

**BRENNTAG** 



**einfach anders**

**Hauptversammlung am 20. Juni 2012**

## Agenda



**Brenntag heute**



**Finanzielle Performance 2011 / Q1 2012**



**Brenntag – einfach anders**

# Brenntag heute

CEO Steven E. Holland



## Mehrwertschaffung durch Komplettlösungen

### Brenntag – Weltmarktführer in der Chemiedistribution

- **Marktanteil von 6,9 %<sup>1</sup> und Umsatz von EUR 8,68 Mrd. im Jahr 2011**
- **Weltweites Netzwerk mit mehr als 400 Distributionsstandorten in 68 Ländern**
- **Ca. 13.100 Mitarbeiter, davon rund 4.700 spezialisierte lokale Vertriebs- und Marketingfachkräfte**
- **Umfassendes Vollsortiment von über 10.000 Produkten für rund 160.000 Kunden weltweit**
- **Ca. 3,5 Mio. Lieferungen pro Jahr, üblicherweise in Teilladungen / Kleinmengen**

1) Boston Consulting Studie: "Opportunities in Chemical Distribution" Januar 2010

## 100 Jahre Chemiedistribution

**1912**

**Eintritt in den Chemiedistributionsmarkt**

**1948**

**Neubeginn mit nur fünf Mitarbeitern in Mülheim**

**1950s**

**Strategische Erweiterung der Lagermöglichkeiten und des Produktportfolios**

**1966**

**Etablierung auf internationaler Ebene**

**1970**

**Erste Schritte im US-amerikanischen Markt**

**1990s**

**Beginn der erfolgreichen Akquisitionsstrategie in Europa und den USA**

**2000**

**Schritt zum Weltmarktführer in der Chemiedistribution**

**2008**

**Markteintritt in Asien-Pazifik durch gezielte Akquisition**

**2012**

**Ein globales Unternehmen mit herausragenden Ambitionen – dank großer Erfahrung und innovativer Lösungen**

## Highlights 2011

- **Erfolgreiche Refinanzierung eines Großteils der Finanzverbindlichkeiten und Platzierung einer ersten Anleihe**
- **Markteintritt in China durch den Erwerb der Mehrheit an Zhong Yung (International) Chemicals**
- **Weitere wertschaffende Akquisitionen in den USA, Vereinigtes Königreich und Lateinamerika**
- **Anhebung des Kreditratings der Brenntag AG durch Standard & Poors auf BBB- (Investment Grade) und Moody's auf Ba1**
- **Streubesitz der Aktie erhöhte sich bis März 2012 auf fast 87 %**

## Finanzkennzahlen 2011 im Überblick

	Bruttoergebnis vom Umsatz	Operatives EBITDA	Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz
<b>2011</b>	EUR 1.768,0 Mio.	EUR 660,9 Mio.	37,4 %
<b>Wachstum</b> im Jahres- vergleich	8,0%	9,7%	0,6%-Punkte
<b>Wachstum</b> währungskursbereinigt im Jahresvergleich	10,0 %	12,2 %	k.A.

- Starker Free Cashflow von EUR 511,8 Mio. trotz Mittelabfluss durch Anstieg beim Working Capital. Durch Geschäftswachstum bedingter Anstieg des Working Capital um EUR 61,0 Mio. Umschlag des Working Capitals in 2011 gegenüber 2010 verlangsamt u.a. durch ganzjährigen Einbezug von EAC.
- Akquisitionen mit einem Gesamtunternehmenswert von EUR 255,8 Mio.

# Finanzielle Performance 2011 / Q1 2012

CFO Jürgen Buchsteiner



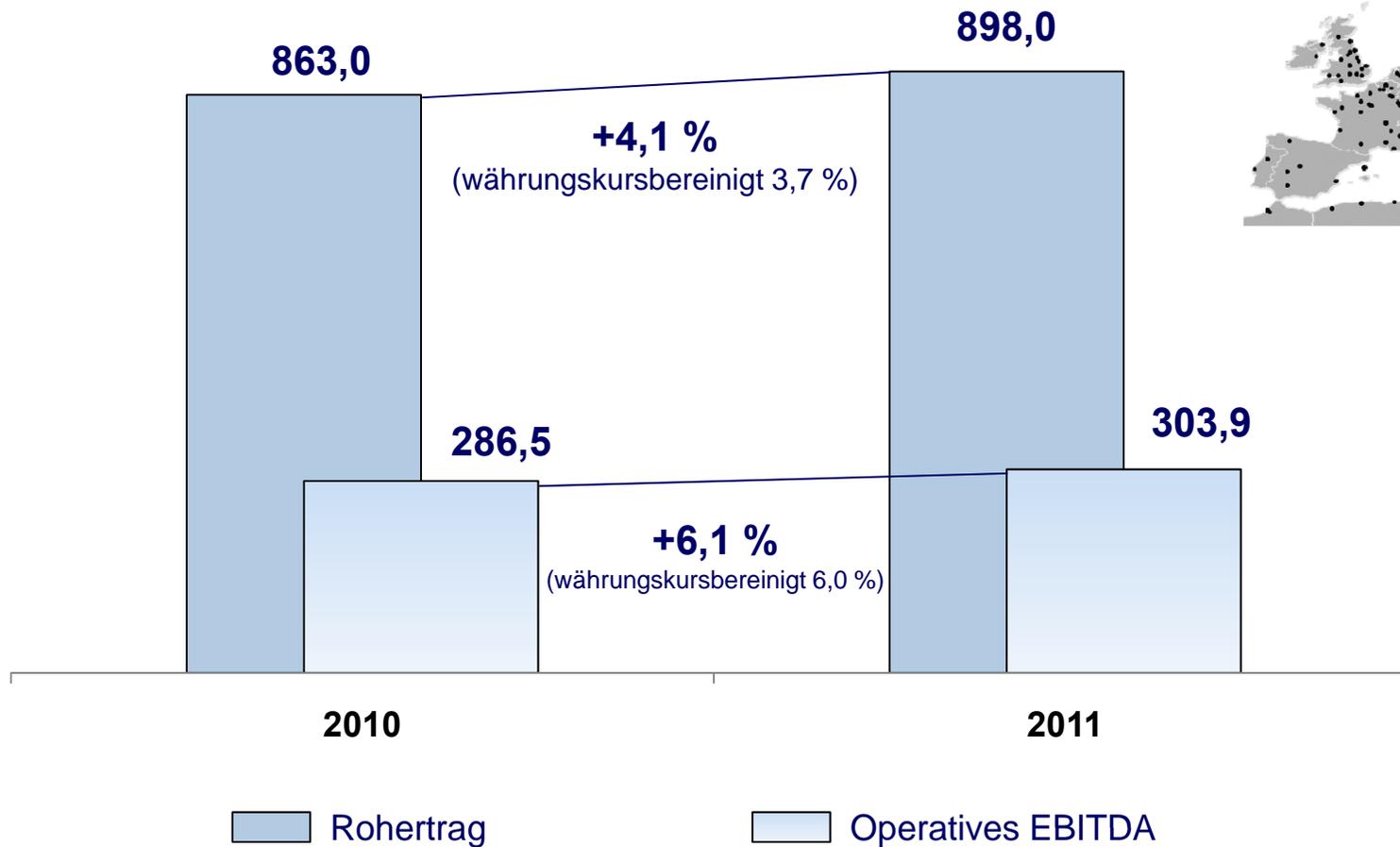
## Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

In Mio. EUR	2011	2010	Δ	Δ währungs- kursbereinigt
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>8.679,3</b>	<b>7.649,1</b>	<b>13,5 %</b>	<b>15,4 %</b>
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>1.768,0</b>	<b>1.636,4</b>	<b>8,0 %</b>	<b>10,0 %</b>
<b>Operatives EBITDA</b>	<b>660,9</b>	<b>602,6</b>	<b>9,7 %</b>	<b>12,2 %</b>
<b>Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>37,4 %</b>	<b>36,8 %</b>	<b>k.A.</b>	<b>k.A.</b>
<b>Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag</b>	<b>419,5</b>	<b>231,8</b>	<b>81,0 %</b>	<b>k.A.</b>
<b>Ergebnis nach Steuern vom Einkommen und Ertrag</b>	<b>279,3</b>	<b>146,6</b>	<b>90,5 %</b>	<b>k.A.</b>

Segmente 2011 – Europa

in Mio. EUR

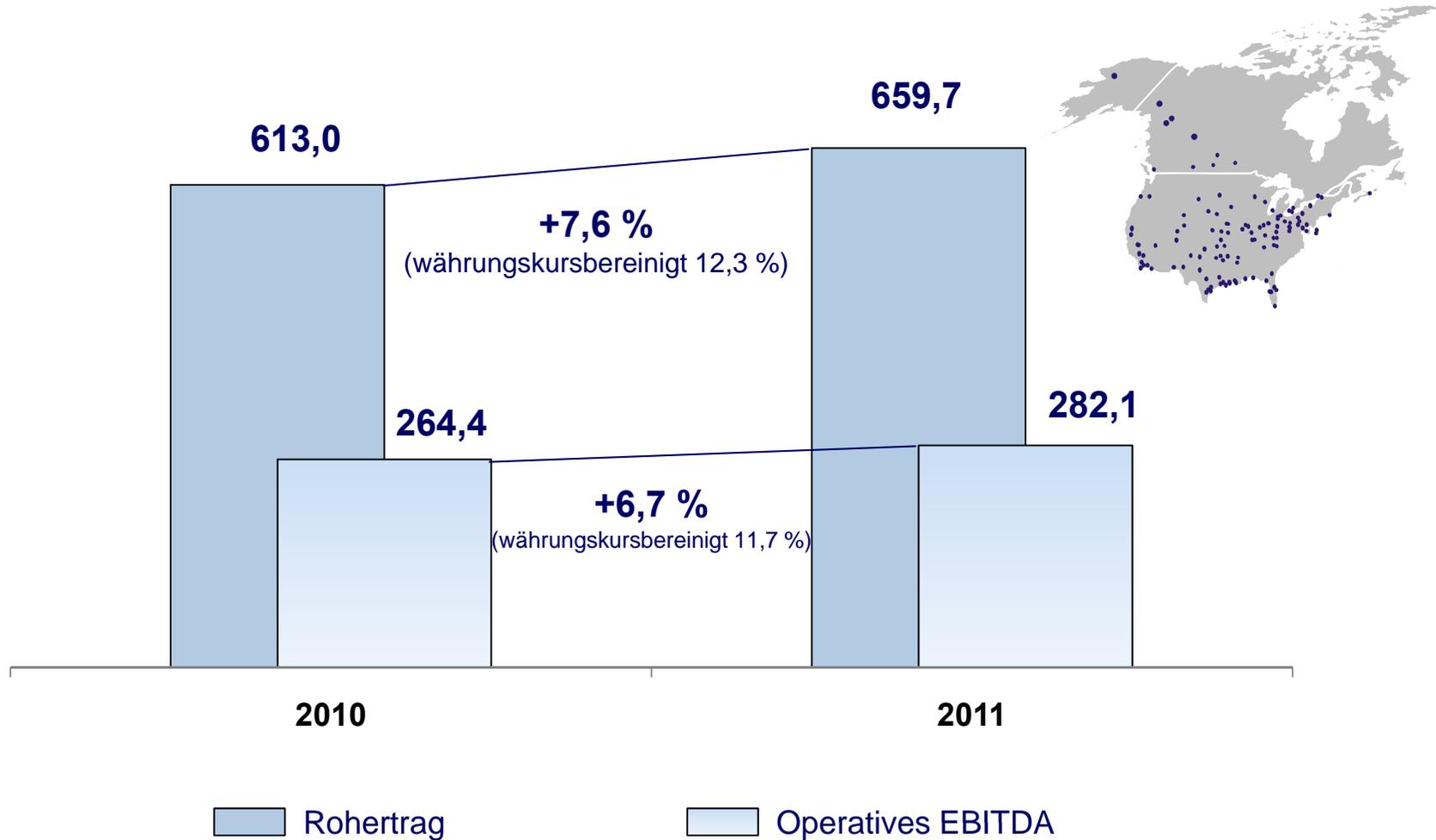
Europa



Segmente 2011 – Nordamerika

in Mio. EUR

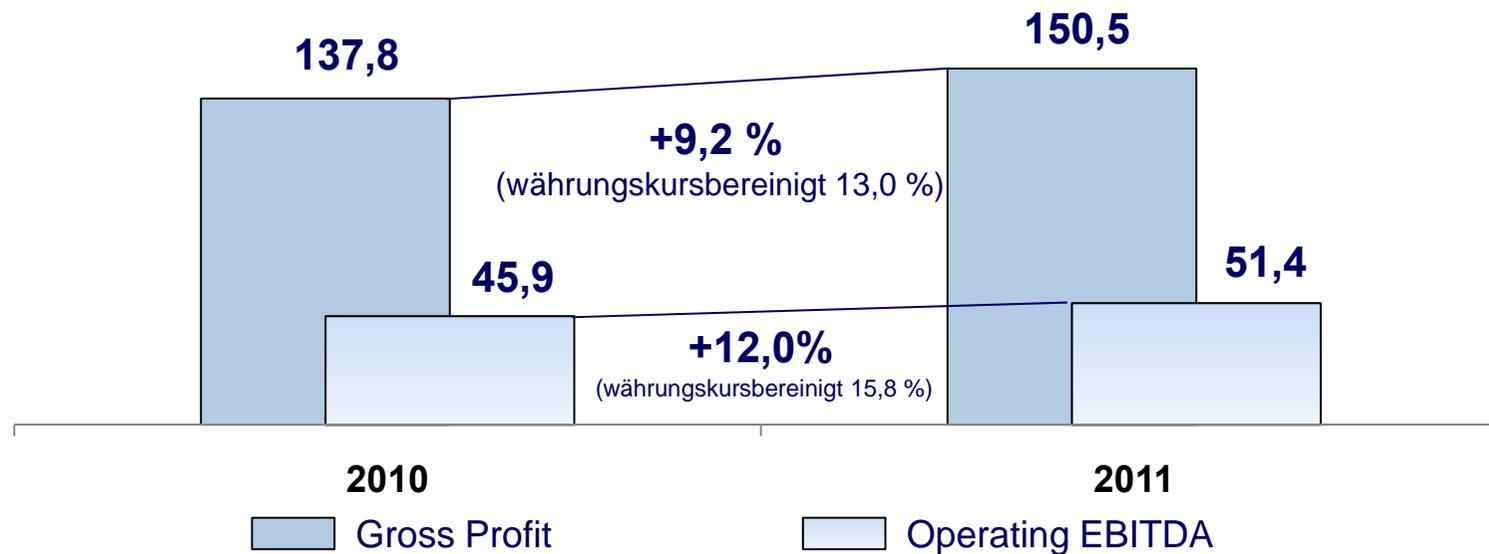
Nordamerika



Segmente 2011 – Lateinamerika

EUR m

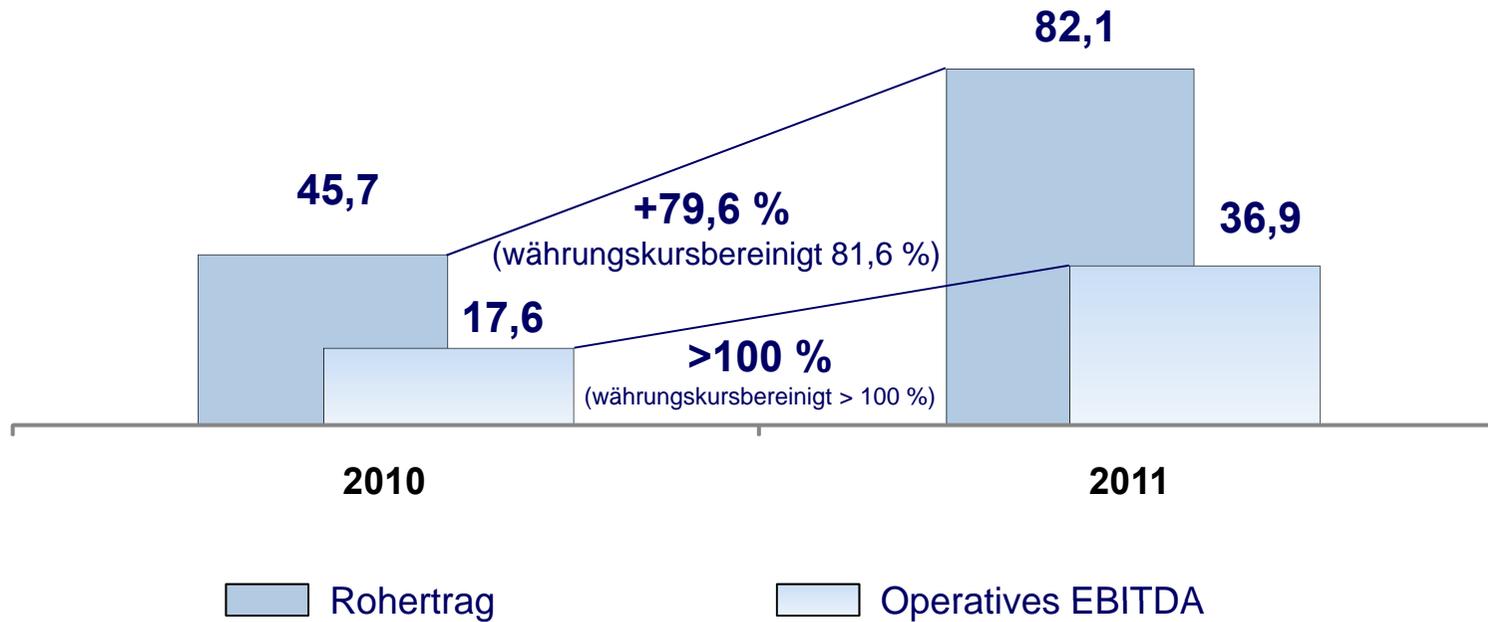
Lateinamerika



Segmente 2011 – Asien Pazifik

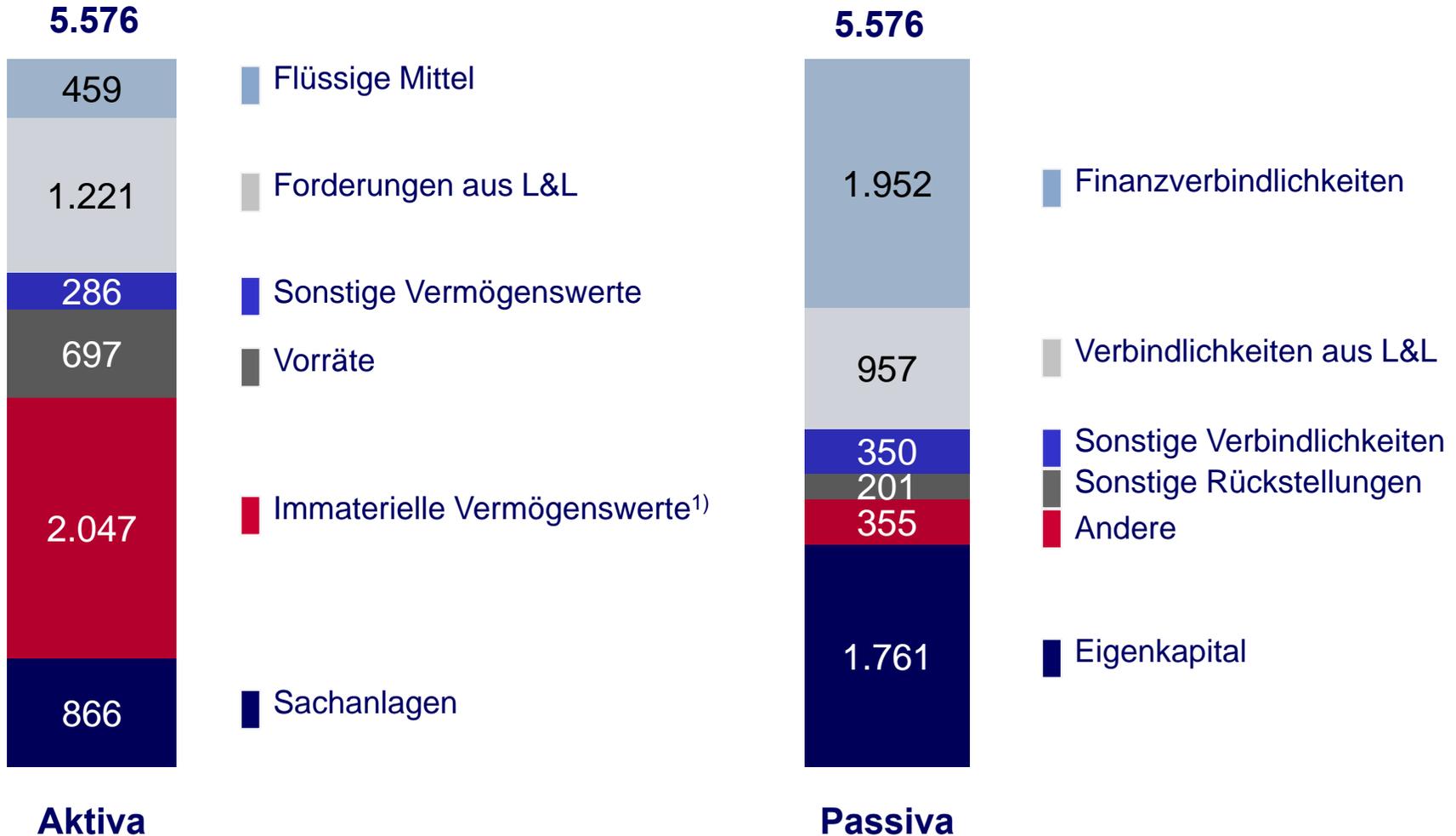
EUR m

Asien Pazifik



Konzernbilanz zum 31. Dezember 2011

in Mio. EUR



1) Von den zum 31. Dezember 2011 ausgewiesenen immateriellen Vermögenswerten betreffen rund 1.189 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.

## Return on Net Assets (RONA) 2011

in Mio. EUR	2011	2010	Δ	Δ
<b>EBITA</b>	<b>569,9</b>	<b>513,6</b>	<b>56,3</b>	<b>11,0 %</b>
<b>Durchschnittliche Sachanlagen</b>	<b>824,0</b>	<b>806,1</b>	<b>17,9</b>	<b>2,2 %</b>
<b>Durchschnittliches Working Capital</b>	<b>928,3</b>	<b>752,4</b>	<b>175,9</b>	<b>23,4 %</b>
<b>RONA</b>	<b>32,5 %</b>	<b>33,0 %</b>		

## Free Cashflow 2011

in Mio. EUR	2011	2010	Δ	Δ
<b>EBITDA</b>	<b>658,8</b>	<b>597,6</b>	<b>61,2</b>	<b>10,2 %</b>
<b>Investitionen in langfristige Vermögenswerte</b>	<b>-86,0</b>	<b>-85,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>1,1 %</b>
<b>Veränderung des Working Capital</b>	<b>-61,0</b>	<b>-136,4</b>	<b>75,4</b>	<b>-55,3</b>
<b>Free Cashflow</b>	<b>511,8</b>	<b>376,1</b>	<b>135,7</b>	<b>36,1%</b>

## Dividendenvorschlag

in EUR

---

<b>Gewinn je Aktie</b>	<b>5,39</b>
------------------------	-------------

<b>Dividendenvorschlag je Aktie</b>	<b>2,00</b>
-------------------------------------	-------------

<b>Ausschüttungsquote (basierend auf Gewinn je Aktie)</b>	<b>37,1 %</b>
---	---------------

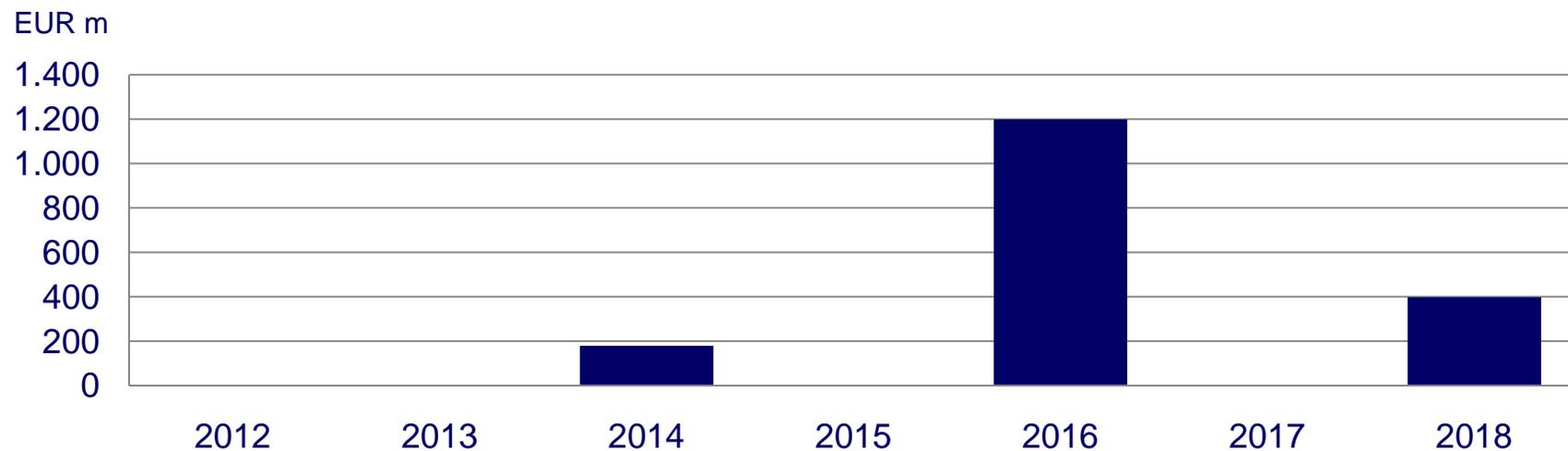
## Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2012

	<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>Operatives EBITDA</b>	<b>Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz</b>
<b>Q1 2012</b>	EUR 475,0 Mio.	EUR 171,5 Mio.	36,1 %
<b>Wachstum</b> im Jahresvergleich	9,3 %	8,5 %	-0,3 %-Punkte
<b>Wachstum</b> währungskursbereinigt im Jahresvergleich	7,4 %	6,3 %	k.A.

- Free Cashflow von EUR 77,9 Mio. trotz Mittelabfluss durch Anstieg beim Working Capital. Durch Geschäftswachstum bedingter Anstieg des Working Capital um EUR 80,7 Mio. Geringfügige Abnahme der annualisierten Umschlagshäufigkeit des Working Capitals von 9,8x auf 9,6x

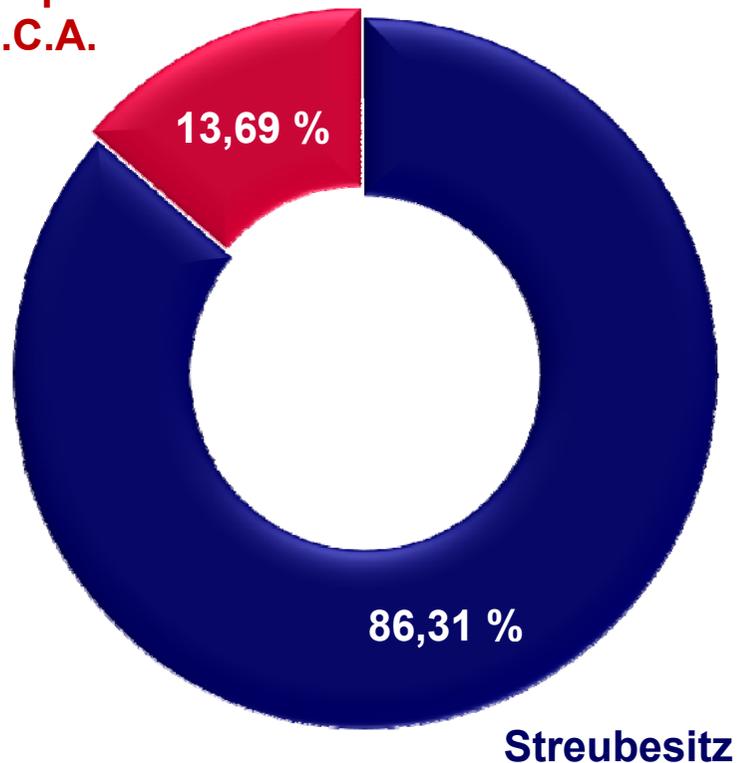
## Refinanzierung und Fälligkeitsprofil

- **Refinanzierung Mitte 2011 führte zu einer signifikanten Reduzierung der Zinsbelastung und einem ausgewogenen Fälligkeitsprofil**
- **Erhöhung der Flexibilität durch den neuen syndizierten Kredit mit einem Bank-Konsortium**
- **Diversifizierung der Finanzierungsinstrumente durch Auflegung der ersten Anleihe der Brenntag AG über EUR 400 Mio. mit einer Laufzeit bis Juli 2018**



## Aktionärsstruktur im Juni 2012

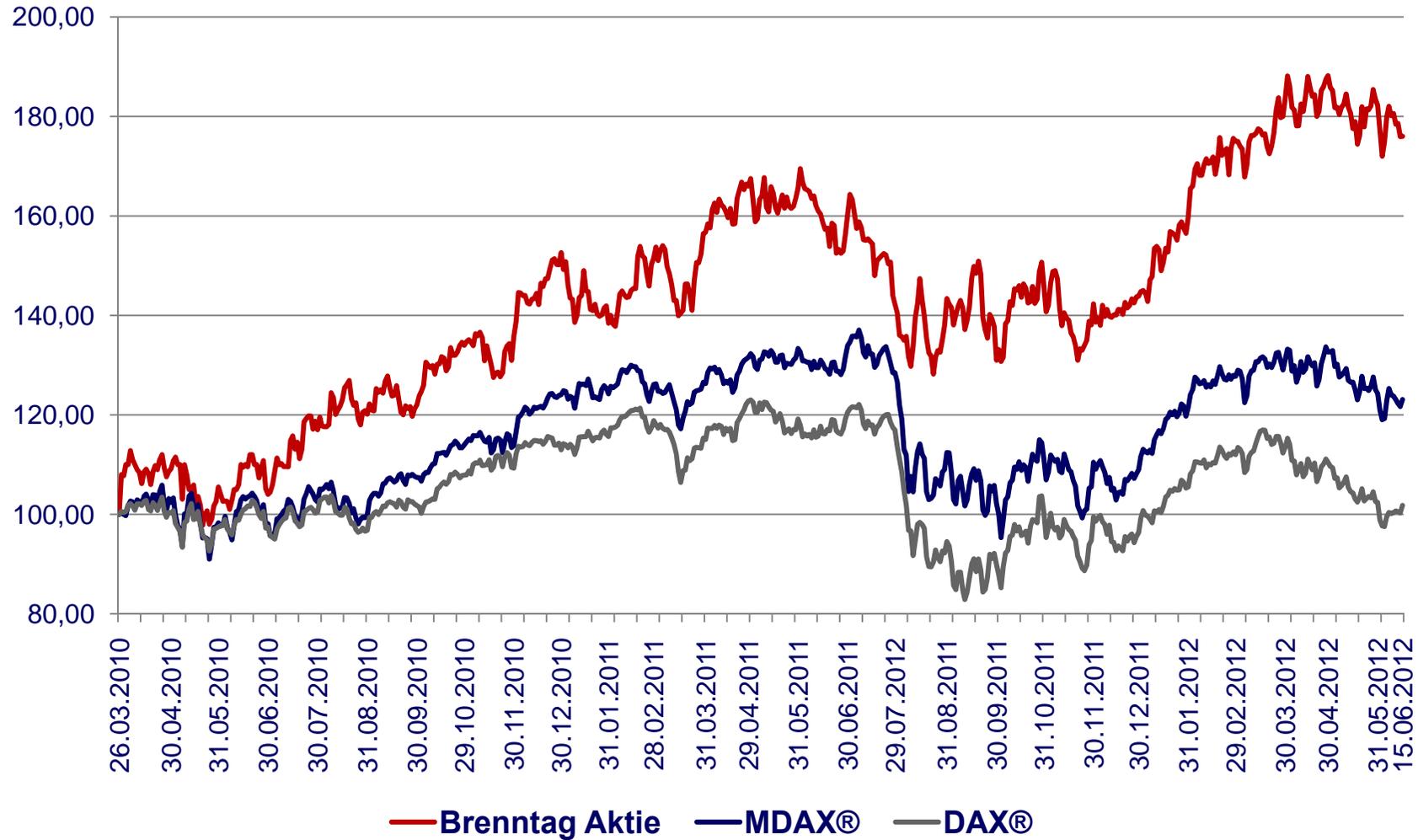
**Brachem  
Acquisition  
S.C.A.**



- **Januar 2012**  
Platzierung von 4,5 Mio. Aktien durch den früheren Mehrheitseigentümer Brachem Acquisition S.C.A. erhöht Streubesitz von 63,98 % auf 72,71 %
- **Februar 2012**  
Platzierung von 7 Mio. Aktien durch den früheren Mehrheitseigentümer Brachem Acquisition S.C.A. erhöht Streubesitz von 72,71 % auf 86,31 %

# Beständige Outperformance gegenüber DAX und MDAX

Indexiert  
26. März 2010 = 100



# Brenntag – einfach anders

CEO Steven E. Holland



## Brenntag – einfach anders

### Brenntag macht den Unterschied durch...

- ...ein robustes Geschäftsmodell
- ...globale Reichweite
- ...lokale Stärke
- ...hohe Wertschöpfung
- ...aktive Konsolidierung
- ...nachhaltiges Wachstum

## Robustes Geschäftsmodell

### Geografie

- Weltweites Netzwerk in allen relevanten Wirtschaftsregionen

### Endmärkte

- Keine Abhängigkeit von einzelnen Abnehmerindustrien

### Kunden

- Top 10 Kunden machen weniger als 5% des Umsatzes aus

### Produkte

- Top 10 Produkten machen weniger als 20% des Rohertrags aus

### Lieferanten

- Langjährige Partnerschaften mit Zulieferern

**Hohe Diversifizierung ermöglicht Flexibilität und Anpassungsfähigkeit!**

## Globale Reichweite

- **Beobachtung aktueller Markttrends durch spezialisierte Vertriebs- und Marketingorganisation mit mehr als 4.000 Mitarbeitern**
- **Schnelle Reaktionszeit bei sich verändernden Marktbedingungen**
- **Effiziente und flexible Logistikprozesse**
- **Breite Produktpalette an Spezial- und Industriechemikalien mit mehr als 10.000 Produkten**



**Weltweites engmaschiges Netzwerk mit außerordentlicher Reichweite!**

## Lokale Stärke

- **Umfangreiches Angebot an Mehrwertdiensten**
  - ✓ **Fokus auf lokalem Kunden**
  - ✓ **Konzentration der Kunden auf ihr Kerngeschäft**
  - ✓ **Individuelle Beratung vor Ort**
  - ✓ **Regionale Kunden profitieren von weltweitem Netzwerk**



**35.000 Kundenkontakte weltweit pro Woche**

**Rundum-Service mit zentralem Fokus auf unsere Kunden!**

## Hohe Wertschöpfung



- Einkauf großer Volumina an Chemikalien
- Mehrere Tausend Lieferanten weltweit
- Transport aus und Lagerung in Kompetenzzentren der jeweiligen Region

- Umverpacken von größeren in kleinere Gebinde
- Mischung gemäß spezifischer Kundenbedürfnisse
- Formulierung und technischer Service in eigenen Labors

- Effiziente Transportstrukturen durch lokale Präsenz
- Just-in-Time Belieferungen und lieferantengesteuertes Bestandsmanagement
- Komplettlösungen ("One-Stop-Shop") aus einer Hand

**Langjährige strategische Partnerschaften durch Effizienz in der Lieferkette!**

## Aktive Konsolidierung

- **Stark fragmentierter Markt mit mehr als 10.000 Chemiedistributoren weltweit**
- **Vielfältige Übernahmeoptionen und Nutzung von Wettbewerbsvorteilen**
  - ✓ **Knowhow**
  - ✓ **weltweites Logistiknetzwerk**
  - ✓ **Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten**

Nordamerika	Europa	Lateinamerika	Asien Pazifik
<p><b>G. S. Robins &amp; Company, USA</b></p>	<p><b>Multisol Group Limited, UK</b></p>	<p><b>Amco Internacional S. A. de C. V.</b></p>	<p><b>Zhong Yung (International)</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verbesserung der Marktposition: Nahrungsmittel, Wasseraufbereitung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erweiterung des Produktportfolios: Schmierstoffe, Basisöle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erweiterung des Produktportfolios: Aromachemikalien, ätherische Öle, Lebensmittelzusätze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfolgreicher Markteintritt in China</li> </ul>

**Akquisitionsstrategie als Hebel zur Wertsteigerung!**

## Nachhaltiges Wachstum



- **Attraktive Branchen mit innovativen Perspektiven**

- ✓ **ACES\***
- ✓ **Pharma**
- ✓ **Körperpflege**
- ✓ **Nahrungsmittel**
- ✓ **Wasseraufbereitung**
- ✓ **Öl und Gas**

\*Kleb- und Dichtstoffe, Beschichtungen, Elastomere

**Fokusindustrien generieren 45% des Bruttoergebnisses vom Umsatz**

**Vollsortiment ermöglicht exzellente Platzierung an Wachstumsmärkten!**

## Erweiterung des Vorstands der Brenntag AG

### Vorstand



**Steven Holland**  
Vorstandsvorsitzender

- Seit 2006 bei Brenntag
- 30 Jahre Erfahrung in der Chemieproduktion und -distribution



**Jürgen Buchsteiner**  
Finanzvorstand

- Seit 2000 bei Brenntag
- Mehr als 20 Jahre dezidierte Erfahrung im Finanzbereich



**William Fidler**  
Vorstandsmitglied

- Seit 1970 bei Brenntag
- 40 Jahre Erfahrung in der Chemedistribution



**Georg Müller**  
Vorstandsmitglied

- Seit 2003 bei Brenntag
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung im Finanzsektor, Logistik und Distribution

### Nächste Managementebene

#### Europa

- Harry van Baarlen, CEO
- Seit 1995 bei Brenntag

#### Lateinamerika

- Peter Staartjes, President
- Seit 1994 bei Brenntag

#### Asien Pazifik

- Henry Nejade, President
- Seit 2008 bei Brenntag

Das Brenntag Management besteht aus fast 120 Führungskräften!

## Positiver Ausblick auf 2012

### Nordamerika

- Steigende Volumina und mehr Zusatzdienstleistungen
- Weiteres Wachstum aller relevanten Ergebnisgrößen

### Europa

- Steigendes Bruttoergebnis vom Umsatz aber Wachstum ist beeinträchtigt durch schwache Lage der Gesamtwirtschaft
- Positive Auswirkungen des Effizienzsteigerungsprogramms

### Lateinamerika

- Steigendes Bruttoergebnis vom Umsatz und nur moderat steigende Kosten
- Steigerung des EBITDA

### Asien Pazifik

- Wiederbelebung der Nachfrage in Thailand nach der Flut
- Wachstum aller relevanten Ergebnisgrößen auch getrieben durch Zhong Yung

## Positiver Ausblick auf 2012 (2)

### Umsatz

- + Weiteres, jedoch verlangsamtes weltwirtschaftliches Wachstum
- + Outsourcing-Trends und die ausgezeichnete Position großer Chemiedistributeure sowie Brenntags starke Wettbewerbsposition dürften weiteres Wachstumspotenzial bieten

### Bruttoergebnis vom Umsatz

- + Basierend auf bisherigen Erfahrungen haben Preisänderungen keinen entscheidenden Einfluss auf das Bruttoergebnis vom Umsatz
- + Aufgrund höherer Volumina und verbesserter Roherträge je Mengeneinheit weiterhin positive Entwicklung beim Bruttoergebnis vom Umsatz erwartet

### Ergebnis nach Steuern

- + Ganzjahreseffekt der erfolgreichen Refinanzierung

Brenntag – einfach anders

- **Hervorragende Geschäftsentwicklung im Jahr 2011**
- **Attraktive Dividende**
- **Erweiterung des Vorstands**
- **Globales Netzwerk mit soliden Säulen und weiterem Wachstumspotenzial**
- **Positiver Ausblick 2012**

**BRENNTAG** 



**VIELEN DANK!**

## 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.