

**Brenntag AG  
Hauptversammlung am 17. Juni 2014**

**Rede des Vorstands**



**Steven Holland  
(Vorstandsvorsitzender)**



**Georg Müller  
(Finanzvorstand)**

Es gilt das gesprochene Wort

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!

Bevor ich beginne, möchten wir unser tiefes Mitgefühl für all diejenigen ausdrücken, die in der letzten Woche in der Region um Düsseldorf so schwer von dem Sturm betroffen waren.

## **Folie 2 (Agenda)**

Die Hauptversammlung ist Ihr Forum und wir freuen uns über die Gelegenheit, Ihnen heute die Brenntag AG noch näher bringen zu können. Viele von Ihnen kennen uns bereits als Weltmarktführer in der Chemiedistribution. Heute möchten wir mit Ihnen aber auch über die Geschäftsentwicklung im letzten Jahr sprechen und Ihnen unter dem Motto „24/7 – on time worldwide“ eine Momentaufnahme aus der Brenntag-Welt zeigen. Beginnen möchte ich mit dem Überblick über das Geschäftsjahr 2013.

### **Folie 3 (Ein Geschäftsmodell – vier Regionen)**

Die meisten von Ihnen kennen unser Geschäftsmodell.

Wir kaufen Industrie- und Spezialchemikalien von den Chemieproduzenten in großen Mengen ein und lagern diese in der Regel in unseren mehr als 480 Standorten auf der ganzen Welt. Dort werden die Chemikalien in bedarfsgerechte Einheiten, wie zum Beispiel kleine Container, Fässer und Kanister verpackt.

Aber Chemiedistribution ist viel mehr als ‚nur‘ chemische Produkte von A nach B zu liefern. Wir bieten vielfältige Mehrwertleistungen entsprechend der Wünsche unserer Kunden an, die uns den entscheidenden Wettbewerbsvorteil liefern – das macht uns zum Weltmarktführer in der Chemiedistribution.

Mit diesem erfolgreichen Geschäftsmodell sind wir in allen relevanten Teilen der Welt vertreten. Die beiden Regionen Europa und Nordamerika sind tragende Säulen, aber auch in den Schwellenländern in Lateinamerika und Asien Pazifik sind wir seit Jahren gut aufgestellt. Wir sind die Nummer 1 in Europa und Lateinamerika, die Nummer 2 in Nordamerika und unter den Top 5 in Asien Pazifik. Diese hohe regionale Diversifikation mit Standorten in mehr als 70 Ländern ist einer der Gründe für die außerordentlich hohe Widerstandsfähigkeit des Brenntag-Konzerns. Während Europa und Nordamerika jeweils etwas mehr als 40 Prozent zum operativen EBITDA beitragen, liegt der Anteil

von Lateinamerika und Asien Pazifik derzeit bei jeweils 7 Prozent. Da unser Geschäft sehr stark auf lokalen Geschäftsbeziehungen beruht, sind wir sehr stolz auf unsere weltweit mehr als 13.000 Mitarbeiter. Vor allem in den Regionen Lateinamerika und Asien Pazifik verfügen wir über fast 3.000 Mitarbeiter, was uns von jedem anderen Chemiedistributeur unterscheidet.

#### **Folie 4 (Highlights 2013)**

Meine Damen und Herren,  
schauen wir uns nun an, was wir im vergangenen Jahr erreicht haben:

Wir freuen uns, auch in einem anhaltend herausfordernden Marktumfeld erneut eine Steigerung bei den Ergebnisgrößen „operatives EBITDA“ und „Bruttoergebnis vom Umsatz“ auf Basis konstanter Wechselkurse berichten zu können.

Wir haben uns diesen Herausforderungen gestellt, sind unserer bewährten Strategie aber treu geblieben. Darüber hinaus konnten wir auch in diesem Jahr attraktive Unternehmen aus den USA, Australien und Indien übernehmen.

Auch im zurückliegenden Jahr haben wir an einer weiteren Harmonisierung unserer Prozesse in Europa gearbeitet. Seit einigen Jahren verfolgen wir nun einen pan-europäischen Managementansatz, den wir auch in 2013 erfolgreich fortentwickelt haben.

Ein weiterer wichtiger Meilenstein stellt die erfolgreiche Refinanzierung unserer Finanzverbindlichkeiten dar. Das Projekt wurde im März dieses Jahres erfolgreich abgeschlossen und wir möchten Ihnen die Vorteile aus dieser Transaktion später gerne näher erläutern.

Last but not least – hat Brenntag in 2013 seinen ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, der sich auf die für uns schon lange wichtigen Werte Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz fokussiert. Gedruckte Exemplare erhalten Sie an den Anmeldeschaltern.

### **Folie 5 (Finanzkennzahlen 2013)**

Werfen wir einen Blick auf die Finanzkennzahlen für das Jahr 2013.

Der Konzern konnte trotz anhaltend schwieriger weltwirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen weiter solide wachsen und für das Geschäftsjahr 2013 ein starkes Ergebnis erzielen.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** stieg um 1,0 Prozent bzw. währungskursbereinigt um 3,7 Prozent auf gut 1,9 Milliarden Euro.

Auf Basis konstanter Wechselkurse erreichte das **operative EBITDA** eine Steigerung von 1,6 Prozent und lag bei 698,3 Millionen Euro. Auf

Basis der berichteten Zahlen lag es knapp unter dem Vorjahresergebnis.

Die sogenannte „Conversion Ratio“, also das **Verhältnis von operativem EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz** lag bei 35,9 Prozent.

Der sogenannte „**Free Cash Flow**“ war erneut sehr stabil und lag im Berichtszeitraum bei 543,4 Millionen Euro.

#### **Folie 6 (Segmente 2013 – Europa)**

Kommen wir zu den Segmenten. Auf den folgenden Seiten sehen Sie jeweils Balkendiagramme. Die dunkelblauen Balken zeigen die Entwicklung des Rohertrags und die hellblauen Balken zeigen die Entwicklung des operativen EBITDA jeweils von 2012 auf 2013. Die Ergebnisentwicklung zeigte auch im vergangenen Jahr trotz herausfordernder Rahmenbedingungen hohe Widerstandsfähigkeit.

Das Umfeld für unser **Geschäft in Europa** war gekennzeichnet durch einen Rückgang der Industrieproduktion. Trotzdem kam es im Laufe des Jahres zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Ergebnisse, was auf ein starkes Kostenmanagement und der weiteren Optimierung unserer Geschäftsprozesse in dieser Region zurückzuführen ist.

Der Rohertrag stieg in der Region auf Basis konstanter Wechselkurse um 1,3 Prozent auf 930,0 Millionen Euro. Das operative EBITDA lag bei 297,4 Millionen Euro, was über das Jahr einem leichten Rückgang von 1,5 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse entspricht. Bereinigt um Sondereffekte stieg das adjustierte operative EBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse jedoch um 0,4 Prozent an.

Vor allem der positive Trend im Laufe des Jahres 2013, der sich auch im ersten Quartal 2014 fortgesetzt hat, stimmt uns für unser Geschäft in Europa positiv und wir blicken zuversichtlich in die Zukunft. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir die richtigen Maßnahmen eingeleitet haben und in der Region gut aufgestellt sind.

#### **Folie 7 (Segmente 2013 – Nordamerika)**

Die Region **Nordamerika** entwickelte sich trotz des wirtschaftlich herausfordernden Umfeldes positiv und war im Jahr 2013 die Region mit dem höchsten operativen EBITDA. Zu den positiven Ergebnissen trugen sowohl die getätigten Akquisitionen wie auch Wachstumsinitiativen bei, die im vergangenen Jahr angestoßen wurden. Die Region konnte auch in 2013 die seit Jahren sehr hohen Effizienzkennzahlen halten.

So erwirtschaftete das Segment im Berichtszeitraum ein währungskursbereinigtes Wachstum von 6,7 Prozent beim Rohertrag und von 4,9 Prozent beim operativen EBITDA. Die nicht

währungskursbereinigten Wachstumsraten liegen etwas darunter, da von 2012 auf 2013 der US-Dollar im Verhältnis zum Euro spürbar an Wert verloren hat.

### **Folie 8 (Segmente 2013 – Lateinamerika)**

In **Lateinamerika** stellte uns die wirtschaftliche und politische Situation vor große Herausforderungen. Brenntag Lateinamerika erwirtschaftete auf Basis konstanter Wechselkurse einen um 2,1 Prozent leicht erhöhten Rohertrag. Das operative EBITDA lag allerdings mit 47,0 Millionen Euro währungskursbereinigt um 12,3 Prozent unter dem Vorjahr und blieb damit hinter unseren Erwartungen zurück. Wir glauben aber weiterhin an die Wachstumschancen der Region und haben in 2013 Maßnahmen ergriffen, um der negativen Entwicklung nachhaltig entgegen zu wirken.

Leider haben sich die gesamtwirtschaftliche Situation und die Rahmenbedingungen in Venezuela in den letzten Monaten noch einmal spürbar verschlechtert. Auch unser Geschäft vor Ort ist davon betroffen. Aber aufgrund der geringen Größe sollten für den Konzern daraus keine nennenswerten Effekte entstehen.

### **Folie 9 (Segmente 2013 – Asien Pazifik)**

Im **asiatisch-pazifischen Raum** konnten wir für das Gesamtjahr 2013 steigende Ergebnisse berichten. Der Rohertrag stieg

währungskursbereinigt um 11,3 Prozent auf 121,7 Millionen Euro und das operative EBITDA um 4,2 Prozent auf 47,5 Millionen Euro. Die konjunkturelle Entwicklung in der Region zeigt sich uneinheitlich, aber langfristig erwarten wir hier überdurchschnittliche Wachstumsraten. Aus diesem Grund haben wir das Management vor Ort noch erweitert. Dies wird kurzfristig zwar zu einer Belastung der Kosten führen, sollte langfristig aber die Basis für ein gutes Wachstum in der Region sein.

Die Situation in Thailand bleibt unklar und wir müssen beobachten, wie es in dem Land weitergeht. Ebenso wie für Venezuela gilt aber auch hier, dass das Land für den Gesamtkonzern nur von untergeordneter Bedeutung ist.

#### **Folie 10 (Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2014)**

Und damit sind wir bei der Geschäftsentwicklung für das erste Quartal 2014, in dem wir erste Anzeichen einer Verbesserung der Wirtschaftslage erkennen konnten.

Während das **Bruttoergebnis vom Umsatz** sich im Vorjahresvergleich auf Basis konstanter Wechselkurse um 4,4 Prozent auf 483,6 Millionen Euro verbesserte, erreichten wir beim **operativen EBITDA** ein Ergebnis von 164 Millionen Euro, was währungskursbereinigt einem Anstieg von 2,8 Prozent entspricht.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2013 war der US-Dollar im Vergleich zum Euro deutlich schwächer. Die Effekte daraus sieht man bei den berichteten Wachstumsraten: aus dem negativen EBITDA-Wachstum auf Basis der berichteten Zahlen von 0,4 Prozent wird ein währungskursbereinigter Anstieg dieser Kennziffer von 2,8 Prozent. Zur Beurteilung der Entwicklung des Konzerns und seiner Regionen schauen wir immer auf diese bereinigten Wachstumsraten, da diese die Entwicklung des operativen Geschäfts vor Ort besser reflektieren.

Zu der positiven Entwicklung der Ergebnisgrößen trug insbesondere die positive Geschäftsentwicklung bei. Diese hätte allerdings noch deutlich besser ausfallen können, wenn unser Geschäft in Nordamerika nicht so massiv mit den Folgen des harten Winters belastet worden wäre.

Der **Free Cash Flow** für das erste Quartal 2014 belief sich auf 75,7 Millionen Euro.

### **Folie 11 (Erfolgreiche Akquisitionen 2013)**

Diejenigen von Ihnen, die uns schon seit dem Börsengang kennen, wissen, dass Unternehmenszukäufe seit langem ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie sind. In 2013 haben wir folgende Geschäfte erworben und erfolgreich in die Brenntag-Gruppe integriert:

**Lubrication Services**

- ist ein überregionaler Distributeur von Schmierstoffen und Chemikalien in Nordamerika und erzielte in 2012 einen Umsatz von 105 Millionen Euro.
- Diese Akquisition ist eine exzellente Ergänzung zum Angebot des Kernprodukts unserer Tochtergesellschaften in den USA

**Blue Sky Environment Pty Ltd**

- Diese Akquisition ermöglicht uns, an den Wachstumsperspektiven im australischen Markt teilzunehmen und uns als einen der führenden AdBlue-Anbieter zu etablieren.

**Das im September letzten Jahres zugekaufte Zytex-Geschäft**

- erweitert unter anderem unser Geschäft in der Ernährungsindustrie.
- Gleichzeitig werden wichtige Lieferantenbeziehungen sowie das bestehende Produktportfolio ausgebaut.

Auch im Jahre 2014 waren wir schon aktiv im Hinblick auf Akquisitionen und konnten unser Geschäft in Brasilien und den USA durch zwei Zukäufe stärken. Sie sehen, wir arbeiten weiterhin mit viel Energie und Elan an der Fortentwicklung unseres Geschäfts in der ganzen Welt.

**Folie 12 (Agenda)**

An dieser Stelle möchte ich das Wort an meinen Vorstandskollegen Georg Müller übergeben, der Ihnen die Finanzkennzahlen 2013 vorstellen wird.

Danke Steve!

### **Folie 13 (Konzern Gewinn- und Verlustrechnung)**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, mein Kollege sagte es bereits - wie alle Unternehmen mussten wir uns im Verlauf des letzten Jahres in einem anhaltend herausfordernden makroökonomischen Umfeld behaupten.

Die Ergebnisse für das Jahr 2013 zeigen jedoch die exzellente Positionierung der Brenntag AG und die Stärke unseres Geschäftsmodells gerade unter diesen Voraussetzungen. In dieser verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung haben wir einige der wichtigsten Kennzahlen für Sie aufbereitet:

- Der Umsatz konnte im letzten Jahr auf Basis konstanter Wechselkurse um 3,3 Prozent auf gut 9,7 Milliarden Euro gesteigert werden.
- Das Bruttoergebnis vom Umsatz lag bei knapp 1,95 Milliarden Euro und stieg damit auf Basis konstanter Wechselkurse um 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.
- Das operative EBITDA erreichte gut 698 Millionen Euro und stieg damit auf Basis konstanter Wechselkurse um 1,6 Prozent.
- Das häufig von den Kapitalmärkten zur Performancemessung herangezogene Verhältnis von operativem EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz lag bei 35,9 Prozent.

- Das Vorsteuerergebnis betrug 495,2 Millionen Euro gegenüber 478,8 Millionen Euro im Jahr 2012. Das entspricht einer Steigerung von 3,5 Prozent.
- Es ergibt sich ein Nachsteuergewinn von 338,9 Millionen Euro.

#### **Folie 14 (Konzernbilanz zum 31. Dezember 2013)**

Auch in diesem Jahr ist die Konzernbilanz fester Bestandteil dieser Präsentation. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich eine stabile Entwicklung und es haben sich nur kleinere Änderungen ergeben. Ich möchte Sie aber insbesondere auf unser hohes Eigenkapital von rund 2,1 Milliarden Euro hinweisen, was einer Eigenkapitalquote für das Jahr 2013 von gut 37 Prozent entspricht.

#### **Folie 15 (Free Cashflow 2013)**

Auf der folgenden Seite sehen Sie die Entwicklung des Free Cashflow. Der Free Cashflow zeigt bei Brenntag seit langem eine positive Entwicklung und er ist die Basis für die Durchführung von Akquisitionen und die Auszahlung einer attraktiven Dividende an unsere Aktionäre.

Auch im Jahr 2013 konnten wir einen hohen Free Cashflow erzielen. Der leichte Rückgang im Vergleich zum Vorjahr erklärt sich im Wesentlichen aus den Auszahlungen zum weiteren Aufbau des Working Capital. Die Investitionen in langfristige Vermögenswerte – das sogenannte Capital Expenditure (Capex) – stiegen leicht auf 97,2 Millionen Euro, was auf ein gestiegenes Geschäftsvolumen zurückgeht.

**Folie 16 (Dividende)**

Es ist unser erklärtes Ziel, Ihnen, meine Damen und Herren, eine attraktive Dividende auszuzahlen.

Aufgrund der guten Ergebnisentwicklung im letzten Jahr konnten wir den Gewinn je Aktie auf 6,59 Euro steigern. Ich freue mich daher, im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats, dieser Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividendenzahlung in Höhe von 2,60 Euro je Aktie vorzuschlagen. Dies entspricht einem Anstieg von gut 8 Prozent im Vergleich zur Dividendenzahlung für 2012. Auch die Ausschüttungsquote erhöhte sich, und zwar um 2,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und liegt jetzt bei 39,5 Prozent.

**Folie 17 (Verbessertes Fälligkeitsprofil durch frühzeitige Verlängerung des bestehenden syndizierten Kreditvertrags)**

Auf dieser Seite sehen Sie das **neue** Fälligkeitsprofil unserer Finanzschulden. Wir haben den in 2011 abgeschlossenen syndizierten Kreditvertrag Ende März diesen Jahres frühzeitig verlängert. Er hat nun eine Laufzeit bis März 2019. Gleichzeitig wurden die Zinsmargen deutlich gesenkt, und wir rechnen hier mit einer jährlichen Ersparnis von mindestens 6,0 Millionen Euro. Eine weitere positive Änderung betrifft die revolvingende Kreditlinie, die um 100 Millionen Euro auf 600 Millionen Euro erhöht wurde.

Durch diese Verlängerung des Kreditvertrags und die Anpassung der Konditionen wurde die Finanzierung des Konzerns sehr langfristig ausgerichtet und unsere finanzielle Flexibilität hat sich weiter erhöht. Auch zeigen diese Verbesserungen die fortdauernde positive Entwicklung von Brenntag und unsere exzellente Reputation an den Kapitalmärkten.

### **Folie 18 (Nachhaltige Kurssteigerung der Brenntag-Aktie)**

Im Jahr 2013 ist es zwar nicht zu einer spürbaren Erholung der Weltwirtschaft gekommen, dennoch zeigte sich eine leichte Stabilisierung der Konjunktur, die im Laufe des letzten Jahres zu steigenden Kursen an den Aktienmärkten führte.

Die Brenntag Aktie zeigte im Jahresverlauf eine anhaltend positive Kursentwicklung mit einem Anstieg von 35 Prozent. Damit entwickelte sich die Aktie deutlich besser als der DAX und ähnlich wie der MDAX. Unsere Aktie schloss im letzten Jahr bei einem Kurs von 134,75 Euro,

Zu Jahresbeginn 2014 zeigte sich eine recht volatile Entwicklung an den Kapitalmärkten. Seit Jahresbeginn entwickelt sich die Brenntag-Aktie weitgehend mit den beiden Vergleichsindizes DAX und MDAX.

Zum 13. Juni 2014 lag unsere Aktie bei einem Wert von 137,05 Euro.

Lassen Sie mich meine Ausführungen zu den Finanzen kurz zusammenfassen:

Wir haben und werden die Erfolgsgeschichte der Brenntag AG als börsennotiertes Unternehmen weiter fortschreiben. Wir haben und werden uns den weltweiten wirtschaftlichen Herausforderungen auch in Zukunft stellen und haben nach unserer Einschätzung den Konzern weiterhin gut positioniert.

**Folie 19 (Erläuterungen zur Tagesordnung):**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, diese Hauptversammlung ist Ihre Veranstaltung! Sie haben bereits im Vorfeld die Unterlagen zur diesjährigen Versammlung erhalten. Sicher ist Ihnen nicht entgangen, dass unsere Agenda in diesem Jahr etwas umfangreicher ist. Ich möchte die Gelegenheit nutzen und Ihnen einige kurze – und hoffentlich leicht verständliche – Erläuterungen zu der Agenda geben.

Die Tagesordnungspunkte 1 bis 5 sind regelmäßige Themen auf einer Hauptversammlung.

Zum Tagesordnungspunkt 6 – die „Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln unter Neuausgabe von Aktien“. Mit diesem relativ kompliziert klingenden Agenda-Punkt ist ein sogenannter Aktiensplit gemeint. Seit dem IPO im Jahr 2010 hat sich die Brenntag-Aktie hervorragend entwickelt. Der Kurs hat sich nahezu verdreifacht.

Inzwischen ist der absolute Preis für eine einzelne Aktie mit mehr als 130 Euro im Vergleich zu vielen anderen Unternehmen in Deutschland optisch relativ hoch. Mit der Kapitalerhöhung unter Ausgabe neuer Aktien möchten wir die Attraktivität der Aktie für einen noch breiteren Aktionärskreis weiter steigern. Deshalb möchten wir der Hauptversammlung heute einen Aktiensplit im Verhältnis 1 zu 3 vorschlagen. Sollten Sie diesem Beschluss zustimmen, wird das Grundkapital durch Umwandlung von Kapitalrücklagen unter Ausgabe neuer Aktien verdreifacht werden. Jeder Aktionär wird dann je gehaltener Aktie ohne eine Zuzahlung 2 weitere, neue Aktien erhalten. Nach Durchführung des Aktiensplits sollte sich der Aktienkurs dritteln und das insgesamt investierte Kapital eines jeden Aktionärs wird unverändert bleiben. Damit kommt es auch nicht zu einer Verwässerung der Anteile. Ihre Zustimmung vorausgesetzt werden wir den Aktiensplit in den nächsten Wochen nach dieser Hauptversammlung durchführen.

Bei den Tagesordnungspunkten 7 bis 9 handelt es sich um sogenannte Vorratsbeschlüsse, die ebenfalls auf deutschen Hauptversammlungen üblich sind. Die Vorratsbeschlüsse gelten für einen Zeitraum von 5 Jahren. Für diesen Zeitraum wird der Vorstand ermächtigt, die auf Vorrat beschlossenen Maßnahmen mit Zustimmung des Aufsichtsrats durchzuführen.

Bei Brenntag beinhalten diese Vorratsbeschlüsse die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals, eines neuen Bedingten Kapitals sowie einer neuen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien.

Genehmigtes Kapital wird für Kapitalerhöhungen genutzt. Bedingtes Kapital ermöglicht zum Beispiel die Ausgabe von Options- oder Wandelanleihen. Der Erwerb und die Wiederveräußerung eigener Aktien können zum Beispiel als Finanzierungsinstrument bei größeren Unternehmenszukäufen zum Tragen kommen.

Meine Damen und Herren, Sie haben es sicher schon an meiner Betonung bemerkt: all diese Ermächtigungen bestehen bereits seit unserem Börsengang in 2010. Allerdings laufen sie im Februar nächsten Jahres – und damit vor der nächsten ordentlichen Hauptversammlung – aus. Der Vorschlag zur neuerlichen Beschlussfassung heute dient also lediglich einer Verlängerung dieser Ermächtigungen und kleinerer Anpassungen und wir hoffen, dass Sie als Aktionäre uns – dem Vorstand und Aufsichtsrat – für die nächsten 5 Jahre die Möglichkeit einräumen, bei Bedarf entsprechende Finanzierungsmaßnahmen ergreifen zu können. Das Management hat zur Zeit keinerlei konkrete Pläne derartige Maßnahmen tatsächlich durchzuführen. Wir möchten uns jedoch die Flexibilität erhalten, um auf neu auftretende Situationen entsprechend schnell reagieren zu können. Da es im Geschäftsleben häufig auf Schnelligkeit ankommt, sind diese Maßnahmen sicherlich auch in Ihrem Sinne als unsere Aktionäre.

Desweiteren bitten wir unter dem Tagesordnungspunkt 10 um Ihre Zustimmung zur Änderung eines bereits bestehenden Gewinnabführungsvertrages zwischen der Brenntag AG und ihrer 100%-igen Tochtergesellschaft Brenntag Holding GmbH. Mit der vorgeschlagenen Änderung wird der Gewinnabführungsvertrag an die aktuelle Gesetzeslage angepasst. Die Änderung hat technischen Charakter. Bereits der bestehende Gewinnabführungsvertrag verweist wie allgemein üblich ausdrücklich auf die im Aktiengesetz enthaltenen Vorgaben zur Verlustübernahme unter den Vertragsparteien. Eine Änderung der Steuergesetze verlangt nun, dass solche Gewinnabführungsverträge ganz ausdrücklich auf die „jeweils“ gültigen Regelungen des Aktiengesetzes zur Verlustübernahme verweisen, also nicht nur auf die Regelungen zum Zeitpunkt des Abschlusses des Gewinnabführungsvertrages. Diese Klarstellung möchten wir nun in den bestehenden Gewinnabführungsvertrag einfügen. Genaueres entnehmen Sie bitte der Einberufung. Da viele börsennotierte Unternehmen von dieser Änderung betroffen sind, haben Sie vielleicht auch schon auf anderen Hauptversammlungen ganz ähnliche Tagesordnungspunkte gesehen.

Ich hoffe, Ihnen unser Anliegen gut erklärt zu haben und würde mich über eine breite Zustimmung zu allen Tagesordnungspunkten freuen. Ich möchte nun das Wort wieder an Steve Holland übergeben, der zum

Abschluss über die vielfältigen Geschäftsaktivitäten der Brenntag berichten wird.

Steve, bitte!

### **Folie 20 (24/7 – on time worldwide)**

Vielen Dank, Georg!

### **Chart 21 (Wofür steht Brenntag?)**

Meine Damen und Herren, bevor ich Ihnen einige wesentliche Elemente des Brenntag Geschäftsmodells vorstelle, möchten wir Ihnen heute – ganz exklusiv – einige Teile unseres neuen Logos präsentieren. Das Logo mit dem neuen Zusatz wird in den nächsten Monaten weltweit ausgerollt werden, aber Sie sind die ersten, die es heute zu sehen bekommen.

### **Chart 22 (Connecting chemistry)**

### **Folie 23 (Beispiele unserer vielfältigen Geschäftsaktivitäten)**

Lassen Sie mich nun einige wichtige Elemente unseres Geschäfts vorstellen. Sie wissen, wir haben ein dichtes Netz an Standorten, unsere Mitarbeiter sind weltweit verzweigt und es gibt kaum einen Ort auf der Welt, an dem wir nicht tätig sind. Deshalb haben wir den diesjährigen Geschäftsbericht unter das Motto „24/7 – on time worldwide“ gestellt. Ich möchte Ihnen nun anhand von vier Beispielen

zeigen, dass Brenntag praktisch zu jeder Zeit an einem Ort der Welt für seine Kunden und Lieferanten tätig ist.

## **Folie 24 (Bangkok / Duisburg)**

### **Bangkok**

Wir starten mit der Momentaufnahme in unserer Region Asien Pazifik, in der der Bereich Spezialchemikalien eine wichtige Rolle spielt. Spezialchemikalien erfüllen in den meisten Fällen einen bestimmten Zweck. Zum Beispiel werden mit ihrer Hilfe die Haltbarkeit von Lebensmitteln verlängert oder deren Farbe und Geschmack verbessert. Diese Spezialchemikalien sind in der Behandlung durchaus komplexer als Industriechemikalien und unsere Vertriebsmitarbeiter müssen besondere technische Kenntnisse sowie auch Kenntnisse der lokalen Märkte mitbringen. Um dieses spezielle Knowhow weiterzugeben, führen wir regelmäßig Seminare für Kunden und Lieferanten durch. So erkennen wir die Bedürfnisse unserer Partner und arbeiten an individuellen Lösungen und der Weiterentwicklung von Produkten.

Ein weiteres repräsentatives Beispiel kommt hier aus der Region, nämlich aus **Duisburg**:

Hier konzentrieren sich unsere Vertriebsbeauftragten für den Bereich „Mischungen & Dienstleistungen“ darauf, eine spezielle Mischung von Chemikalien zu finden, die den Produktionsprozess des Kunden optimiert.

Unsere Kunden schätzen unser breites Angebot an Dienstleistungen. Wir kümmern uns nicht nur um die richtige Mischung von verschiedenen Chemikalien, die in unseren Anwendungslaboren vorgenommen und getestet wird. Wir nehmen dem Kunden auch weitere Schritte ab – wie die Beschaffung von Rohstoffen, das Qualitätsmanagement und nicht zuletzt die Logistik. So reduzieren wir die Komplexität für den Kunden und straffen seine Wertschöpfungskette.

## **Folie 25 (Philadelphia / Santiago de Querétaro)**

### **Philadelphia**

Springen wir nun über den Atlantik – von Europa nach Nordamerika und werfen einen Blick in unsere Kundenberatung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Sie wissen, wir sind breit diversifiziert. Wir sind nicht nur auf der ganzen Welt vertreten und arbeiten für Abnehmer in den verschiedensten Industrien. Nein – wir müssen auch mit der Komplexität von ca. 170.000 Kunden und mehr als 10.000 Produkten umgehen.

Der „typische“ Brenntag-Kunde allerdings bestellt gerade einmal 2 bis 4 Produkte und das durchschnittliche Auftragsvolumen liegt bei ungefähr 2.000 Euro. Dennoch erwarten unsere Kunden – und das ganz zu Recht – eine zeitnahe Lieferung innerhalb von 48 Stunden und höchste Genauigkeit und Sorgfalt in diesem hochkomplexen Geschäft.

Unsere Mitarbeiter in der Kundenberatung sind hier der erste Ansprechpartner. Sie kennen ihre Kunden meist seit Jahren und können sich auf individuelle Wünsche einstellen. Sie nehmen die Bestellungen – meist telefonisch – an und können anhand eines IT-Systems verschiedenste Parameter prüfen. Sei es die Produktverfügbarkeit, bestimmte Spezifikationen, der Produktpreis oder die Lieferzeit.

Doch die Arbeit der Kundenberater ist nach der Bestellbestätigung keineswegs abgeschlossen: auch intern müssen sie sich mit allen relevanten Abteilungen wie Einkauf, Prozessmanagement und Versand abstimmen, um einen reibungslosen Ablauf garantieren zu können.

Genau diese Zuverlässigkeit und Flexibilität sind es, die unsere Partner so schätzen – in Nordamerika und rund um die Welt!

### **Santiago de Querétaro**

...und Sie haben es bemerkt – ich spreche ganz bewusst von „Partnern“ – denn wir arbeiten nicht nur für unsere Kunden, sondern auch sehr eng mit unseren Lieferanten zusammen.

Und damit reisen wir weiter nach Mexiko. Hier haben wir eines unserer Business Development Teams beispielhaft ausgewählt, weil es sich auf die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten fokussiert.

Einfach gesagt geht es hier um die Verbindung von Angebot und Nachfrage: die Chemieproduzenten, die unsere Lieferanten sind, möchten vielversprechende und innovative Produkte anbieten. Und weil wir bei Brenntag zwar weltweit präsent, aber doch immer auch lokal beim Kunden vor Ort sind, kennen wir die verschiedenen Absatzmärkte. So helfen wir den Lieferanten, ihre Produkte mit vollem Potenzial in die passenden Märkte zu bringen, manchmal sogar zeitgleich in verschiedenen Ländern oder sogar auf verschiedenen Kontinenten! Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, hier endet unsere Weltreise und ich hoffe, ich konnte Ihnen einen lebhaften Eindruck vermitteln mit diesem Schnappschuss der zahlreichen Aktivitäten bei Brenntag.

### **Folie 26 (Strategischer Fokus auf weiteres profitables Wachstum)**

Jetzt haben wir viel über das vergangene Jahr gesprochen, über das, was tagtäglich bei uns im Konzern abläuft. Zum Schluss möchte ich den Blick noch nach vorne richten und Ihnen einen Eindruck geben, wie wir uns die Zukunft bei Brenntag vorstellen.

Ich kann Ihnen versprechen – wir werden uns nicht auf den Lorbeeren der Vergangenheit ausruhen. Gleichzeitig meinen wir aber auch, dass der Konzern auch heute schon sehr gut aufgestellt ist, um weiterhin profitabel zu wachsen. Unser bisheriger Erfolg hat gezeigt, dass es richtig ist, an Bewährtem festzuhalten. Wir setzen weiterhin auf Wachstum durch Akquisitionen, wir möchten auch in Zukunft organisch wachsen und natürlich arbeiten wir ständig an vielfältigen Initiativen, die

letztlich zu mehr Effizienz und steigenden Ergebnissen führen werden. Das alles basiert auf unserem hervorragenden Geschäftsmodell und einigen weiteren wichtigen Aspekten: Unser Kerngeschäft sind nach wie vor LKW-Teilladungen – also Kleinstmengen von Chemikalien. Die zahlreichen Mehrwertleistungen, die wir anbieten, heben uns deutlich vom Wettbewerb ab. Ungefähr ein Drittel unserer Mitarbeiter arbeitet in den kundennahen Bereichen Vertrieb und Marketing. Das ermöglicht es uns, ganz individuell auf unsere Kunden einzugehen und deren Wünsche zu erfüllen. Und diese Kunden kommen aus zahlreichen unterschiedlichen Industrien. Das bedeutet, wir sind sowohl in Bezug auf Kunden, auf Lieferanten, bei Produkten und geografisch sehr breit diversifiziert – und damit bestens aufgestellt für die Zukunft.

Der wichtigste Faktor für ein erfolgreiches Geschäft sind allerdings unsere Mitarbeiter, die über viel Knowhow und viele persönliche Beziehungen zu Kunden und Lieferanten verfügen.

Unser Ziel im Hinblick auf “Sicherheit und Umweltschutz” ist ganz einfach keine Unfälle und auch keine Zwischenfälle zu haben.

### **Folie 27 (Ausblick auf 2014)**

Damit komme ich zum Ausblick für das Jahr 2014.

Auch für 2014 erwarten wir erneut ein **Umsatzwachstum**. Akquisitionen sind nach wie vor ein wesentlicher Teil unserer Wachstumsstrategie

und wir streben weitere erfolgreiche Abschlüsse im Laufe des Jahres an. Als Weltmarktführer sind wir sehr gut positioniert, um auch weiterhin an den langfristigen Wachstums-Trends in der Chemiedistribution zu partizipieren.

Wir erwarten ebenfalls eine Steigerung beim **Bruttoergebnis vom Umsatz**.

In **Europa** sollte sich die positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung des ersten Quartals 2014 für den Rest des Jahres fortsetzen. Gleichzeitig arbeiten wir weiter an der Optimierung der Geschäftsprozesse in dieser Region.

Für die Region **Nordamerika** erwarten wir eine Verbesserung der Ergebnisse, nachdem die Kosten im ersten Quartal 2014 durch das schlechte Wetter beeinträchtigt waren.

Für die Regionen **Lateinamerika** und **Asien Pazifik** gehen wir insgesamt von schwierigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen aus, die nicht kurzfristig behoben sein werden. In Lateinamerika betrifft dies insbesondere Venezuela und in Asien betrifft dies besonders Thailand.

Bei Brenntag ist das **EBITDA** die zentrale Steuerungsgröße und auch hier erwarten wir für das Gesamtjahr 2014 eine weitere Steigerung für

den Konzern. Die Grundlage sollte die Entwicklung beim Bruttoergebnis vom Umsatz sein.

Meine Damen und Herren,

Brenntag hat eine über 130-jährige Geschichte und hat sich in dieser Zeit zum Weltmarktführer in der Chemiedistribution entwickelt. Sie alle – Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Kunden und Lieferanten, unsere Mitarbeiter weltweit – tragen zum Erfolg dieses Unternehmens bei. Und dafür möchte ich mich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich bedanken. Wir möchten – gemeinsam mit Ihnen – die Zukunft des Unternehmens weiterhin erfolgreich gestalten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf Ihre Fragen.