

BRENNTAG



Bilanzpressekonferenz 2014



19. März 2014

AGENDA

Bilanzpressekonferenz 2014

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2013 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Aspekte des Geschäftsmodells	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

1. BEGRÜßUNG

Vorstand



**Steven Holland,
CEO**

- Seit 2006 bei Brenntag
- Mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Chemieproduktion und -distribution
- Corp. Communications, Development, HR, HSE, Internal Audit



**Georg Müller,
CFO**

- Seit 2003 bei Brenntag
- Mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Chemiedistribution
- Corp. Accounting, Controlling, Finance, IR, IT, Legal, Tax, Risk Management



**William Fidler,
Vorstandsmitglied**

- Seit 1970 bei Brenntag
- Mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Chemiedistribution
- Americas, Global Sourcing

AGENDA

Bilanzpressekonferenz 2014

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2013 im Überblick		
2.1. Highlights 2013	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Aspekte des Geschäftsmodells	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

HIGHLIGHTS 2013**Wichtige Ereignisse**

Mai 2013

Akquisition von Blue Sky Environment Pty Ltd (Australien)

Juli 2013

Eröffnung eines Innovation & Trainings Centers in Bangkok

September 2013

Veröffentlichung des ersten Nachhaltigkeitsberichts

Erwerb der Distributionssparte der Zytex Gruppe (Indien)

Dezember 2013

Akquisition des Distributionsgeschäfts von Kemira Water Denmark

HIGHLIGHTS 2013

Finanzergebnisse 2013

Makro- ökonomie	Herausforderndes makroökonomisches Umfeld über das Gesamtjahr mit einer leichten Erholung zum Jahresende
Bruttoergebnis vom Umsatz	Bruttoergebnis vom Umsatz liegt bei 1.945,5 Mio. EUR mit einem Wachstum von 3,7% auf Basis konstanter Wechselkurse
EBITDA	Bereinigtes operatives EBITDA ¹⁾ von 715,1 Mio. EUR innerhalb der Guidance von 710-725 Mio. EUR (Wachstum von 2,4% auf Basis konstanter Wechselkurse)
Akquisition	Stärkung der Marktposition durch Akquisitionen in den USA, Indien und Australien
Free Cash Flow	Hoher Free Cash Flow von 543,4 Mio. EUR
Dividende	Vorgeschlagen wird eine Dividendenzahlung von 2,60 EUR je Aktie (Ausschüttungsquote von 39,5% des den Brenntag Aktionären zustehenden Ergebnisses nach Steuern)
Aktiensplit	Vorgeschlagener 3:1 Aktiensplit, bei dem die Aktionäre zwei zusätzliche Aktien für jede gehaltene Aktie erhalten

1) Bereinigt um einmalige Kosten in Europa im Zusammenhang mit einer Kartellstrafe von 16,8 Mio. EUR in Q2 2013

HIGHLIGHTS 2013

Erfolgreiche Akquisitionen

Akquiriertes Unternehmen	Strategische Begründung
Lubrication Services, L.L.C. (LSi)	Partizipation an dem zu erwartenden starken Wachstum durch Schiefergasprojekte und Stärkung der bereits bestehenden Beziehungen zu wichtigen Kunden und Lieferanten
Zytex Group	Stärkung unserer Fokusindustrie Ernährung in Indien. Erweiterung der Beziehung zu wichtigen globalen Lieferanten
Blue Sky (Australien)	Starke Wachstumsaussichten im australischen Absatzmarkt für AdBlue
Kemira Water Treatment	Stärkung des Produktportfolios im Bereich der Industriechemikalien

AGENDA

Bilanzpressekonferenz 2014

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2013 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Aspekte des Geschäftsmodells	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

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

- **Adjustiertes operatives EBITDA liegt bei 715,1 Mio. EUR und somit in der erwarteten Bandbreite von 710-725 Mio. EUR**
- **Die getätigten Akquisitionen wurden erfolgreich ins Unternehmen integriert**
- **Das hohe Niveau des Free Cash Flows von 543,4 Mio. EUR im Finanzjahr 2013 zeigt abermals die Attraktivität des Geschäftsmodells**
- **Ergebnis je Aktie steigt auf 6,59 EUR und ermöglicht Zahlung einer attraktiven Dividende von 2,60 EUR je Aktie (Erhöhung um 8,3%)**

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. EUR	2013	2012 ¹⁾	Δ	Δ währungs- bereinigt
Umsatzerlöse	9.769,5	9.689,9	0,8%	3,3%
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.945,5	1.925,7	1,0%	3,7%
Operatives EBITDA	698,3	707,0	-1,2%	1,6%
EBITDA	696,8	707,0	-1,4%	1,4%
Adj. operatives EBITDA ²⁾	715,1	718,0	-0,4%	2,4%
Adj. operatives EBITDA/Bruttoergebnis vom Umsatz ³⁾	36,8%	37,3%		
EBIT	555,9	573,9	-3,1%	
Ergebnis nach Steuern	338,9	337,8	0,3%	

1) Angepasste Zahlen 2012 nach IAS 19

2) Q3 2012 (11 Mio. EUR) und Q2 2013 (16,8 Mio. EUR) sind bereinigt um einmalige Kosten, die im Zusammenhang mit einer Kartellstrafe anfielen.

3) Conversion ratio von 35,9% in 2013 (36,7% in 2012), wenn nicht bereinigt um einmalige Kosten.

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

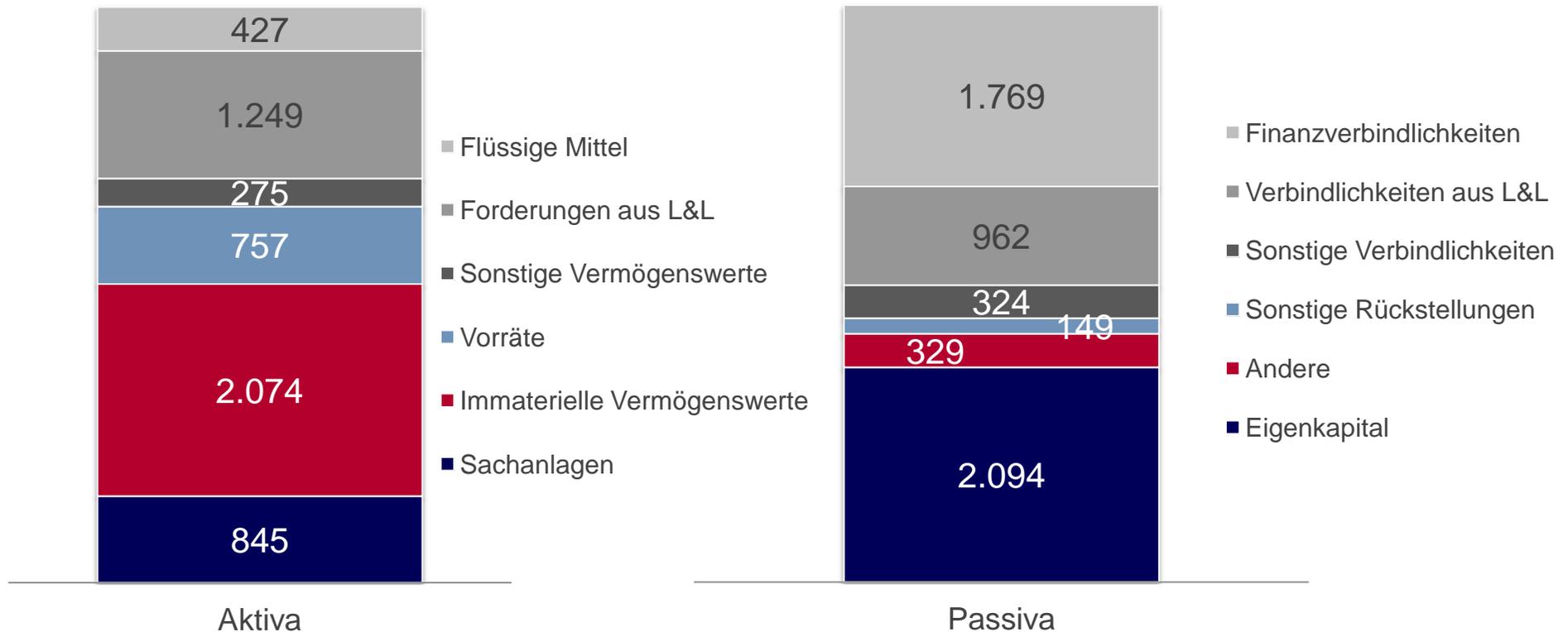
Segmente

in Mio. EUR		Europa	Nord- amerika	Latein- amerika	Asien Pazifik	Alle sonstigen Segmente	Gruppe
Rohhertrag	2013	930,0	763,1	163,6	121,7	13,9	1.992,3
	2012	927,9	742,3	169,9	113,5	15,1	1.968,4
	Δ	0,2%	2,8%	-3,5%	7,2%	-7,9%	1,2%
	Δ währungs- bereinigt	1,3%	6,7%	2,1%	11,3%	-7,9%	3,9%
Adj. operatives EBITDA	2013	314,2	325,7	47,0	47,5	-19,3	715,1
	2012	316,9	321,7	56,9	46,8	-24,3	718,0
	Δ	-0,9%	1,2%	-17,4%	1,5%	-20,6%	-0,4%
	Δ währungs- bereinigt	0,4%	4,9%	-12,3%	4,2%	-20,6%	2,4%

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

Konzernbilanz zum 31.12.2013

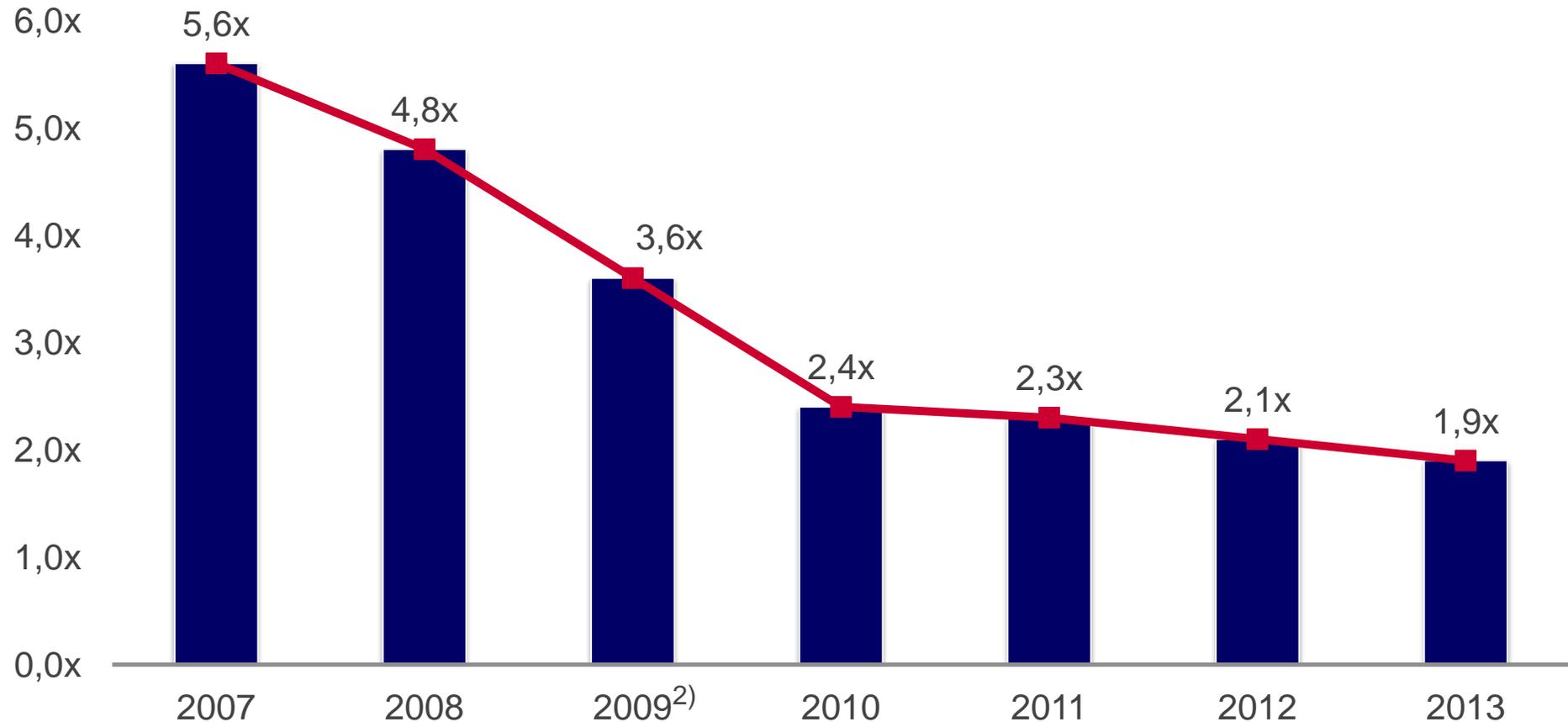
in Mio. EUR **5.627**



1) Von den zum 31. Dezember 2013 ausgewiesenen immateriellen Vermögenswerten betreffen rund 1.148 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.

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

Verschuldungsgrad: Nettofinanzverbindlichkeiten / Operatives EBITDA¹⁾



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

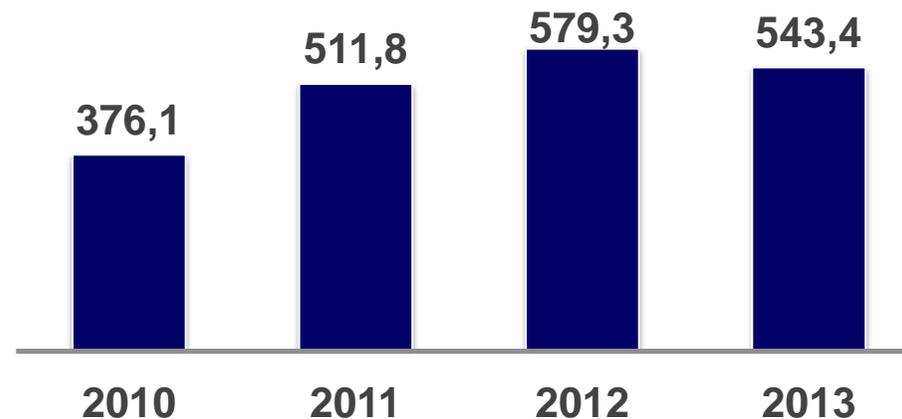
2) Operatives EBITDA der Quartale auf LTM-Basis; 2009 bereinigt um Aufwendungen für die frühzeitige Beendigung eines mehrjährigen Anreizprogramms

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

Free Cash Flow

in Mio. EUR	2013	2012	Δ	Δ
EBITDA	696,8	707,0	-10,2	-1,4%
Investition in langfristige Vermögenswerte (Capex)	-97,2	-94,7	-2,5	2,6%
Δ Working Capital	-56,2	-33,0	-23,2	70,3%
Free Cash Flow	543,4	579,3	-35,9	-6,2%

Entwicklung des Free Cash Flows seit IPO



ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

Dividendenvorschlag

in EUR	2013	2012	2011	2010
Auf Brenntag-Aktionäre entfallendes Ergebnis je Aktie	6,59	6,52	5,39	2,93
Dividendenvorschlag je Aktie	2,60	2,40	2,00	1,40
Ausschüttungsquote	39,5%	36,8 %	37,1%	36,0%

ERGEBNISENTWICKLUNG 2013

3:1 Aktiensplit vorgeschlagen, bei dem die Aktionäre zwei zusätzliche Aktien für jede gehaltene Aktie erhalten

Begründung

Der Aktienkurs hat sich seit dem Börsengang mehr als verdoppelt und ist nun einer der höchsten im MDAX.

Weiterhin positive Entwicklung des Unternehmens erwartet.

Ziel

Die Brenntag-Aktie soll weiterhin als attraktive Aktie für eine breite Aktionärsbasis einschließlich Kleinanleger dienen.

Teilungsverhältnis

Jeder Aktionär soll zwei zusätzliche Aktien für jede gehaltene Aktie erhalten (3:1 Verhältnis). Durch die Umwandlung von Kapitalrücklagen soll das Grundkapital aus Gesellschaftsmitteln unter Ausgabe neuer Aktien verdreifacht werden.

Zeitplan / Ablauf

Vorstand und Aufsichtsrat der Brenntag AG werden der ordentlichen Hauptversammlung im Juni diesen Jahres einen Aktiensplit vorschlagen.

Die Umsetzung erfolgt kurz nach der Hauptversammlung.

AGENDA

Bilanzpressekonferenz 2014

Thema	Sprecher	Time
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2013 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Aspekte des Geschäftsmodells	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

ASPEKTE DES GESCHÄFTSMODELLS

Wir unterstützen unsere Kunden – schon lange vor der Lieferung

Maßgeschneiderter Service für anspruchsvolle Kunden

- Als Weltmarktführer in der Chemiedistribution bietet Brenntag weltweit mehr als 10.000 Produkte. Unsere Produktpalette umfasst die gesamte Bandbreite von Industrie- und Spezialchemikalien.

Geteiltes Wissen für mehr Erfolg

- Mit unseren Mehrwertleistungen wollen wir jedem Kunden die passende Lösung bieten. Dazu gehört, dass wir unser Wissen mit ihnen teilen.

Wir verbinden Theorie und Praxis

- Unsere Vertriebsteams setzen sich zusammen aus Experten mit wissenschaftlichem Hintergrund sowie Erfahrung in der Laborarbeit und Produktentwicklung



ASPEKTE DES GESCHÄFTSMODELLS

Wir reduzieren Komplexität für unsere Kunden – mit ausgefeilten Lösungen und einem dichten Netzwerk

Den richtigen Mix für jeden Kunden finden

- Mit Mehrwertleistungen wie Blending Solutions unterstützen wir unsere Kunden bei der individuellen Mischung von Chemikalien und ermöglichen ihnen so, ihre Wertschöpfungskette teilweise auszulagern.

Mehrwert schaffen in verschiedenen Industrien

- Wir unterstützen unsere Kunden und Lieferanten dabei, bestehende Rezepturen zu verbessern und neue und innovative Mischungen zu produzieren.

Komplexität reduzieren – Qualität maximieren

- Basierend auf Vertrauen und Leistung wollen wir strategische Partnerschaften mit unseren Kunden etablieren. So stärken wir ihr Kerngeschäft – und machen sie letztlich erfolgreicher.



ASPEKTE DES GESCHÄFTSMODELLS

Wir erfüllen die Wünsche unserer Kunden – denn ihr Erfolg ist unser Anliegen

Höchste Sorgfalt in einem hochkomplexen Geschäft

- Eine typische Kundenlieferung besteht aus mehreren Produkten, die jeweils in kleinen Mengen benötigt werden. Um diese Kleinteiligkeit des Geschäfts und die komplexe Lieferstruktur zu bewältigen, hat Brenntag ein innovatives Logistik-System entwickelt, das eine Just-in-time-Lieferung garantiert.



Fokus auf Kundenbedürfnisse

- Der Service von Brenntag endet nicht mit der termingerechten Lieferung: Mit der Rücknahme von Gebinden und einer umweltfreundlichen Entsorgung oder Wiederverwendung unterstützen wir unsere Kunden auch weiter darüber hinaus.

Globale Spitzenleistung trifft auf lokale Märkte

- Ob in Nord- oder Lateinamerika, Europa oder Asien – jeder Kunde erwartet höchste Genauigkeit und maßgeschneiderte Lösungen. Dazu muss Brenntag die spezifischen Gegebenheiten lokaler Märkte kennen.



ASPEKTE DES GESCHÄFTSMODELLS

Wir erkennen das Potential unserer Lieferanten – und stellen sicher, dass unsere Kunden weltweit dies auch tun

Wir verknüpfen die Expertise der Lieferanten mit regionalen Absatzmöglichkeiten

- Brenntag agiert als Bindeglied zwischen Kunden und Lieferanten. Deshalb sind wir in der Lage, Angebot und Nachfrage zu verbinden und für vielversprechende Produkte neue Absatzmärkte zu finden.



Mit Expertenwissen Potenzial analysieren

- Brenntag ist global präsent, und unsere Mitarbeiter sind Experten in ihrer Region: So können wir Produkte in verschiedenen Ländern gleichzeitig platzieren. Wo immer es hingehen soll – wir sind vor Ort.

Komplexität reduzieren und Netzwerke schaffen

- Indem wir Produzenten unterstützen, ihr internationales Geschäft sicher und effizient auszuweiten, stärkt Brenntag die gesamte Geschäftsentwicklung und dient so als Innovationskraft.



AGENDA

Bilanzpressekonferenz 2014

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2013 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Aspekte des Geschäftsmodells	Steven Holland	10:35 Uhr
4. Ausblick und Zusammenfassung	Steven Holland	11:00Uhr
5. Fragen und Antworten	Alle	11:10 Uhr
<i>Get together mit Imbiss</i>		11:30 Uhr

AUSBLICK UND ZUSAMMENFASSUNG

	2013	Kommentar	Trend 2014
Umsatzerlöse	9.770 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Die globale Wirtschaft wird sich voraussichtlich in 2014 erholen. Die strukturellen Wachstumstrends für Chemiedistributeure und insbesondere Brenntags starke Wettbewerbssituation lässt weiteres Wachstumspotential erwarten. 	
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.946 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Aus der Erfahrung heraus haben Preisveränderungen keinen signifikanten Einfluss auf das Bruttoergebnis vom Umsatz. Positive Entwicklungen beim Bruttoergebnis vom Umsatz sind aufgrund struktureller Wachstumstrends zu erwarten. 	
Operatives EBITDA	698 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Das operative EBITDA wird voraussichtlich von der Entwicklung des Bruttogewinns und internen Effizienzmaßnahmen profitieren. 	
Ergebnis nach Steuern	339 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Es ist zu erwarten, dass das Ergebnis nach Steuern parallel zum EBITDA wächst. 	

AUSBLICK UND ZUSAMMENFASSUNG

	2013	Kommentar	Trend 2014
Working Capital	1.044 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Zu einem großen Teil abhängig vom Umsatzwachstums Erwartetes Wachstum in 2014 (im Vergleich zum Jahresende von 2013). 	
Capex	97 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Die Ausgaben für Capex werden sich aufgrund von Projekten für die Erweiterung unserer Geschäftstätigkeiten leicht erhöhen. 	
Free Cash Flow	543 Mio. EUR	<ul style="list-style-type: none"> Erwartetes Wachstum des Free Cash Flow 	

AGENDA

Bilanzpressekonferenz 2014

Thema	Sprecher	Zeit
1. Begrüßung	Hubertus Spethmann	10:00 Uhr
2. 2013 im Überblick		
2.1. Highlights	Steven Holland	10:05 Uhr
2.2. Finanzergebnisse	Georg Müller	10:15 Uhr
3. Aspekte des Geschäftsmodells	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

DISCLAIMER

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 unbekannte 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.

KONTAKT**Brenntag AG, Stinnes-Platz 1, 45472 Mülheim an der Ruhr****Corporate
Communications****Hubertus Spethmann**

Telefon: +49 (0) 208 7828 7701

Fax: +49 (0) 208 7828 7220

E-mail: hubertus.spethmann@brenntag.deWeb: www.brenntag.com**Thomas Langer**

Telefon: +49 (0) 208 7828 7653

Fax: +49 (0) 208 7828 7755

E-mail: thomas.langer@brenntag.deWeb: www.brenntag.com**Finanzmedien**