uns ist es daher möglich, Ihnen eine attraktive, und im Vergleich zum Vorjahr, sogar höhere Dividende zu zahlen.

Der Wechsel im Vorstand im vergangenen Jahr von Stephen Clark als CEO zu mir verlief reibungslos. Und dies wird auch der Fall sein für die Veränderungen und Erweiterungen im Vorstand, die wir in diesem Jahr vollzogen haben.

Dank unseres weltweiten Netzwerks, welches auf den fünf Säulen der Widerstandsfähigkeit beruht, von denen ich Ihnen vorhin berichtet habe, schauen wir positiv auf den weiteren Verlauf des Jahres.

Meine Damen und Herren, „Brenntag – einfach anders“, das ist das Motto dieser Präsentation und des Geschäftsberichts 2011. Ich hoffe, dass wir Ihnen während der Präsentation zeigen konnten, was Brenntag so besonders macht. Ein großer Dank gilt an dieser Stelle unseren erfahrenen und engagierten Mitarbeitern weltweit, die Brenntag einfach anders machen.

Zum Abschluss möchte ich mich noch bei Ihnen, unseren Aktionären, sowie unseren Kunden und Lieferanten bedanken, die Teil unseres bisherigen Erfolgs sind. Wir schauen voller Enthusiasmus auf die nächsten 100 Jahre.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.