

**Brenntag AG**  
**Hauptversammlung am 9. Juni 2015**  
**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 heiÙe Sie im Namen des Vorstands der Brenntag AG herzlich  
willkommen zu unserer diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung!

Ich freue mich, Ihnen – unseren Eigentümern – heute zu berichten, wie  
der Brenntag-Konzern sich im abgelaufenen Jahr entwickelt hat. Vor  
allem aber möchten wir mit Ihnen gemeinsam auch nach vorn schauen  
und Ihnen einen tieferen Einblick in unser Geschäft geben. Georg  
Müller, unser Finanzvorstand, wird Ihnen darüber hinaus weitere Details  
zu den Finanzen geben.

Beginnen möchte ich mit dem Rückblick auf das Jahr 2014 und hier  
insbesondere einige Ereignisse nennen, die für die Entwicklung von  
Brenntag wichtig waren.

### **Highlights 2014**

Auch im letzten Jahr haben wir es trotz anhaltend herausfordernder  
Marktbedingungen geschafft, historische Höchststände bei den beiden  
für uns wichtigen Ergebnisgrößen „Bruttoergebnis vom Umsatz“ und  
„operatives EBITDA“ zu erreichen.

Darüber hinaus haben wir an unserer bewährten Strategie, die auch Akquisitionen umfasst, festgehalten und konnten über Zukäufe in den USA, Europa und Lateinamerika berichten.

Die kontinuierliche Harmonisierung und Straffung unserer operativen Prozesse sowie verschiedene Wachstumsinitiativen haben in 2014 zu positiven Ergebnissen geführt, und wir rechnen hier auch im laufenden Jahr mit Beiträgen zu weiterem Wachstum.

Ein weiterer wesentlicher Meilenstein ist die im März letzten Jahres erfolgreich durchgeführte Refinanzierung unserer Finanzverbindlichkeiten. Die Details dieser Transaktion wird Ihnen mein Kollege Georg Müller später noch näher erläutern.

Im dritten Quartal 2014 haben wir einen Aktiensplit im Verhältnis 1:3 durchgeführt, durch den wir die Handelbarkeit der Aktie erhöhen möchten.

Und nicht zuletzt haben wir unseren neuen Unternehmensclaim „ConnectingChemistry“ weltweit ausgerollt. Dass dieser Zusatz viel mehr ist, als nur ein Branding, werde ich im Verlauf dieser Hauptversammlung noch weiter ausführen.

### **Nachhaltiges Wachstum mit hoher Profitabilität**

Um Ihnen einen Eindruck von der Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells zu geben, möchte ich gemeinsam mit Ihnen zunächst einmal einen Blick auf die langfristige Entwicklung von Brenntag werfen.

Man sieht hier sehr deutlich, dass der Konzern sowohl beim Bruttoergebnis vom Umsatz als auch beim EBITDA kontinuierlich gewachsen ist und selbst während der Finanzkrise 2008/2009 konnten wir eine sehr widerstandsfähige Geschäftsentwicklung zeigen.

### **Finanzkennzahlen 2014**

Wenden wir nun unseren Blick auf das Jahr 2014, das diese positive Entwicklung bestätigt.

Der Konzern konnte trotz anhaltend schwieriger weltwirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen weiter wachsen und für das Geschäftsjahr 2014 ein starkes Ergebnis erzielen.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** stieg um 4,2 Prozent auf mehr als 2 Milliarden Euro. Währungskursbereinigt entspricht dies einem Anstieg um 4,8 Prozent.

Auf Basis konstanter Wechselkurse erreichte das **operative EBITDA** eine Steigerung von 4,3 Prozent und lag bei 726,7 Millionen Euro.

Die sogenannte „Conversion Ratio“, also das **Verhältnis von operativem EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz** lag bei 35,8 Prozent.

Bei der Kennzahl „**Free Cashflow**“ wird einmal mehr die Attraktivität unseres Geschäftes deutlich. Der Free Cashflow lag im Berichtszeitraum bei beachtlichen 521,6 Millionen Euro.

### **Segmente 2014 – Europa**

Kommen wir zu unseren vier Regionen. Auf den folgenden Seiten sehen Sie jeweils Balkendiagramme, die die Entwicklung des Rohertrags und des operativen EBITDA jeweils für die Jahre 2013 und 2014 vergleichen.

Das **Segment Europa** war auch im letzten Jahr von einem schwierigen makroökonomischen Umfeld geprägt, das sich nur langsam erholt. Dennoch konnte Brenntag in dieser Region den Rohertrag auf Basis konstanter Wechselkurse um 4,3% auf 972,0 Millionen Euro steigern. Auch das operative EBITDA verzeichnete ein sehr gutes währungskursbereinigtes Wachstum von 12,4% auf 335,9 Millionen Euro.

Seit 2 Jahren verfolgen wir in dieser Region einen sogenannten „pan-europäischen Ansatz“, nachdem in der Vergangenheit die europäischen Länder individuell geführt wurden. Wir haben nun ein etabliertes

Managementteam in Europa und damit die Basis für langfristigen und nachhaltigen Erfolg.

Wir sind gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet und erwarten, dass die Fortführung von Effizienz- und Wachstumsinitiativen weiterhin positive Effekte zeigen wird, was uns in Europa für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres positiv stimmt.

### **Segmente 2014 – Nordamerika**

In **Nordamerika** herrschte insgesamt ein positives wirtschaftliches Umfeld, und wir konnten die Zukäufe in dieser Region reibungslos in den Konzern integrieren.

Beim Rohertrag konnten wir eine sehr gute Steigerung um 6,0 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse auf 802,2 Millionen Euro verzeichnen. Die Ergebnisentwicklung von Brenntag in dieser Region war allerdings zeitweise von verschiedenen Kosteneffekten belastet und das operative EBITDA fiel um -0,2 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse.

Das Segment Nordamerika startete im ersten Quartal 2015 allerdings wieder mit guten Ergebnissen, und wir sehen bereits eine deutlich bessere Kostensituation in diesem Jahr.

### **Segmente 2014 – Lateinamerika**

In **Lateinamerika** stellte uns auch in 2014 die wirtschaftliche und politische Situation vor größere Herausforderungen. Nach einem schwachen Start zu Beginn des Jahres, konnten wir eine verbesserte Ergebnisentwicklung zum Ende 2014 hin beobachten. Die Region Lateinamerika steigerte den Rohertrag um 6,1 Prozent und das operative EBITDA um 2,9 Prozent – jeweils auf Basis konstanter Wechselkurse.

Diese positiven Entwicklungen stützen unsere Erwartungen an die Wachstumschancen der Region. Insgesamt sind wir hier gut aufgestellt und verfügen über die notwendige Erfahrung, um uns den wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen in einzelnen lateinamerikanischen Ländern zu stellen.

### **Segmente 2014 – Asien Pazifik**

Auch der **asiatisch-pazifische Raum** ist eine sogenannte Emerging Market-Region und hält immer wieder Herausforderungen im gesamtwirtschaftlichen und politischen Umfeld bereit.

Der Rohertrag bewegte sich weitgehend auf Vorjahresniveau und lag bei 120,7 Millionen Euro. Auf Basis konstanter Wechselkurse entspricht dies einem Anstieg von 1,9%.

Beim operativen EBITDA haben wir einen Rückgang von 13,1 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse auf 41,2 Millionen Euro verzeichnet.

Dieser Rückgang ist teilweise auf geplante Wachstumsinitiativen zurückzuführen, die zunächst einige Vorlaufkosten erforderten. Unter anderem wurde das Management-Team für die Region Asien Pazifik erweitert, was zunächst zu höheren Kosten führt.

Das Segment Asien Pazifik zeigt bereits seit einiger Zeit eine uneinheitliche konjunkturelle Entwicklung. Während die Länder Australien und Thailand nach wie vor schwächer sind als erwartet, beobachten wir in China eine kontinuierliche Verbesserung der Ergebnisse. Grundsätzlich positiv zu bewerten ist, dass wir seit dem vierten Quartal 2014 in dieser Region wieder einen positiven Trend erkennen.

### **Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2015**

Und damit sind wir bei der für uns sehr erfreulichen Entwicklung der Finanzkennzahlen für das erste Quartal 2015.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** verbesserte sich im Vorjahresvergleich um hervorragende 15,2 Prozent auf 557,3 Millionen Euro. Auf Basis konstanter Wechselkurse bedeutet dies immer noch eine Steigerung von 4,3 Prozent.

Beim **operativen EBITDA** konnten wir sogar ein Wachstum von 22,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen, was

währungskursbereinigt einem Anstieg von 9,7 Prozent entspricht. Das operative EBITDA erreichte somit im ersten Quartal 195,0 Millionen Euro.

Diese sehr hohen Wachstumsraten sind zum Teil dem deutlich stärkeren US-Dollar im Vergleich zum Euro geschuldet, was unserer Ergebnisentwicklung einigen Rückenwind gebracht hat. Aber auch die währungskursbereinigten Wachstumsraten können sich sehen lassen, und wir sind mit dem Quartalsergebnis sehr zufrieden.

Der **Free Cashflow** für das erste Quartal 2015 hat sich im Vergleich zum Vorjahresquartal mehr als verdoppelt und zeigte eine signifikante Steigerung auf 161,0 Millionen Euro.

#### **Erfolgreiche Akquisitionen 2014**

Auch im letzten Jahr haben wir an unserer bewährten Strategie festgehalten, und sehen neben organischem Wachstum Unternehmenszükäufe als eine wichtige Säule für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung.

Wir freuen uns, dass wir im letzten Jahr wieder deutlich aktiver in Bezug auf Akquisitionen waren und in verschiedenen Regionen der Welt Übernahmen mit Unternehmenswerten in einem Gesamtvolumen von rund 140 Millionen Euro unterzeichnen konnten.

**Da ist zunächst Gafor in Brasilien**

- Gafor ist ein Distributeur von Spezial-Lösemitteln mit Hauptsitz in Sao Paolo. Die wichtigsten Kunden kommen aus den Bereichen Chemie, Beschichtungsmittel und Klebstoffe sowie Körperpflegeprodukte.
- Gafor erreichte im Jahr 2014 einen Umsatz von rund 49 Millionen Euro.
- Diese Akquisition hilft uns bei der Erweiterung unserer Marktpräsenz und gibt uns die richtige Größe in diesem lateinamerikanischen Land

**Philchem in Houston, Texas**

- Philchem ist auf das Management von Angebots- und Nachfrageschwankungen bei ausgewählten Produktgruppen spezialisiert. Die Gesellschaft verfügt über langjährige Beziehungen zu wichtigen Lieferanten und es gibt eine exzellente Logistikkompetenz.
- Das Unternehmen erzielte im Jahr 2014 einen Umsatz von rund 113 Millionen Euro.

Im September letzten Jahres haben wir die **Chimab SPA in Italien** übernommen

- Das Unternehmen liefert Zusatzstoffe und Zwischenprodukte für die Lebensmittelindustrie und
- verzeichnete im Jahr 2014 einen Umsatz von rund 34 Millionen Euro.
- Durch Chimab konnten wir unsere Marktposition in der Nahrungsmittelindustrie in Italien weiter ausbauen.

Im Dezember 2014 folgte mit **SurtiQuímicos S. A. in Kolumbien** eine weitere Akquisition,

- die sich auf den Vertrieb von Spezialchemieprodukten und Formulierungen an die Farb-, Lebensmittel-, Textil- und Bauindustrie fokussiert.
- Die Gesellschaft erwirtschaftete in 2014 einen Umsatz von 10,5 Millionen Euro
- Mit diesem Unternehmen erweitern wir unsere Präsenz im Bereich Spezialchemikalien in Lateinamerika.

Desweiteren konnten wir zum Ende des letzten Jahres auch noch die Übernahme von **Fred Holmberg & Co. AB in Schweden** bekannt geben, die wir in diesem Jahr abgeschlossen haben.

- Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Vertrieb von organischen und anorganischen Chemikalien.
- Der Umsatz in 2014 betrug rund 78 Millionen Euro.

- Durch diese Akquisition stärken wir unsere Infrastruktur und erweitern unser Portfolio an Industriechemikalien in Skandinavien.

### **Agenda – Finanzkennzahlen 2014**

Und nun übergebe ich an meinen Vorstandskollegen Georg Müller, der Ihnen die Finanzkennzahlen für 2014 vorstellen wird.

Bitte Georg!

### **Gewinn- und Verlustrechnung**

Guten Morgen meine Damen und Herren,  
ich möchte heute mit einer verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung für den Konzern beginnen, in der wir einige wesentliche Kennzahlen für Sie aufbereitet haben.

Auch im Jahr 2014 erwiesen sich die gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in einigen Ländern und Regionen als anhaltend schwierig. Obwohl die Weltwirtschaft nicht so stark wuchs, konnte Brenntag mit sehr starken Zahlen die Stärken und die Widerstandsfähigkeit seines Geschäftsmodells unter Beweis stellen.

- Der Umsatz stieg im letzten Jahr auf Basis konstanter Wechselkurse um 3,2 Prozent auf gut 10 Milliarden Euro.

- Das Bruttoergebnis vom Umsatz lag bei mehr als 2 Milliarden Euro und stieg damit auf Basis konstanter Wechselkurse um gute 4,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.
- Das operative EBITDA erreichte mit 727 Millionen Euro und einer Steigerungsrate von 4,3 Prozent auf Basis konstanter Wechselkurse einen neuen Höchststand.
- Das häufig herangezogene Verhältnis von operativem EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz lag bei 35,8 Prozent und blieb im Vergleich zum Vorjahr annähernd stabil.
- Das Vorsteuerergebnis betrug 507,8 Millionen Euro und verzeichnete eine Steigerung von 2,5 Prozent gegenüber 2013.
- Daraus ergibt sich ein Nachsteuergewinn von 339,7 Millionen Euro.

#### **Konzernbilanz zum 31. Dezember 2014**

Kommen wir nun zur Konzernbilanz, die sich weiterhin in einem sehr guten Zustand präsentiert. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich nur kleine Änderungen ergeben. Erwähnenswert ist, dass wir das Eigenkapital um gut 260 Millionen Euro auf 2,4 Milliarden Euro steigern konnten. Für das Jahr 2014 liegt die Eigenkapitalquote damit bei 38 Prozent.

#### **Free Cashflow 2014**

Auf der folgenden Seite sehen Sie die Entwicklung des Free Cashflow. Brenntag zeigt seit vielen Jahren eine sehr positive Entwicklung des Free Cashflow. Die Mittel aus dem Free Cashflow werden regelmäßig

für Akquisitionen und die Zahlung einer Dividende an unsere Aktionäre benutzt.

Auch im Jahr 2014 konnten wir einen hohen Free Cashflow erzielen. Der leichte Rückgang im Vergleich zum Vorjahr erklärt sich im Wesentlichen aus den Veränderungen beim Working Capital. Die Investitionen in langfristige Vermögenswerte – oder auch Capex – stiegen leicht auf 104,8 Millionen Euro, was auf ein gestiegenes Geschäftsvolumen zurückgeht. Wir sind aber sparsam geblieben und haben etwas weniger ausgegeben, als wir ursprünglich für das Jahr 2014 erwartet hatten.

### **Dividende**

Seit unserem Börsengang im Jahr 2010 haben wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, jedes Jahr eine attraktive und steigende Dividende ausgezahlt.

Auch in diesem Jahr bleiben wir dieser Politik treu und schlagen im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats dieser Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividendenzahlung in Höhe von 90 Cent je Aktie vor. Damit liegt die Ausschüttungsquote bei 41,0 Prozent.

## **Langfristig ausgerichtetes Fälligkeitsprofil und Investmentgrade**

### **Rating**

Ich komme nun zu unserer Konzernfinanzierung, die ein wesentlicher Baustein für den Erfolg und die Flexibilität der Brenntag-Gruppe ist.

Das Fälligkeitsprofil unserer Finanzschulden wurde im März 2014 neu aufgesetzt. Der wesentliche Teil unserer Finanzschulden, nämlich der syndizierte Kreditvertrag, wurde frühzeitig verlängert und hat nun eine Laufzeit bis März 2019. Gleichzeitig wurden die Zinsmargen deutlich gesenkt, was zu einer jährlichen Ersparnis von mindestens 6,0 Millionen Euro führt. Desweiteren wurde die revolvingende Kreditlinie um 100 Millionen Euro auf nun 600 Millionen Euro erhöht.

Im März diesen Jahres hat die Ratingagentur Moody's das Kreditrating von Brenntag auf „Baa3“ und damit auf das besonders hohe Investmentgrade Level angehoben. Bei der Agentur Standard & Poor's hatten wir diesen Status schon seit etwas längerer Zeit erreicht. Brenntag kann nun erstmals von den beiden international angesehenen Ratingagenturen ein Investmentgrade Rating vorweisen.

Durch die Anpassung der Konditionen ist die Konzernfinanzierung nun sehr langfristig ausgerichtet, und die Verbesserungen spiegeln die fortdauernde positive Entwicklung von Brenntag wider. Nicht zuletzt unterstreicht dies, zusammen mit dem Investmentgrade Rating, unsere exzellente Reputation an den Kapitalmärkten.

### **Nachhaltige Kurssteigerung der Brenntag-Aktie**

Bevor ich auf die Kursentwicklung unserer Aktie im Jahr 2014 eingehe, möchte ich Ihnen einige Highlights der Brenntag-Aktie nennen:

- Seit unserem Börsengang vor gut 5 Jahren verzeichnet unsere Aktie einen Kursanstieg von mehr als 240%.
- Wir haben in jedem Jahr seit dem Börsengang eine bessere Performance als der DAX gezeigt.
- Die Marktkapitalisierung der Brenntag-Gruppe liegt mittlerweile bei ca. 9 Milliarden Euro – wir sind also ein wirkliches Schwergewicht im MDAX.
- Und nicht zuletzt ist das auch der Grund, warum wir immer mal wieder für einen Aufstieg in den DAX im Gespräch sind – wir belegen regelmäßig einen Platz um Position 30 in der Rangliste der Deutschen Börse in Bezug auf die Marktkapitalisierung.

Werfen wir nun einen Blick auf die Kursentwicklung der Brenntag-Aktie im letzten Jahr.

In 2014 war die Entwicklung an den Börsen von vergleichsweise hohen Schwankungen in beide Richtungen geprägt. Im zweiten Halbjahr sorgte die Entscheidung der Europäischen Zentralbank zu ihrer Zinspolitik für positive Impulse an den Märkten.

Die Brenntag-Aktie folgte dieser Entwicklung und konnte das Jahr nach einer starken Entwicklung in den letzten Monaten nahe am bis dahin

gültigen Allzeithoch abschließen. Der Schlusskurs für 2014 lag bei 46,51 Euro, was einer Steigerung von 3,6 Prozent gegenüber dem Schlusskurs des Vorjahres entspricht.

Seit Jahresbeginn 2015 setzt sich der positive Trend fort und die Aktie entwickelt sich mit den beiden Indizes DAX und MDAX.

Zum 05. Juni 2015 lag unsere Aktie bei einem Kurs von 52,50 Euro.

### **Ausblick auf 2015**

Wenn wir nun einen Blick in die Zukunft werfen, sehen wir auch für 2015 einen durchweg positiven Trend. Wir erwarten eine weitere Entspannung der Weltwirtschaft und unsere starke Position als Marktführer wird zu weiterem **Umsatzwachstum** führen.

Wichtiger für uns ist aber, dass wir eine Steigerung beim **Bruttoergebnis vom Umsatz** erwarten, welches die Grundlage für die Entwicklung des **EBITDA** ist – der zentralen Steuerungsgröße bei Brenntag.

Auch das EBITDA sollte sich in 2015 positiv entwickeln und zwar in erster Linie getrieben durch unsere beiden großen Regionen **Europa** und **Nordamerika**.

In **Europa** gehen wir von einer weiteren Entspannung der Gesamtwirtschaft aus, was uns bei weiterem Wachstum helfen wird. Intern arbeiten wir weiter kontinuierlich an der Optimierung unserer Geschäftsprozesse und unserer Commercial Excellence.

In **Nordamerika** erwarten wir die Rückkehr zu alter Stärke, das heißt eine Verbesserung der Ergebnisse und der Effizienz, nachdem diese im vergangenen Jahr durch einige Kosten beeinträchtigt wurde.

Für die Regionen **Lateinamerika** und **Asien Pazifik** gehen wir insgesamt von schwierigeren wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in einigen Ländern aus, die sich auch weiter auswirken werden. Mittel- und langfristig sehen wir aber auch in diesen Regionen und insbesondere im asiatisch-pazifischen Raum das größte Markt- und Wachstumspotenzial.

Lassen Sie mich meine Ausführungen kurz zusammenfassen:

Die Entwicklung von Brenntag als Weltmarktführer in der Chemiedistribution und als börsennotiertes Unternehmen ist eine wirkliche Erfolgsgeschichte. Wir haben bewiesen, dass wir uns auch unter herausfordernden Bedingungen gut behaupten können und sehen den Konzern weiterhin gut positioniert. Insbesondere in Europa haben wir hier im Jahr 2014 positive Impulse in unserem Geschäft gesehen.

### **Agenda – Connecting Chemistry**

Ich übergebe nun wieder an Steve Holland, der Ihnen einen Einblick in die strategische Entwicklung von Brenntag geben wird.

Bitte Steve!

### **Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kunden und Lieferanten**

Meine Damen und Herren, wie Sie wissen, verfügen wir über ein überaus erfolgreiches Geschäftsmodell in einem attraktiven Markt. Durch die hohe Diversifizierung haben wir eine sehr hohe Widerstandskraft und gleichzeitig bieten sich Wachstumschancen. Auch die andauernde Konsolidierung im Markt für Chemiedistribution ist aus unserer Sicht sehr positiv zu bewerten und bietet Chancen.

Als Weltmarktführer ist Brenntag hervorragend in der Chemiedistribution positioniert. Wir sind in allen Regionen der Welt stark vertreten und verfügen über langjährige und sehr gute Beziehungen zu Kunden und Lieferanten.

All das sind sehr gute Voraussetzungen für eine weiterhin positive Unternehmensentwicklung. Uns ist aber auch bewusst, dass dies nicht von alleine kommt und deshalb arbeiten wir ständig daran, die Servicequalität zu verbessern und das Unternehmen in allen Bereichen fortzuentwickeln.

Und genau das wollen wir mit unserem neuen Branding „ConnectingChemistry“ zum Ausdruck bringen, welches wir im letzten Jahr weltweit ausgerollt haben. Dieser Claim bedeutet also viel mehr für Brenntag und seine Mitarbeiter, als nur der Zusatz zur Marke „Brenntag“.

Der Fokus liegt natürlich immer auf der langfristigen und nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts.

### **Herausragende Qualität in der Chemiedistribution**

„ConnectingChemistry“ steht für unseren Anspruch, Kunden und Lieferanten in einer gewinnbringenden Partnerschaft zusammenzuführen. Nach außen hin verbinden wir Chemie auf allen Ebenen und intern wurden konzernweit Werte und Ziele festgesetzt, die jeder Mitarbeiter verinnerlicht hat. So leben wir „ConnectingChemistry“!

Meine Damen und Herren, Sie finden uns und Produkte von Brenntag in vielen Bereichen Ihres alltäglichen Lebens. Und ich möchte Ihnen einige Beispiele präsentieren und Ihnen unser Geschäft und unsere Produkte veranschaulichen:

### **Lebensqualität – Öl & Gas**

Sicher ist Ihnen nicht entgangen, dass die Öl- und Gasindustrie heute in aller Munde ist. Öl- und Erdgasressourcen decken einen wesentlichen Teil des Energiebedarfs unserer Gesellschaft ab. Wir benötigen die Energie zum Kochen, zum Heizen unserer Häuser, als Kraftstoff für Autos oder für die Elektrizität.

Brenntag liefert für die Öl- und Gasindustrie Produkte und Dienstleistungen für alle Teile der Wertschöpfungskette. Wir verstehen das Geschäft und die Bedürfnisse unserer Kunden. Wir garantieren eine zeitgerechte Lieferung auch von Kleinstmengen an Chemikalien, sei es zur Förderung, zur Verarbeitung oder zum Vertrieb von Öl und Gas. Gerade in der Öl- und Gasindustrie ist es sehr wichtig, dass wir auch an die abgelegendsten Orte liefern können.

### **Lebensqualität – Beschichtungen & Bauindustrie**

Ein weiterer wichtiger Bereich, in dem Brenntag tätig ist, sind Beschichtungen und die Bauindustrie. Hier liefern wir Produkte für alles, was Sie tagtäglich umgibt. Die Tischplatte vor Ihnen enthält Zusatzstoffe von Brenntag, alle Fenster in Gebäuden, Stühle, Teppiche und der Beton, mit dem wir unsere Städte bauen. Hier bieten wir unseren Kunden ein breites Spektrum an Services von der Beratung über Rezepturverbesserungen bis hin zu komplexen Logistiklösungen. Wir

ermöglichen unseren Kunden, einen Teil ihres Herstellungsprozesses auszulagern und so die Komplexität in ihrem Geschäft zu verringern.

### **Lifestyle – Nahrungsmittel**

Mit unserem Engagement in der Nahrungsmittel und Kosmetikindustrie sind wir immer am Puls der Zeit.

Die Nahrungsmittelindustrie wird mehr als jede andere Industrie von globalen und schnell wechselnden Trends beeinflusst. Um für Kunden und Lieferanten der bevorzugte Partner in diesem Bereich zu sein, sind Qualität, Flexibilität und weitreichendes Knowhow von Inhaltsstoffen, Anwendungsbereichen und Märkten unerlässlich. Bei vielen Kunden können wir dabei mit dem Knowhow aus unserem internationalen Netzwerk punkten und uns so von der Konkurrenz abgrenzen.

### **Lifestyle – Kosmetik**

Und ähnlich verhält es sich auch in der Kosmetikbranche. Schönheit, Anti-Aging und Körperpflege gehören zu unserem heutigen Lebensstil. Die Branche ist sehr kreativ, aber vor allem schnelllebig und verbraucherorientiert. Brenntag liefert hier Rohstoffe und Lösungen und unterstützt die Hersteller bei der effizienten Einführung ihrer Produkte am Markt. Durch unsere Nähe zum Kunden und unsere Marktkenntnis können wir zusammen mit den Herstellern schnell auf ein verändertes Kundenverhalten reagieren und erleichtern so den Wettbewerb für unsere Partner.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch wenn dies nur ein kleiner Ausschnitt unserer operativen Aktivitäten war, bleibt unsere Strategie klar definiert.

### **Strategischer Fokus auf weiterem profitabilem Wachstum**

Wir sind der Weltmarktführer in der Chemiedistribution und der einzige Chemiedistributeur mit einer wirklich globalen Ausrichtung. Wir haben hochmotivierte Mitarbeiter und eine der effizientesten Vertrieb & Marketing-Organisationen der Branche. Darüber hinaus arbeiten wir ständig an vielfältigen Initiativen, die letztlich zu mehr Effizienz und steigenden Ergebnissen führen werden.

Wir haben ein robustes und widerstandsfähiges Geschäftsmodell, das sich auf Sicherheit, Umweltschutz und Wachstum fokussiert. Unser Kerngeschäft ist die Lieferung von Kleinmengen an Chemikalien und unsere zahlreichen Mehrwertleistungen heben uns deutlich vom Wettbewerb ab.

Wie in der Vergangenheit, werden wir auch in Zukunft organisch und durch Akquisitionen wachsen und werden unsere Wettbewerbsvorteile im Hinblick auf Größe und hervorragenden lokalen Service weiter ausbauen.

Meine Damen und Herren,

Sie sind Aktionäre dieses großartigen Unternehmens. Der Vorstand der Brenntag AG möchte heute nicht versäumen, sich bei Ihnen wie auch bei unseren mehr als 13.000 Mitarbeitern und unseren Geschäftspartnern für das Vertrauen und die Treue ganz herzlich zu bedanken. Wir möchten – gemeinsam mit Ihnen – die Zukunft von Brenntag weiterhin erfolgreich gestalten.

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