

**LOCAL EXCELLENCE
DRIVING GLOBAL SUCCESS**

Hauptversammlung am 19. Juni 2013

Agenda



Weltmarktführer in der Chemiedistribution



Finanzkennzahlen 2012 / Q1 2013



Local excellence driving global success

Weltmarktführer in der Chemiedistribution

CEO Steven E. Holland



Breite Diversifizierung des Weltmarktführers





Highlights 2012



- **Weitere deutliche Gewinnsteigerung**
- **Weitere wertschaffende Akquisitionen in Australien sowie Nord- und Lateinamerika**
- **Effizienzprogramm Europa**
- **Weitere Reduzierung des Verschuldungsgrades**
- **Erweiterung des Vorstands seit April 2012**
- **Streubesitz der Aktie seit Juli 2012 bei 100 %**

Erfolgreiche Akquisitionen im Jahr 2012

Akquiriertes Unternehmen	Strategische Begründung
ISM/Salkat Group	<ul style="list-style-type: none"> • Expansion der Marktposition in Australien und Neuseeland und Ausweitung des Full-Line-Produktportfolios
The Treat-Em-Rite Corporation	<ul style="list-style-type: none"> • Gute strategische Ergänzung in der Öl- und Gasindustrie • Cross-Selling Möglichkeiten
Delanta Group	<ul style="list-style-type: none"> • Ausweitung der Position im südlichen Lateinamerika • Erweiterung des bestehenden Spezialchemikalienportfolios in der Region
ALTIVIA Corporation	<ul style="list-style-type: none"> • Stärkung der Fokusindustrie Wasseraufbereitung • Strategisch gut gelegene Anlage ermöglicht Effizienzgewinne und weitere Expansion des Geschäfts
Lubrication Services, LLC	<ul style="list-style-type: none"> • Exzellente Ergänzung zum Angebot des Kernprodukts unserer Tochtergesellschaften in den USA

Finanzkennzahlen 2012 im Überblick

	Bruttoergebnis vom Umsatz	Operatives EBITDA	Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz
2012	EUR 1.925,7 Mio.	EUR 706,6 Mio.	36,7 %
Wachstum im Jahres- vergleich	8,9%	6,9%	-0,7 %-Punkte
Wachstum währungskursbereinigt im Jahresvergleich	4,6 %	2,2 %	

- Starker Free Cashflow von EUR 578,9 Mio.
- Akquisitionen mit einem Gesamtunternehmenswert von EUR 207 Mio.

Finanzkennzahlen 2012 / Q1 2013

CFO Georg Müller



Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

In Mio. EUR	2012	2011	Δ	Δ währungs- kursbereinigt
Umsatzerlöse	9.689,9	8.679,3	11,6%	7,7%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.925,7	1.768,0	8,9%	4,6%
Operatives EBITDA¹⁾	706,6	660,9	6,9%	2,2%
Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz	36,7%²⁾	37,4%		
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag	478,8	419,5	14,1%	
Ergebnis nach Steuern vom Einkommen und Ertrag	338,2	279,3	21,1%	

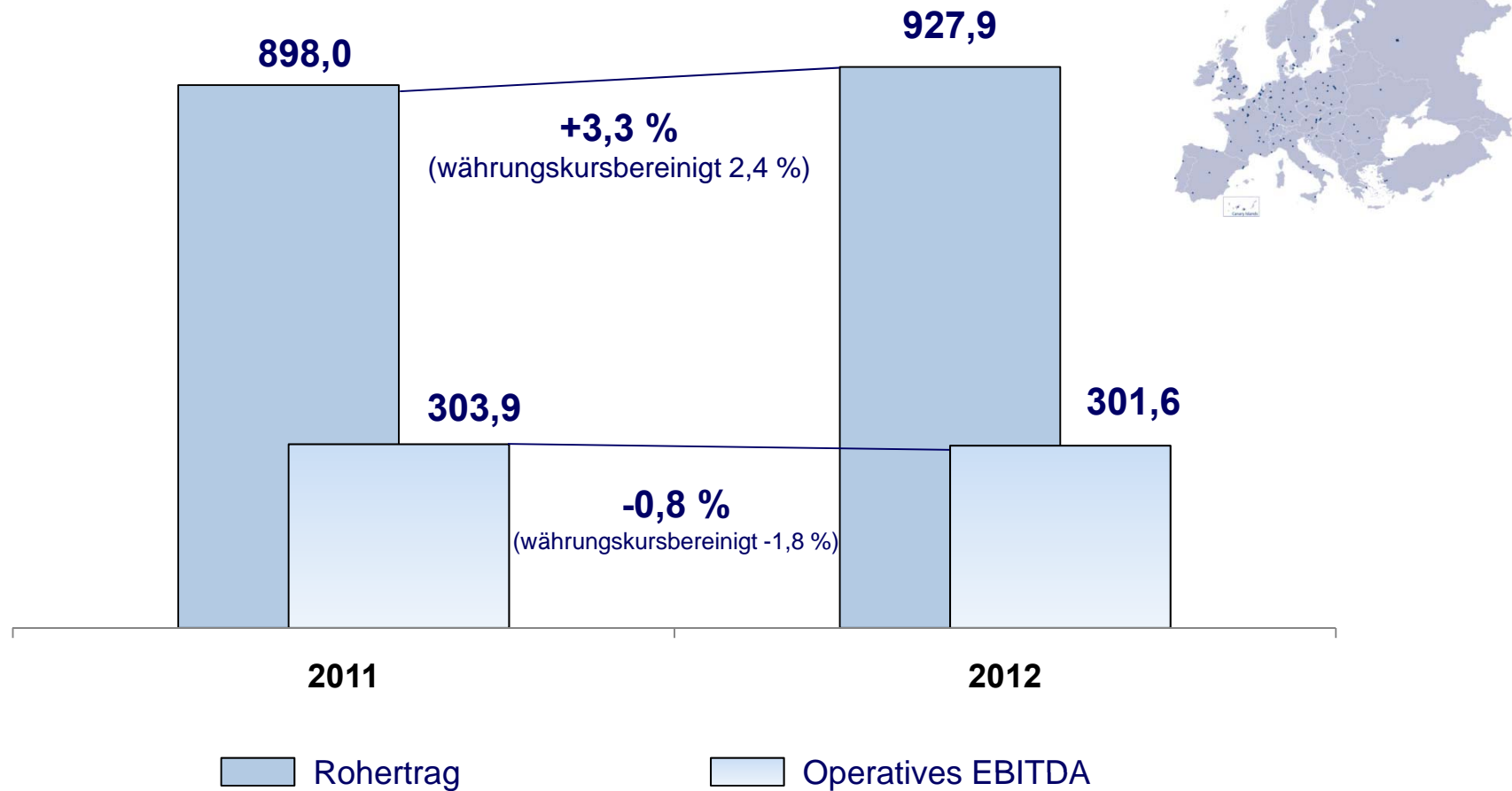
1) Operatives EBITDA 2012 717,6 Mio EUR, adjustiert um einmaligen Effekt im Segment Europa

2) 37,3% adjustiert um den einmaligen Effekt

Segmente 2012 – Europa

in Mio. EUR

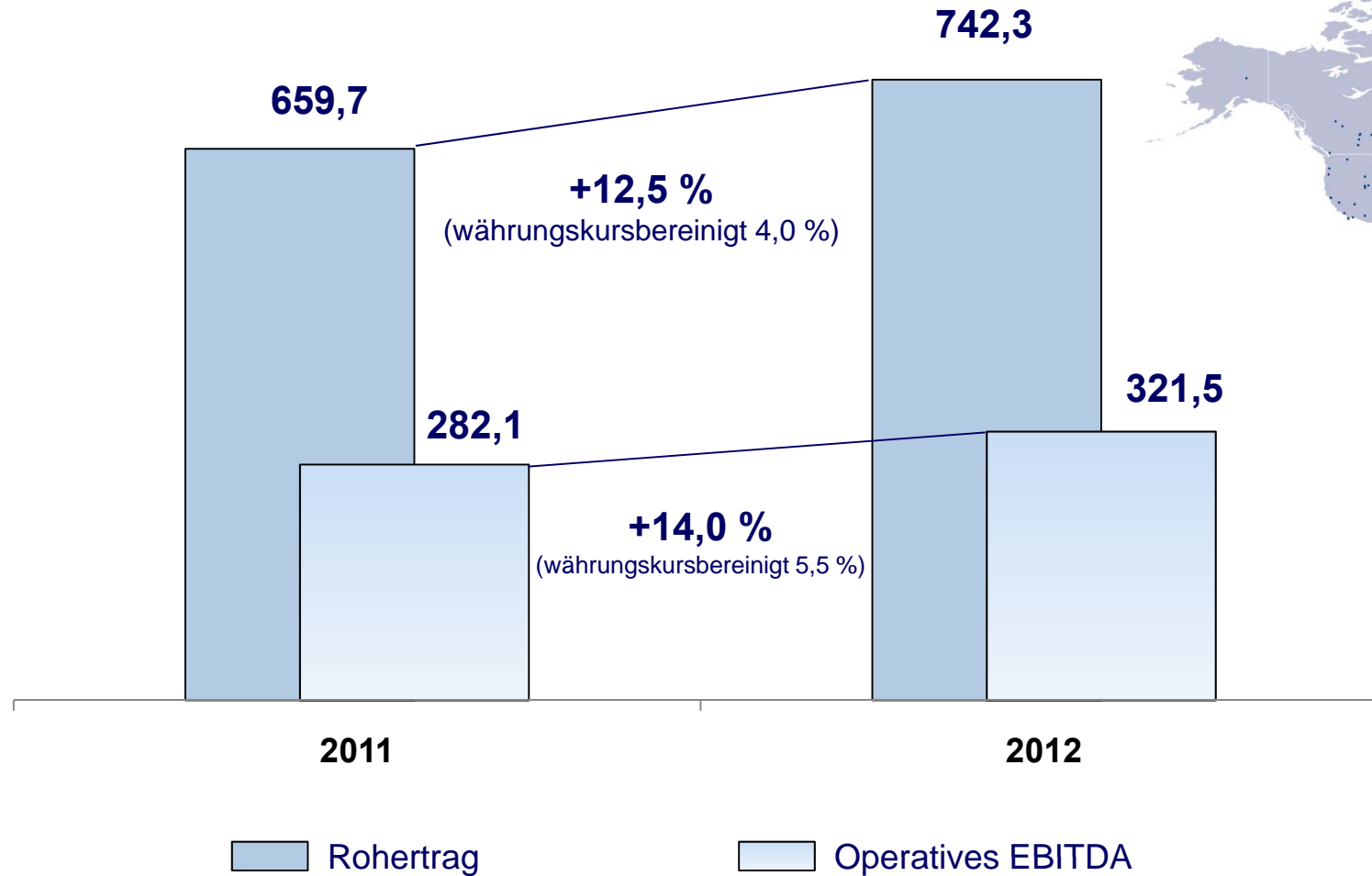
Europa



Segmente 2012 – Nordamerika

in Mio. EUR

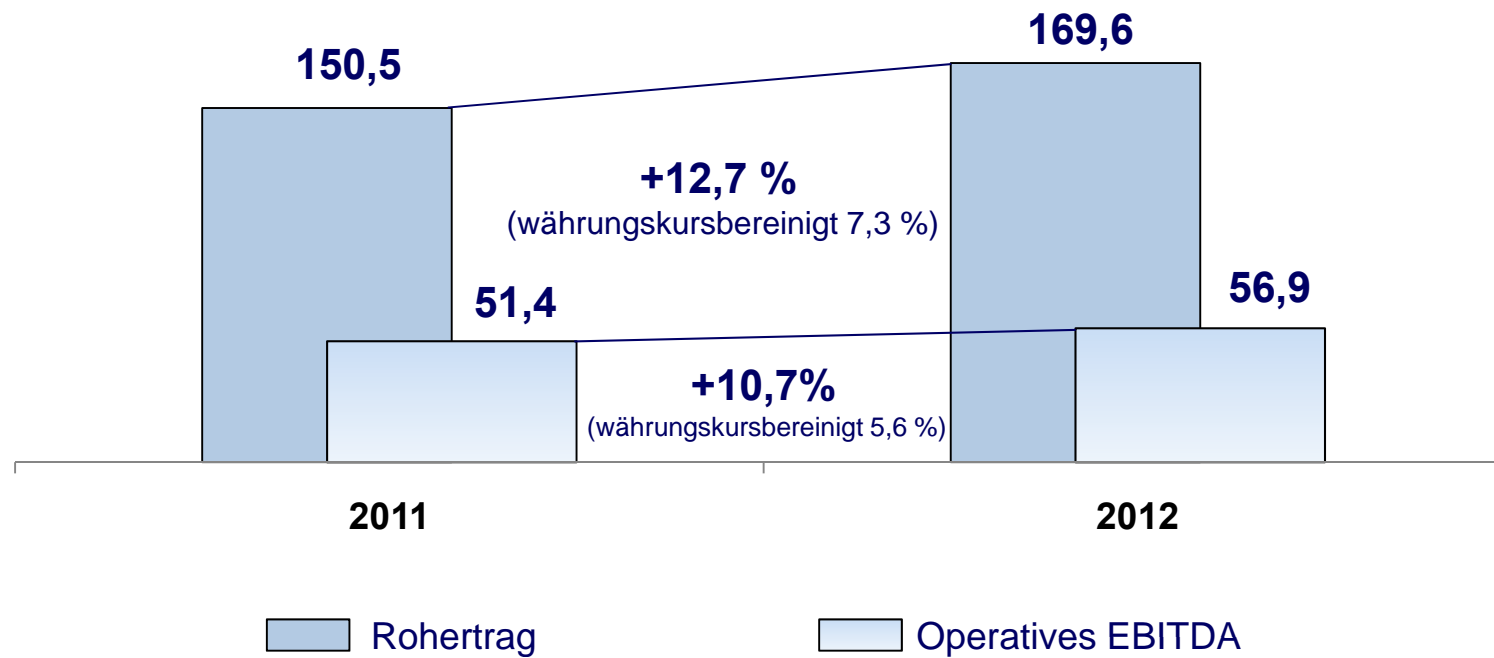
Nordamerika



Segmente 2012 – Lateinamerika

in Mio. EUR

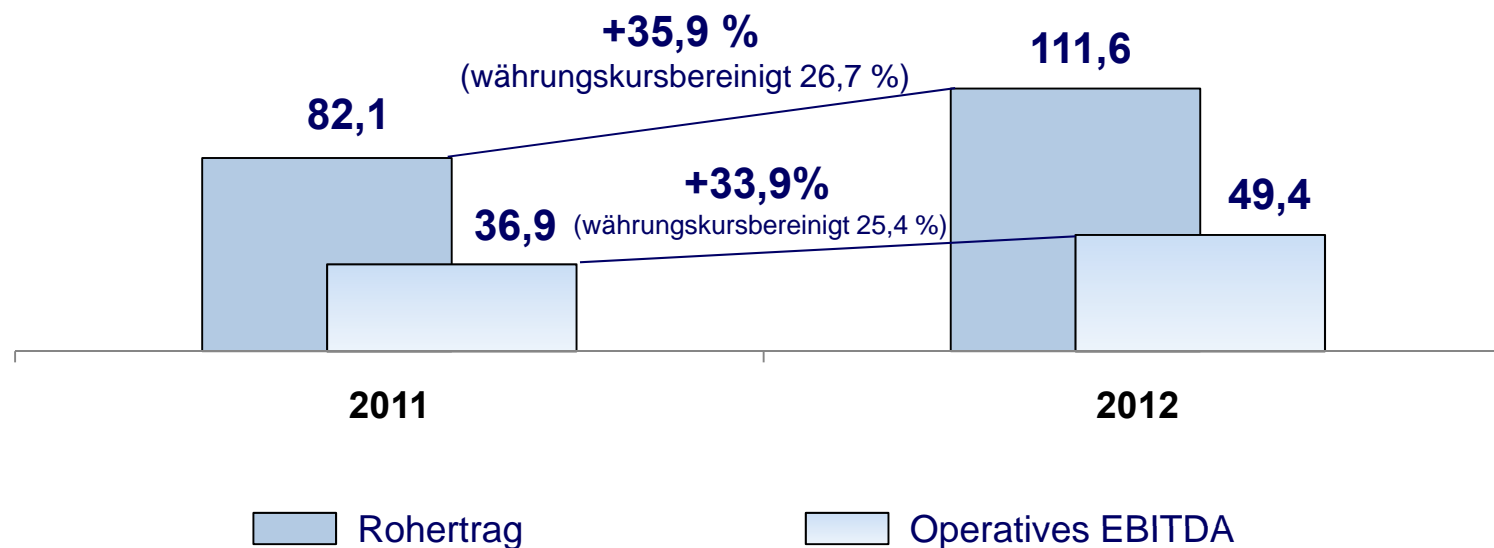
Lateinamerika



Segmente 2012 – Asien Pazifik

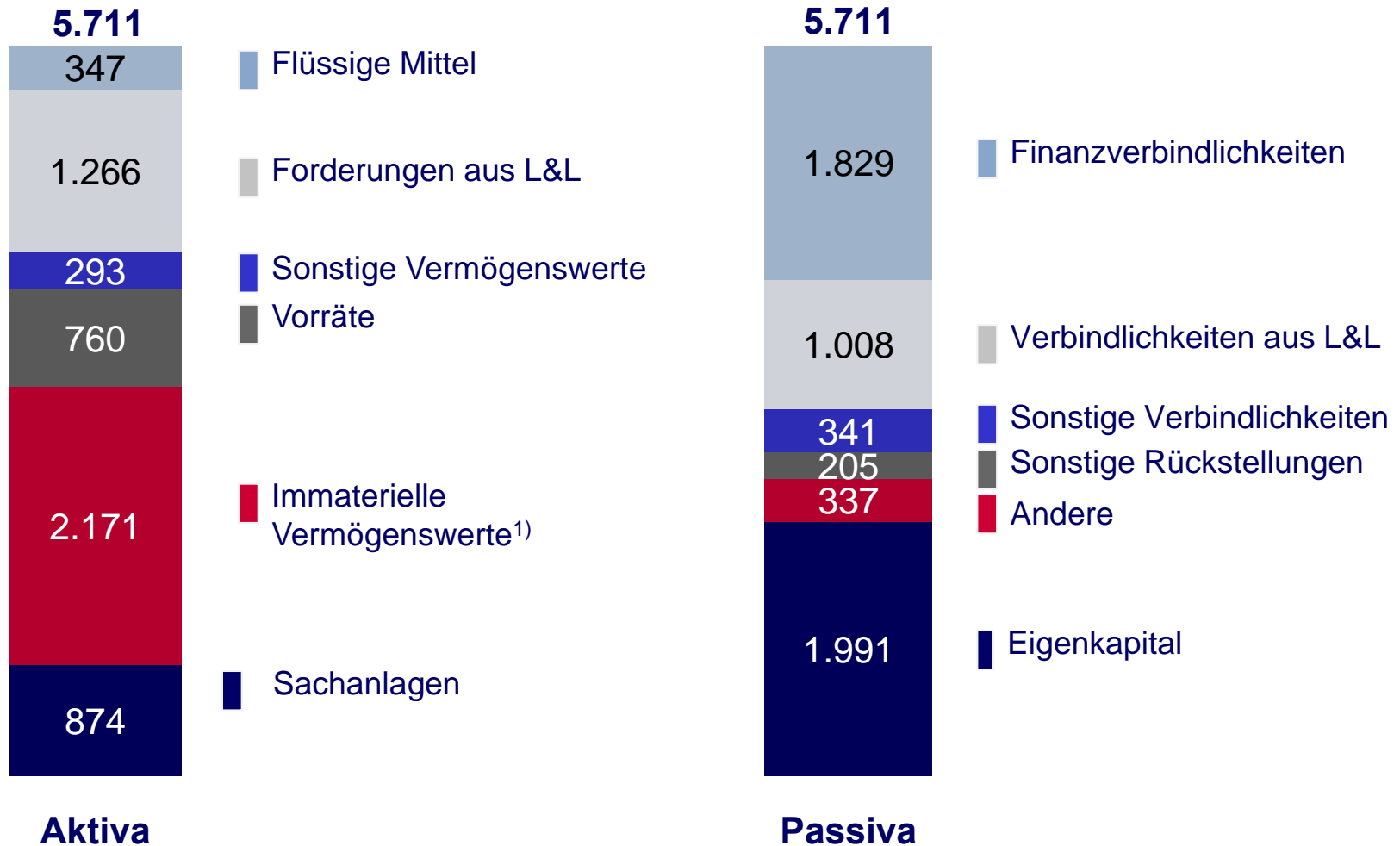
in Mio. EUR

Asien Pazifik



Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012

in Mio. EUR



1) Von den zum 31. Dezember 2012 ausgewiesenen immateriellen Vermögenswerten betreffen rund 1.187 Millionen EUR Goodwill und Trademarks, die im Rahmen der Kaufpreisallokation anlässlich des Erwerbs des Brenntag Konzerns durch von BC Partners Limited, Bain Capital, Ltd. und Tochtergesellschaften von Goldman Sachs International beratene Fonds zum Ende des dritten Quartals 2006 zusätzlich zu den bereits in der vorherigen Konzernstruktur vorhandenen entsprechenden immateriellen Vermögenswerten aktiviert wurden.

Free Cashflow 2012

in Mio. EUR	2012	2011	Δ	Δ
EBITDA	706,6	658,8	47,8	7,3%
Investitionen in langfristige Vermögenswerte	-94,7	-86,0	-8,7	10,1%
Veränderung des Working Capital	-33,0	-61,0	28,0	-45,9%
Free Cashflow	578,9	511,8	67,1	13,1%

Dividende

in EUR	2012	2011
Gewinn je Aktie	6,53	5,39
Dividendenvorschlag je Aktie	2,40	2,00
Ausschüttungsquote (basierend auf Gewinn je Aktie)	36,8 %	37,1 %

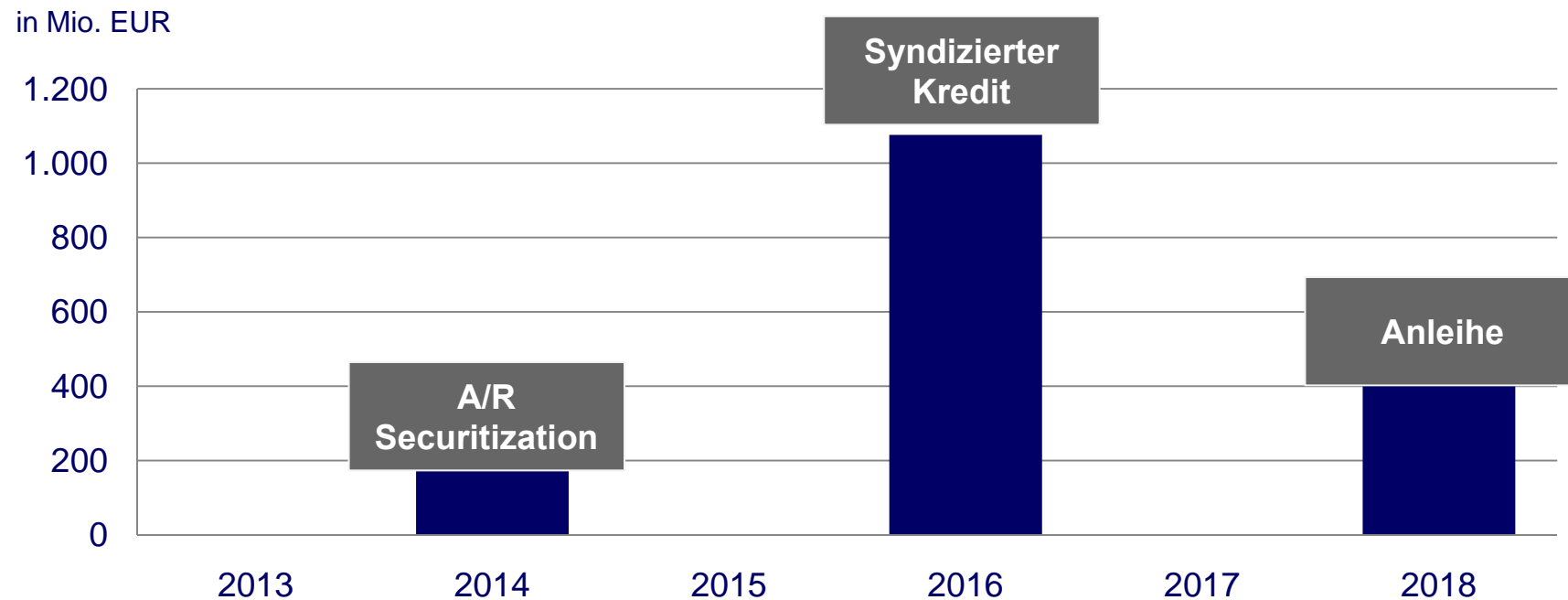
Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2013

	Bruttoergebnis vom Umsatz	Operatives EBITDA	Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz
Q1 2013	EUR 477,9 Mio.	EUR 164,7 Mio.	34,5 %
Wachstum im Jahresvergleich	0,6 %	-4,0 %	-1,6 %-Punkte
Wachstum währungskursbereinigt im Jahresvergleich	1,3 %	-3,3 %	

- Free Cashflow von EUR 70,5 Mio.

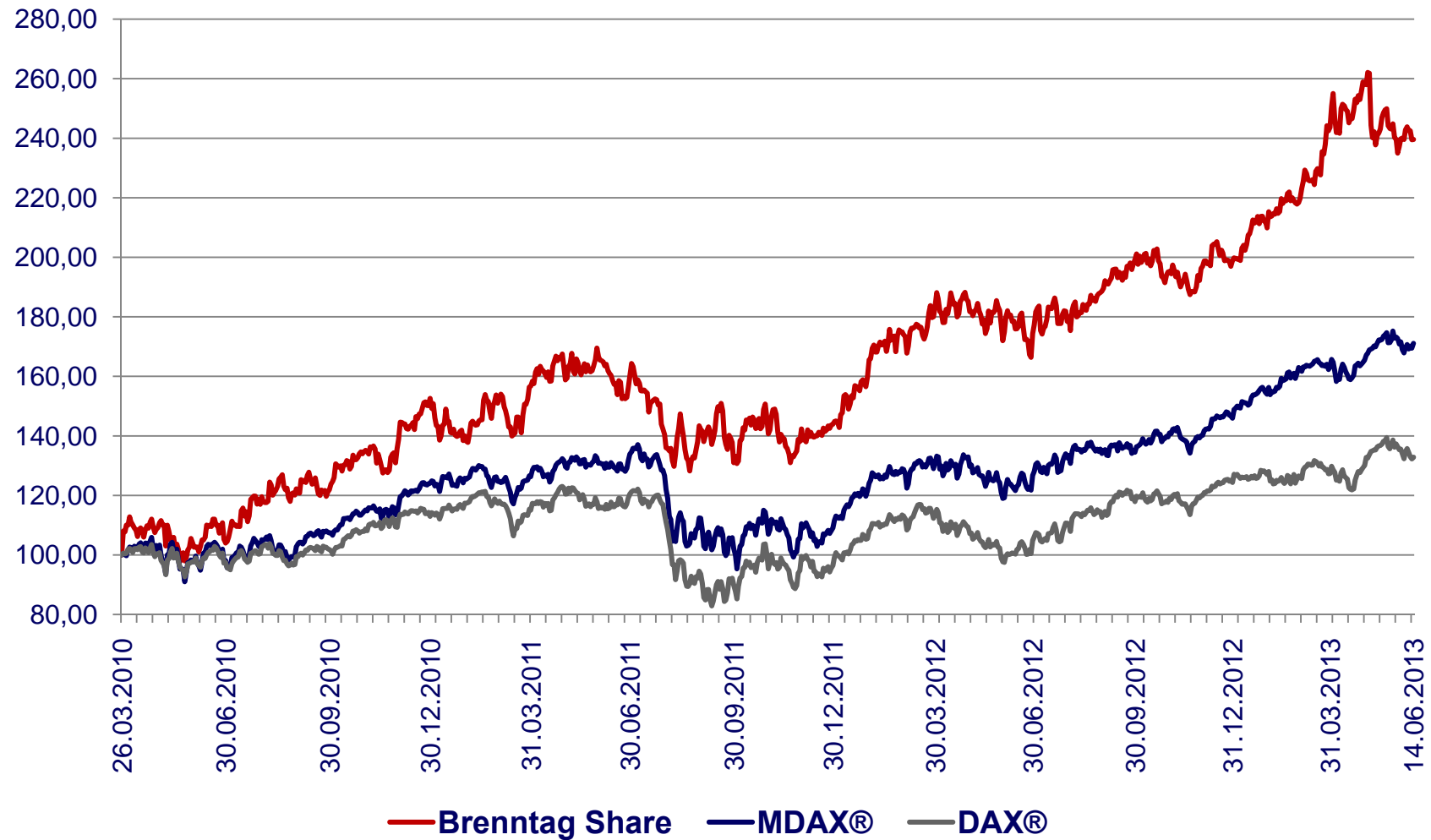
Finanzschulden

- Diversifizierung durch Einsatz verschiedener Finanzierungsinstrumente
- Ausgewogenes Fälligkeitsprofil mit attraktiven Zinskonditionen



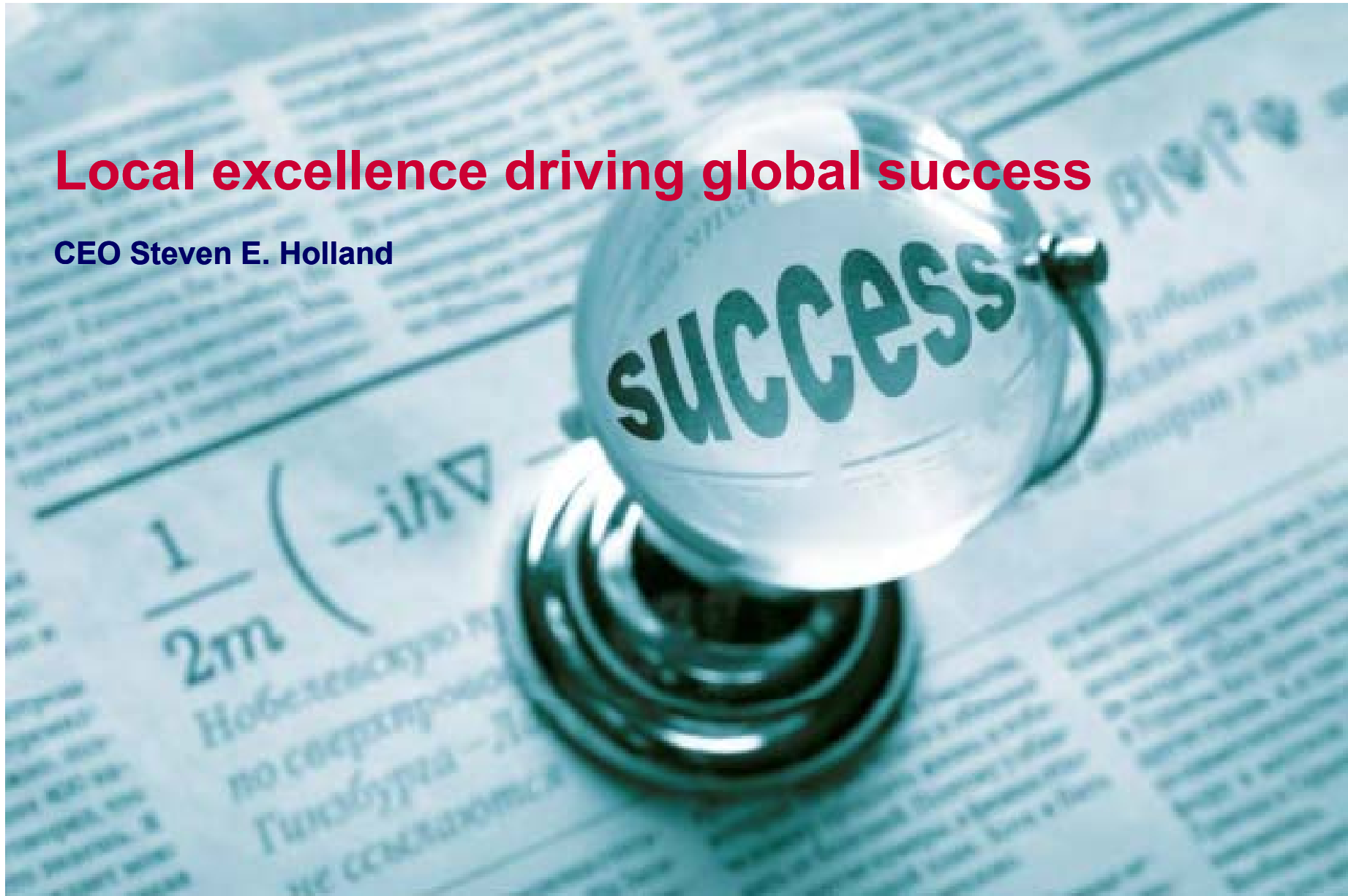
Nachhaltige Outperformance gegenüber DAX und MDAX

Indexiert
26. März 2010 = 100

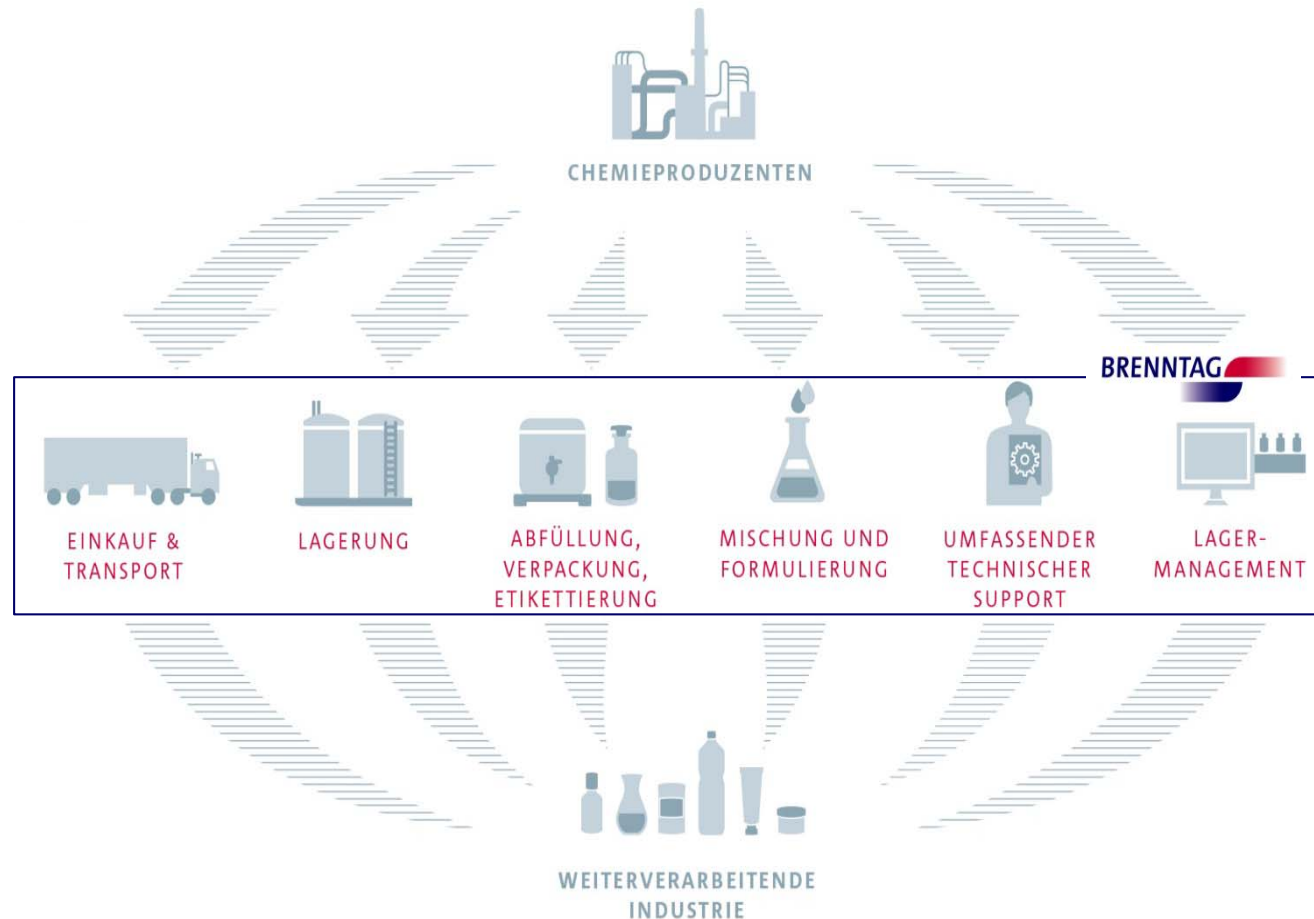


Local excellence driving global success

CEO Steven E. Holland



Erfolgreiches und widerstandsfähiges Geschäftsmodell



Was macht Brenntag besonders?

Lokale Nähe durch globale Präsenz

Erfüllung komplexer Kundenanforderungen

Kompromisslosigkeit bei Qualität

Einzigartiges Produkt- und Serviceangebot

Nutzung von Skaleneffekten



Warum macht unser Service den Unterschied?

Wertschöpfung durch individuellen Kundenservice

Flexible Lösungen für anspruchsvolle Kundenwünsche

Durchführung komplexer Logistikprozesse

Umfangreiche Bandbreite an Mehrwert-
diensten:

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



Wie verringern wir Komplexität für unsere Partner?

Maßgeschneiderte Serviceleistungen für Kunden & Lieferanten

Konzentration unserer Partner auf das Wesentliche durch Vereinfachung ihrer Geschäftsprozesse

One-Stop-Shop –
Bindeglied zwischen Chemieproduzenten und weiter verarbeitender Industrie

Key Account Management:

- Supply Chain Management
- Strategische Planung
- Produkt-Handling



Wie erschliessen wir neue Märkte?

Strategische Pfeiler: organisches Wachstum und professioneller Akquisitionsprozess

Markterschliessung:

- Vorstoß in neue Länder
- Einführung neuer Produkte in bestehenden Märkten
- Aktivitäten in neuen Kundenindustrien

Standardisierter M&A Prozess:

- Identifizierung attraktiver Unternehmen
- Sorgfältige Unternehmensbewertung
- Reibungslose Integration



Wie arbeiten wir als Weltmarktführer erfolgreich vor Ort?

Wir sprechen die Sprache der Distribution

Infrastruktur und Professionalität eines Weltmarktführers

Anpassung an lokale Gegebenheiten durch Individualität und Flexibilität

Aktive Kundenorientierung durch mehr als 4.800 Vertriebs- & Marketing-Spezialisten:

- Kulturelle Kompetenz
- Fundierte Kenntnisse regionaler Märkte
- Enge Beziehungen zu unseren Partnern

Sicherheit und Zuverlässigkeit – weltweit



Ausblick auf 2013

Umsatz

- + Umsatzwachstum in einem weiterhin schwierigem Marktumfeld
- + Umsatzbeiträge durch weitere Akquisitionen
- + Brenntag ist gut positioniert um von den langfristigen Trends in der Chemiedistribution zu profitieren

Bruttoergebnis vom Umsatz

- + Weiteres Wachstum beim Bruttoergebnis vom Umsatz bei einem geringeren Wachstumstempo als Folge der schwachen Gesamtwirtschaft

EBITDA

- + Steigerung des EBITDA (vor Berücksichtigung von Einmaleffekten)
- + Striktes Kostenmanagement und weitere positive Effekte aus dem Effizienzsteigerungsprogramm in Europa

Eine hochattraktive Aktie

- ✓ **Weltmarktführer in der Chemiedistribution**
- ✓ **Signifikantes Wachstumspotenzial in attraktiver Industrie**
- ✓ **Überlegenes und widerstandsfähiges Geschäftsmodell**
- ✓ **Exzellenz in der Durchführung**
- ✓ **Hochqualifiziertes Management Team mit langjähriger Erfahrung**
- ✓ **Starkes Finanzprofil**

**LOCAL EXCELLENCE
DRIVING GLOBAL SUCCESS**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Haftungsausschluß

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

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

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