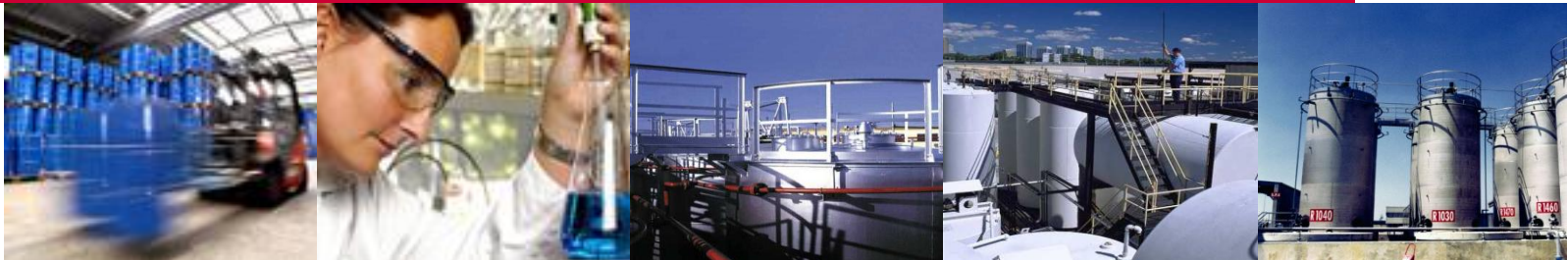




# BRENNTAG

**Bilanzpressekonferenz 2013**



**21. März 2013 / Mülheim an der Ruhr**

**Agenda**

Thema	Sprecher	Zeit
<b>1. Begrüßung</b>	<b>Hubertus Spethmann</b>	<b>10:00 Uhr</b>
<b>2. 2012 im Überblick</b>		
<b>2.1. Highlights</b>	<b>Steven Holland</b>	<b>10:05 Uhr</b>
<b>2.2. Finanzergebnisse</b>	<b>Georg Müller</b>	<b>10:15 Uhr</b>
<b>3. Strategischer Fokus und Ansatz</b>	<b>Steven Holland</b>	<b>10:35 Uhr</b>
<b>4. Ausblick und Zusammenfassung</b>	<b>Steven Holland</b>	<b>11:00 Uhr</b>
<b>5. Fragen und Antworten</b>	<b>Alle</b>	<b>11:10 Uhr</b>
<i>Get-together mit Imbiss</i>		<i>11:30 Uhr</i>

**1. Begrüßung**

**Vorstand**



**Steven Holland**  
Vorstandsvorsitzender



**Georg Müller**  
Finanzvorstand



**Jürgen Buchsteiner**  
Vorstandsmitglied



**William Fidler**  
Vorstandsmitglied

**Region Europa**

Corporate Communications  
Corporate Development  
Corporate Human Resources  
Corporate HSE  
Corporate Internal Audit

Corporate Finance & IR

Corporate IT  
Corporate Legal  
Corporate Tax  
Corporate Controlling  
Corporate Risk Management  
Corporate Group Accounting

**Region Asien-Pazifik**

Corporate M&A

**Region Nordamerika**

**Region Lateinamerika**  
Global Sourcing

# Agenda

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2012 im Überblick		
<b>2.1. Highlights</b>	<b>Steven Holland</b>	<b>10:05 Uhr</b>
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Strategischer Fokus und Ansatz	Steven Holland	10:35 Uhr
4. Ausblick und Zusammenfassung	Steven Holland	11:00 Uhr
5. Fragen und Antworten	Alle	11:10 Uhr
<i>Get-together mit Imbiss</i>		<i>11:30 Uhr</i>

## 2.1 Highlights – Wichtige Ereignisse

**März 2012**

- Brenntag erweitert den Vorstand auf vier Mitglieder

**Juli 2012**

- Akquisition des Spezialchemikaliendistributeurs ISM/Salkat in Australien und Neuseeland

- Brachem Acquisition veräußert letzten Anteil an Brenntag – Brenntag-Aktie befindet sich damit zu 100% im Streubesitz

- Akquisition der TER Corporation in den USA

**Oktober 2012**

- Erweiterung des Produktportfolios im Bereich der Spezialchemikalien durch die Akquisition der Delanta Group in Lateinamerika

**Dezember 2012**

- Übernahme des amerikanischen Wasserchemiedistributeurs ALTIVIA Corporation

## 2.1 Highlights - Ergebnisse

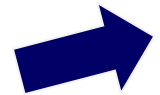
### Bruttoergebnis vom Umsatz

1.925,7 Mio. EUR  
+4,6% währungsbereinigt im Jahresvergleich  
(8,9% wie berichtet)



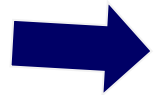
### Operatives EBITDA

717,6 Mio. EUR (exklusive einmaliger Effekte)  
706,6 Mio. EUR (+2,2% währungsbereinigt im  
Jahresvergleich ; 6,9% wie berichtet)



### Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz

36,7% (gegenüber 37,4% im Jahr 2011)  
37,3% (exklusive einmaliger Effekte)



### Cash Flow

Starker Free Cash Flow von 578,9 Mio. EUR  
(gegenüber 511,8 Mio EUR im Jahr 2011 )

### Akquisitionen

Akquisitionen mit einem Gesamtunternehmenswert  
von 207 Mio. EUR

## 2.1 Highlights - Akquisitionen

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

**Agenda**

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2012 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Strategischer Fokus und Ansatz	Steven Holland	10:35 Uhr
4. Ausblick und Zusammenfassung	Steven Holland	11:00 Uhr
5. Fragen und Antworten	Alle	11:10 Uhr
<i>Get-together mit Imbiss</i>		11:30 Uhr



## 2.2 Finanzergebnisse

Operatives EBITDA von 706,6 Mio. EUR in 2012 markiert erneut Rekordjahr

Adjustiertes operatives EBITDA angepasst an den Einmaleffekt in Q3 liegt bei 717,6 Mio. EUR und übertrifft die Mitte der erwarteten Bandbreite von 705 Mio. bis 725 Mio. EUR

Die kürzlich realisierten Akquisitionen wurden erfolgreich integriert und trugen hervorragende Ergebnis bei

Umsetzung des Effizienzsteigerungsprogramms in Europa in Q1 2012 hat positiven Einfluss auf restliches Jahr

Free Cash Flow erhöht sich deutlich auf 578,9 Mio. EUR

Vorgeschlagen wird eine Dividendenzahlung von 2,40 EUR je Aktie (Ausschüttungsquote von 36,8% des den Brenntag Aktionären zustehenden Ergebnisses nach Steuern)

## 2.2 Finanzergebnisse – Gewinn-und Verlustrechnung

in Mio. EUR	2012	2011	Δ	Δ währungs- bereinigt
Umsatzerlöse	9.689,9	8.679,3	11,6%	7,7%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.925,7	1.768,0	8,9%	4,6%
EBITDA <sup>1)</sup>	706,6	658,8	7,3%	2,5%
Operatives EBITDA <sup>1)</sup>	706,6	660,9	6,9%	2,2%
Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz	36,7% <sup>2)</sup>	37,4%		
EBIT	573,5	545,8	5,1%	
Ergebnis nach Steuern	338,2	279,3	21,1%	

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

2) 37,3% adjustiert an den einmaligen Effekt

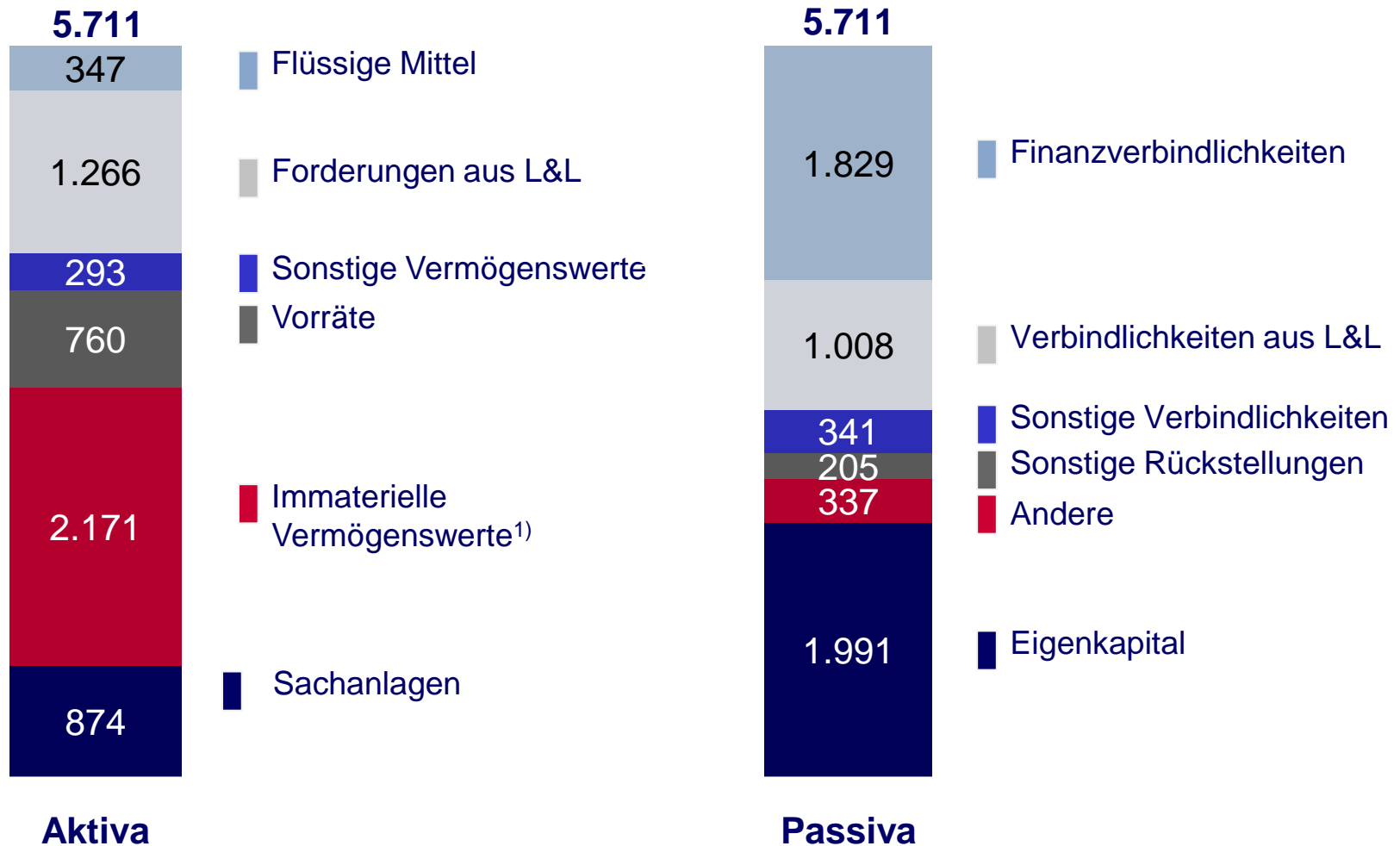
## 2.2 Finanzergebnisse – Segmente

in Mio. EUR		Europa	Nord-amerika	Latein-amerika	Asien Pazifik	Alle sonstigen Segmente	Gruppe
<b>Außenumsatz</b>	<b>2012</b>	4.549,0	3.065,2	919,0	707,6	449,1	9.689,9
	<b>2011</b>	4.295,3	2.725,7	806,9	415,4	436,0	8.679,3
	<b>Δ</b>	5,9%	12,5%	13,9%	70,3%	3,0%	11,6%
	<b>Δ währungs-bereinigt</b>	5,3%	3,9%	8,5%	58,4%	3,0%	7,7%
<b>Rohhertrag</b>	<b>2012</b>	927,9	742,3	169,6	111,6	17,0	1.968,4
	<b>2011</b>	898,0	659,7	150,5	82,1	17,3	1.807,6
	<b>Δ</b>	3,3%	12,5%	12,7%	35,9%	-1,7%	8,9%
	<b>Δ währungs-bereinigt</b>	2,4%	4,0%	7,3%	26,7%	-1,7%	4,5%
<b>Operatives EBITDA</b>	<b>2012</b>	301,6	321,5	56,9	49,4	-22,8	706,6
	<b>2011</b>	303,9	282,1	51,4	36,9	-13,4	660,9
	<b>Δ</b>	-0,8%/2,9%*	14,0%	10,7%	33,9%	70,1%	6,9%
	<b>Δ währungs-bereinigt</b>	-1,8%/1,8%*	5,5%	5,6%	25,4%	70,1%	2,2%

\* exklusive einmaliger Effekte

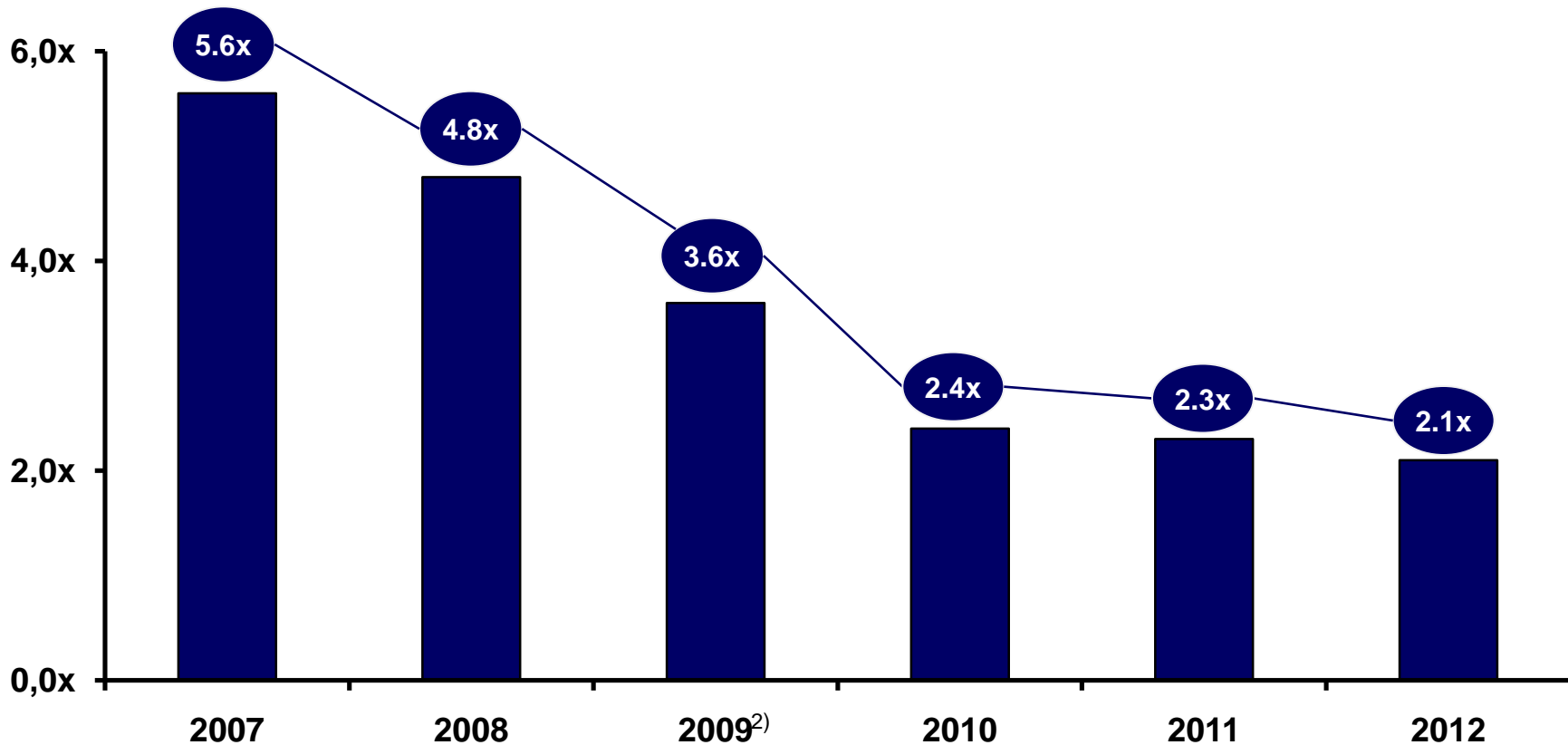
**2.2 Finanzergebnisse – Konzernbilanz zum 31.12.2012**

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.

**2.2 Finanzergebnisse - Verschuldungsgrad:  
Nettofinanzverbindlichkeiten / Operatives EBITDA<sup>1)</sup>**



1) Nettofinanzverbindlichkeiten definiert als kurzfristige Finanzverbindlichkeiten zuzüglich langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich flüssige Mittel

2) Operatives EBITDA der Quartale auf LTM-Basis; 2009 bereinigt um Aufwendungen für die frühzeitige Beendigung eines mehrjährigen Anreizprogramms

## 2.2 Finanzergebnisse – Return on net assets (RONA)

in Mio. EUR	2012	2011	Δ	Δ
<b>EBITA</b>	<b>610,4</b>	<b>569,9</b>	<b>40,5</b>	<b>7,1%</b>
<b>Durchschnittliches Sachanlagevermögen</b>	<b>860,5</b>	<b>824,0</b>	<b>36,5</b>	<b>4,4%</b>
<b>Durchschnittliches Working Capital</b>	<b>1.048,8</b>	<b>928,3</b>	<b>120,5</b>	<b>13,0%</b>
<b>Return on net assets</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,5%</b>		

## 2.2 Finanzergebnisse – Free Cash Flow

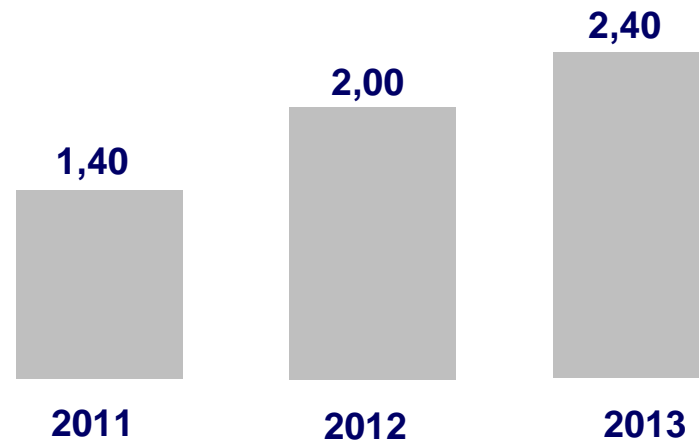
in Mio. EUR	2012	2011	Δ	Δ
<b>EBITDA</b>	<b>706,6</b>	<b>658,8</b>	<b>47,8</b>	<b>7,3%</b>
<b>Investition in langfristige Vermögenswerte (Capex)</b>	<b>-94,7</b>	<b>-86,0</b>	<b>-8,7</b>	<b>10,1%</b>
<b>Δ Working capital</b>	<b>-33,0</b>	<b>-61,0</b>	<b>28,0</b>	<b>-45,9%</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>578,9</b>	<b>511,8</b>	<b>67,1</b>	<b>13,1%</b>

## 2.2 Finanzergebnisse – Dividendenvorschlag

In EUR

Auf Brenntag-Aktionäre entfallendes Ergebnis nach Steuern	6,53
Dividendenvorschlag je Aktie	2,40
Ausschüttungsquote	36,8%

Anstieg der Dividende in EUR





# Agenda

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2012 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
<b>3. Strategischer Fokus und Ansatz</b>	<b>Steven Holland</b>	<b>10:35 Uhr</b>
4. Ausblick und Zusammenfassung	Steven Holland	11:00 Uhr
5. Fragen und Antworten	Alle	11:10 Uhr
<i>Get-together mit Imbiss</i>		<i>11:30 Uhr</i>

### 3. Strategischer Fokus und Ansatz

Was macht uns so besonders?

- **Wir bieten lokale Nähe dank unserer globalen Präsenz**
- **Robustes Geschäftsmodell**
  - Weltweites Netzwerk in allen relevanten Wirtschaftsregionen
  - Keine Abhängigkeit von einzelnen Abnehmerindustrien
  - Top 10 Kunden machen weniger als 5% des Umsatzes aus
  - Top 10 Produkte machen weniger als 20% des Rohertrags aus
  - Langjährige Partnerschaften mit Zulieferern
- ➔ **Hohe Diversifizierung ermöglicht Flexibilität und Anpassungsfähigkeit**



### 3. Strategischer Fokus und Ansatz

Warum macht unser Service den Unterschied?

■ Wir schaffen für unsere weltweiten Kunden einen Mehrwert

■ Beispiele:

- Einkauf großer Volumina an Chemikalien
- Umverpacken von größeren in kleinere Gebinde
- Mischungen gemäß spezifischer Kundenbedürfnisse
- Formulierungen und technischer Service in eigenen Labors
- Just-in-Time Belieferung und Bestandsmanagement
- Komplettlösungen aus einer Hand („One-Stop-Shop“)

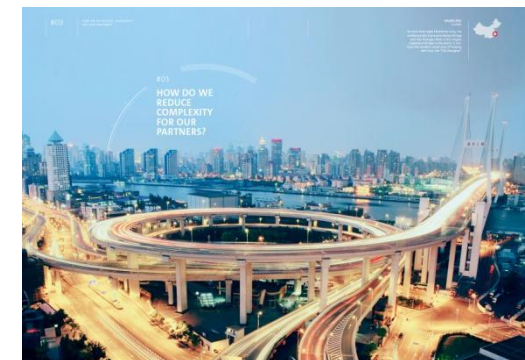
➔ Rundum-Service mit zentralem Fokus auf unsere Kunden



### 3. Strategischer Fokus und Ansatz

Wie verringern wir Komplexität für unsere Partner?

- **Wir gehen auf individuelle Bedürfnisse ein und schaffen maßgeschneiderte Lösungen**
  - **Single Sourcing von nicht strategischen Chemieprodukten**
    - Übernahme von kompletter Beschaffung, Lagerung und Just-in-Time-Lieferung
    - Kunden können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren
  - **Erschließung von neuen Lieferwegen für Produzenten insbesondere mit LKW-Teilladungen**
    - Lieferant kann Fokus auf Vertrieb und Vermarktung an Großkunden legen
- ➔ **Langjährige strategische Partnerschaften durch Effizienz in der Lieferkette**



### 3. Strategischer Fokus und Ansatz

Wie erschließen wir neue Märkte?

- Wir setzen auf das organische Wachstum unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios und unsere Erfahrung aus vielen Akquisitionen
- Ziel einer Akquisition in neue Märkte ist die geographische Ausweitung
- Prozess nach erfolgreicher Akquisition
  - Nutzung vorhandener Infrastruktur
  - Transfer von Personal und Know-how
  - Integration in die Brenntag-Gruppe

➔ **Akquisitionsstrategie als erfolgreicher Hebel zur Wertsteigerung**



### 3. Strategischer Fokus und Ansatz

Wie ermöglichen wir lokalen Erfolg als Weltmarktführer?

- Beobachtung aktueller Markttrends durch spezialisierte Vertriebs- und Marketingorganisation mit mehr als 4.000 Mitarbeitern
- Schnelle Reaktionszeit bei sich verändernden Marktbedingungen
- Effiziente und flexible Logistikprozesse
- Fokus auf lokalen Kunden
- Individuelle Beratung vor Ort
- Regionale Kunden profitieren von weltweitem Netzwerk

➔ Weltweit engmaschiges Netzwerk mit außerordentlicher Reichweite und lokaler Expertise



# Agenda

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2012 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Strategischer Fokus und Ansatz	Steven Holland	10:35 Uhr
4. Ausblick und Zusammenfassung	Steven Holland	11:00 Uhr
5. Fragen und Antworten	Alle	11:10 Uhr
<i>Get-together mit Imbiss</i>		11:30 Uhr

## 4. Ausblick und Zusammenfassung

- **Rekordergebnisse im Jahr 2012**
- **Erwartungen zu Akquisitionen erfüllt**
- **Widerstandsfähigkeit in schwierigem Marktumfeld bewiesen**
- **Erneut gestiegene attraktive Dividende**
- **Positiver Ausblick auf das Jahr 2013**



# Agenda

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2012 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Strategischer Fokus und Ansatz	Steven Holland	10:35 Uhr
4. Ausblick und Zusammenfassung	Steven Holland	11:00 Uhr
<b>5. Fragen und Antworten</b>	<b>Alle</b>	<b>11:10 Uhr</b>
<i>Get-together mit Imbiss</i>		<i>11:30 Uhr</i>

## Haftungsausschluss

Diese Präsentation enthält möglicherweise bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der Brenntag AG und anderen derzeit verfügbaren Informationen beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannt Risiken und Ungewissheiten sowie sonstige Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistung der Gesellschaft wesentlich von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen. Die Brenntag AG beabsichtigt nicht und übernimmt keinerlei Verpflichtung, derartige zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

# Kontaktdaten

## Brenntag AG

**Stinnes-Platz 1**  
**45472 Mülheim an der Ruhr**

### Unternehmenskommunikation

Hubertus Spethmann

Telefon: +49 (0) 208 7828 7701

Fax: +49 (0) 208 7828 7220

Email: [hubertus.spethmann@brenntag.de](mailto:hubertus.spethmann@brenntag.de)

Web: [www.brenntag.com](http://www.brenntag.com)



### Finanzmedien

Thomas Langer

Telefon: +49 (0) 208 7828 7653

Fax: +49 (0) 208 7828 7755

Email: [thomas.langer@brenntag.de](mailto:thomas.langer@brenntag.de)

Web: [www.brenntag.com](http://www.brenntag.com)

