



**Der Wertschöpfung
verpflichtet**

Hauptversammlung am 22. Juni 2011

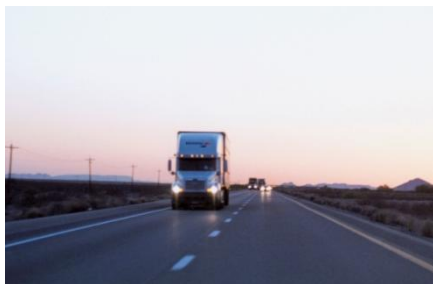
Themen



Brenntag auf einen Blick



Finanzielle Performance 2010 / Q1 2011



Strategie der Wertsteigerung / Ausblick

Brenntag auf einen Blick

CEO Stephen Clark



Mehrwertschaffung durch Komplettlösungen

Brenntag – Weltmarktführer in der Chemiedistribution

- 
- **Marktanteil von 6,9 %¹ und Umsatz von EUR 7,65 Mrd. im Jahr 2010**
 - **Weltweites Netzwerk mit mehr als 400 Distributionsstandorten in fast 70 Ländern**
 - **Ca. 12.000 Mitarbeiter, davon rund 4.400 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

BRENNTAG 

Langjährige Firmengeschichte von annähernd 140 Jahren



Hervorragende Geschäftsentwicklung ...

Strategische Highlights 2010

- **Erfolgreicher Börsengang im März**
- **Aufnahme der Brenntag Aktie in den MDAX im Juni**
- **Signifikanter Ausbau der Marktposition in Asien Pazifik durch die Übernahme von EAC Industrial Ingredients im Juli**
- **Übernahme des Industriechemikaliengeschäfts der Houghton Chemical Corporation im August steigert den Marktanteil vor allem in den Neuenglandstaaten**
- **Streubesitz der Aktie erhöhte sich bis Januar 2011 auf fast 64 %**

... und deutliche Performanceverbesserung im Jahr 2010

	Bruttoergebnis vom Umsatz	Operatives EBITDA	Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz
2010	EUR 1.636,4 Mio.	EUR 602,6 Mio.	36,8 %
Wachstum im Jahresvergleich	12,1 %	25,5 %	3,9%-Punkte
Wachstum währungsbereinigt im Jahresvergleich	7,6 %	20,2 %	k.A.

- Starker Free Cashflow von EUR 376,1 Mio. trotz Mittelabfluss durch Anstieg beim Working Capital. Durch Geschäftswachstum bedingter Anstieg des Working Capital um EUR 136,4 Mio. Umschlag des Working Capitals in 2010 gegenüber 2009 verbessert. Investitionen in langfristige Vermögenswerte im Rahmen der Abschreibungen und den Erwartungen entsprechend.
- Akquisitionen mit einem Gesamtunternehmenswert von EUR 176,5 Mio.

Finanzielle Performance 2010 / Q1 2011

CFO Jürgen Buchsteiner

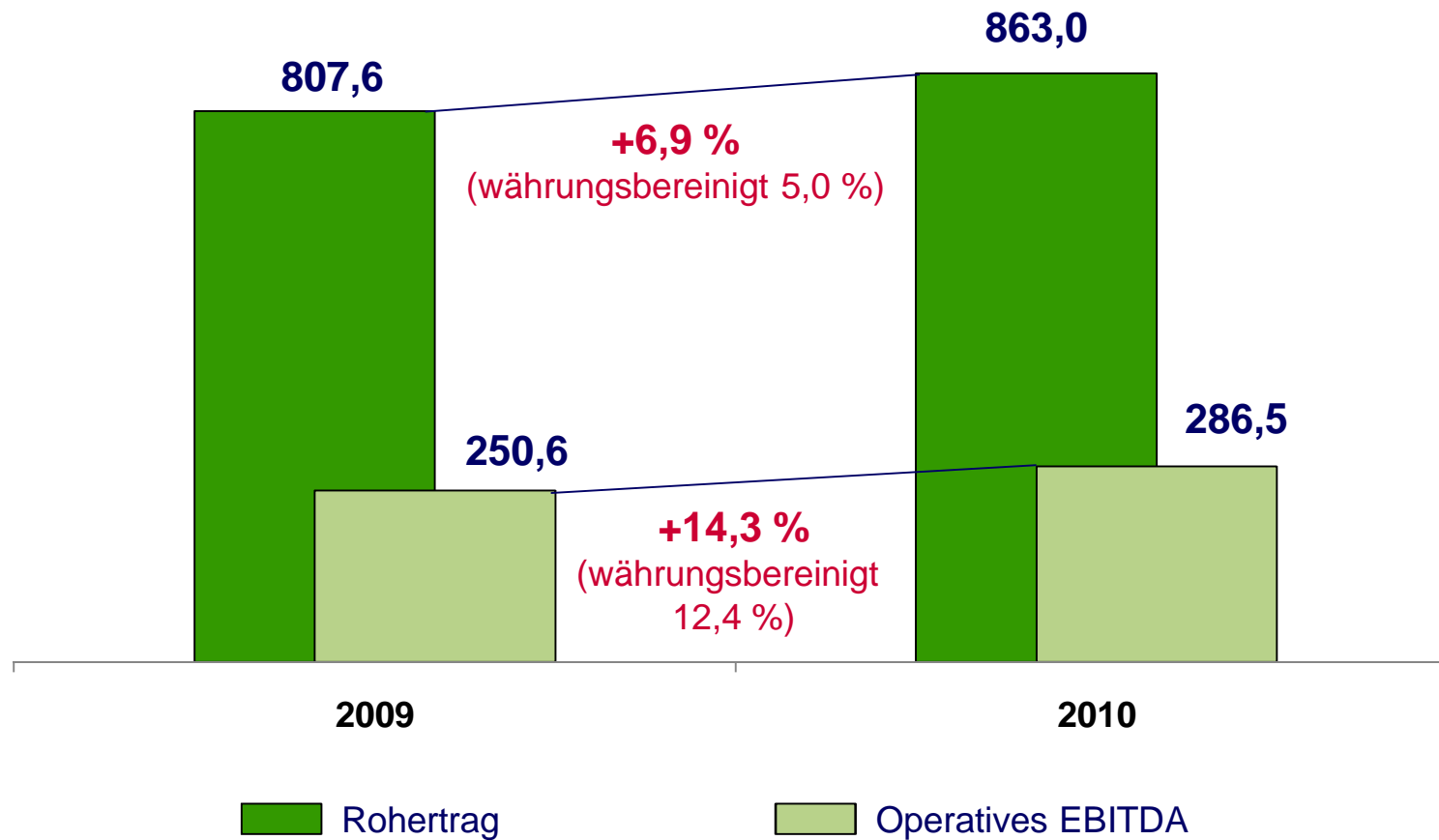


Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

In Mio. EUR	2010	2009	Δ	Δ währungs- bereinigt
Umsatzerlöse	7.649,1	6.364,6	20,2 %	15,3 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.636,4	1.459,5	12,1 %	7,6 %
Operatives EBITDA	602,6	480,3	25,5 %	20,2 %
Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz	36,8 %	32,9 %	k.A.	k.A.
Ergebnis vor Steuern vom Einkommen und Ertrag	231,8	47,1	>100 %	k.A.
Ergebnis nach Steuern vom Einkommen und Ertrag	146,6	0,5	>100 %	k.A.

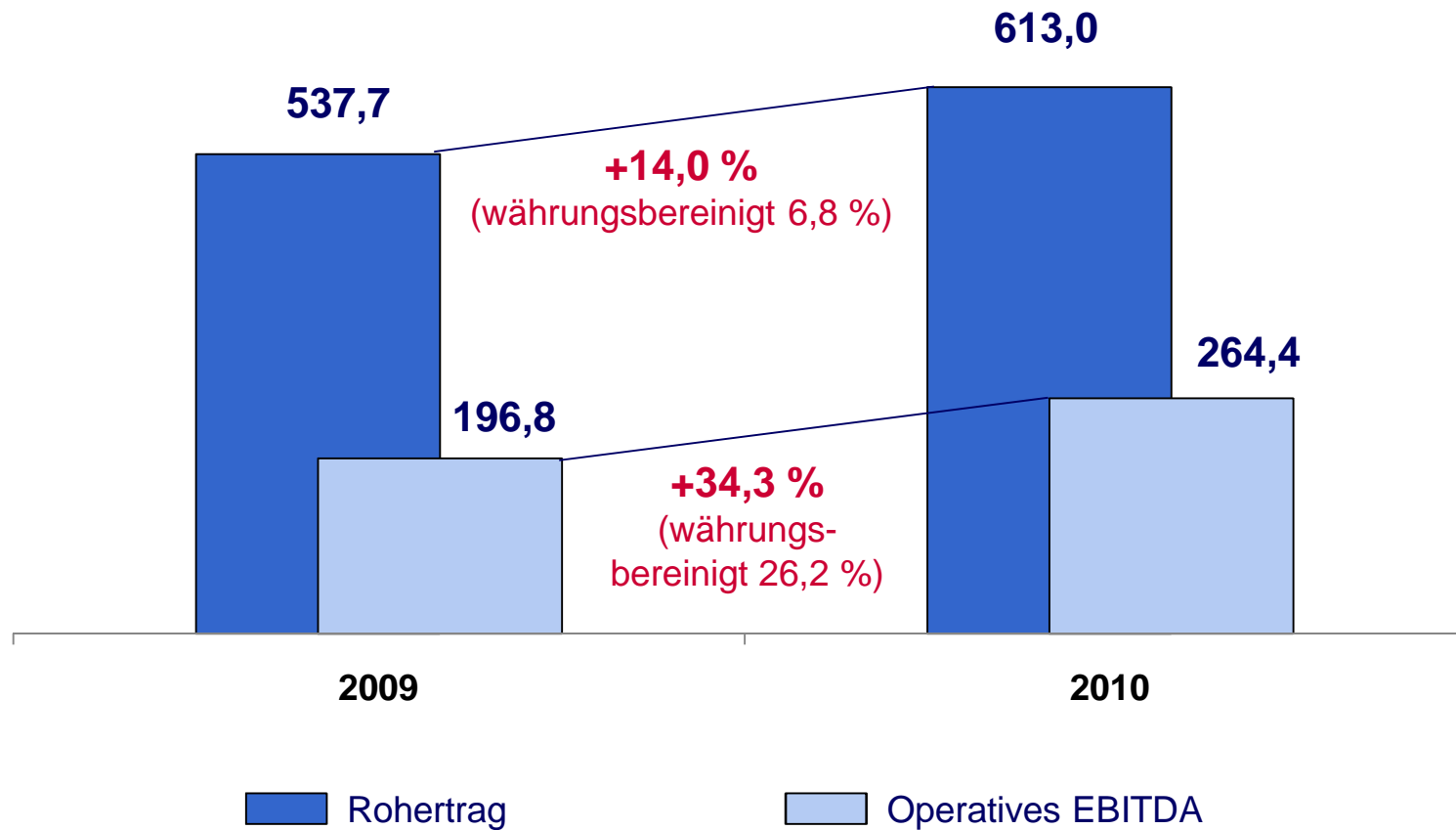
Segmente 2010 - Europa

in Mio. EUR



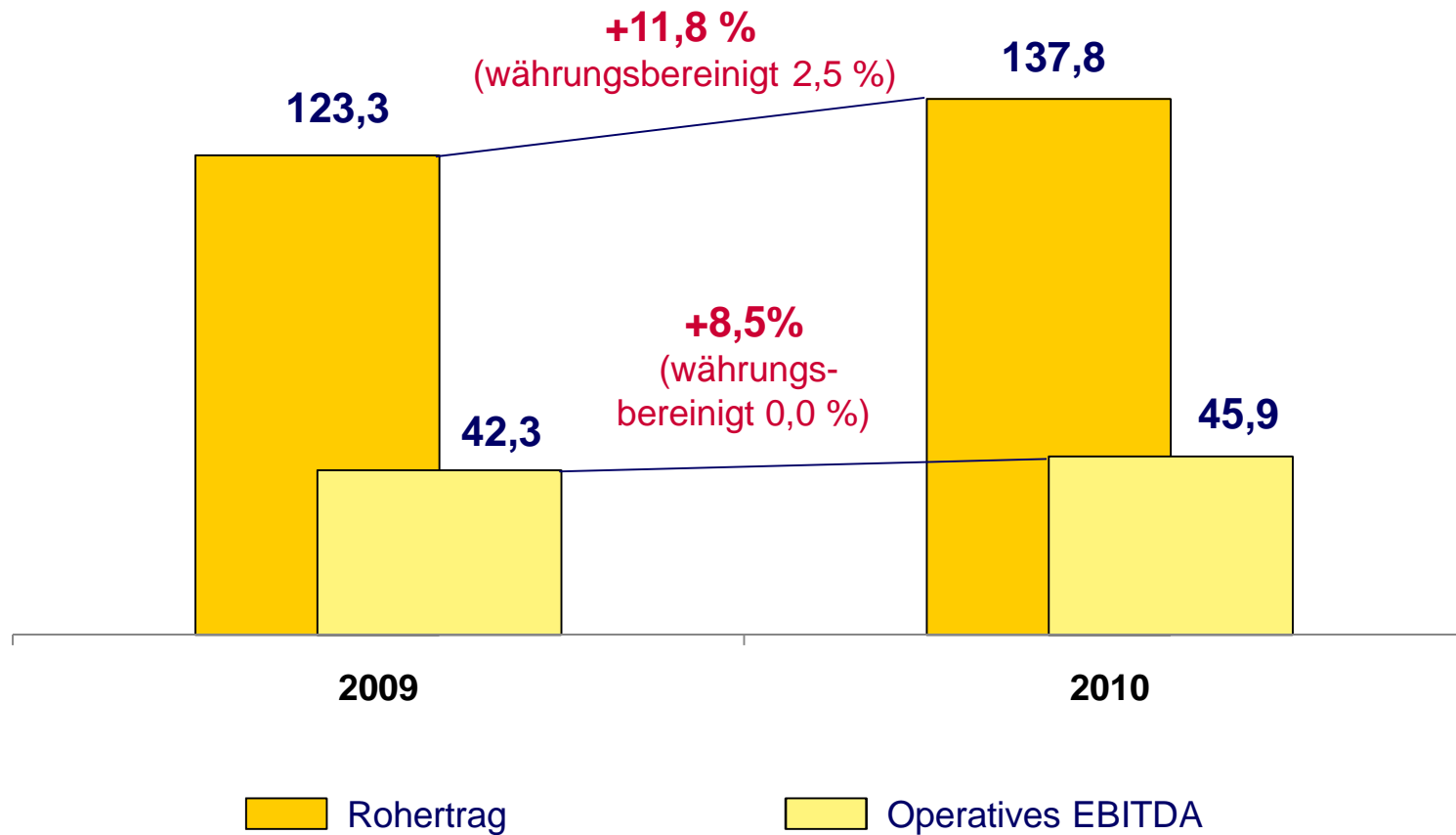
Segmente 2010 – Nordamerika

in Mio. EUR



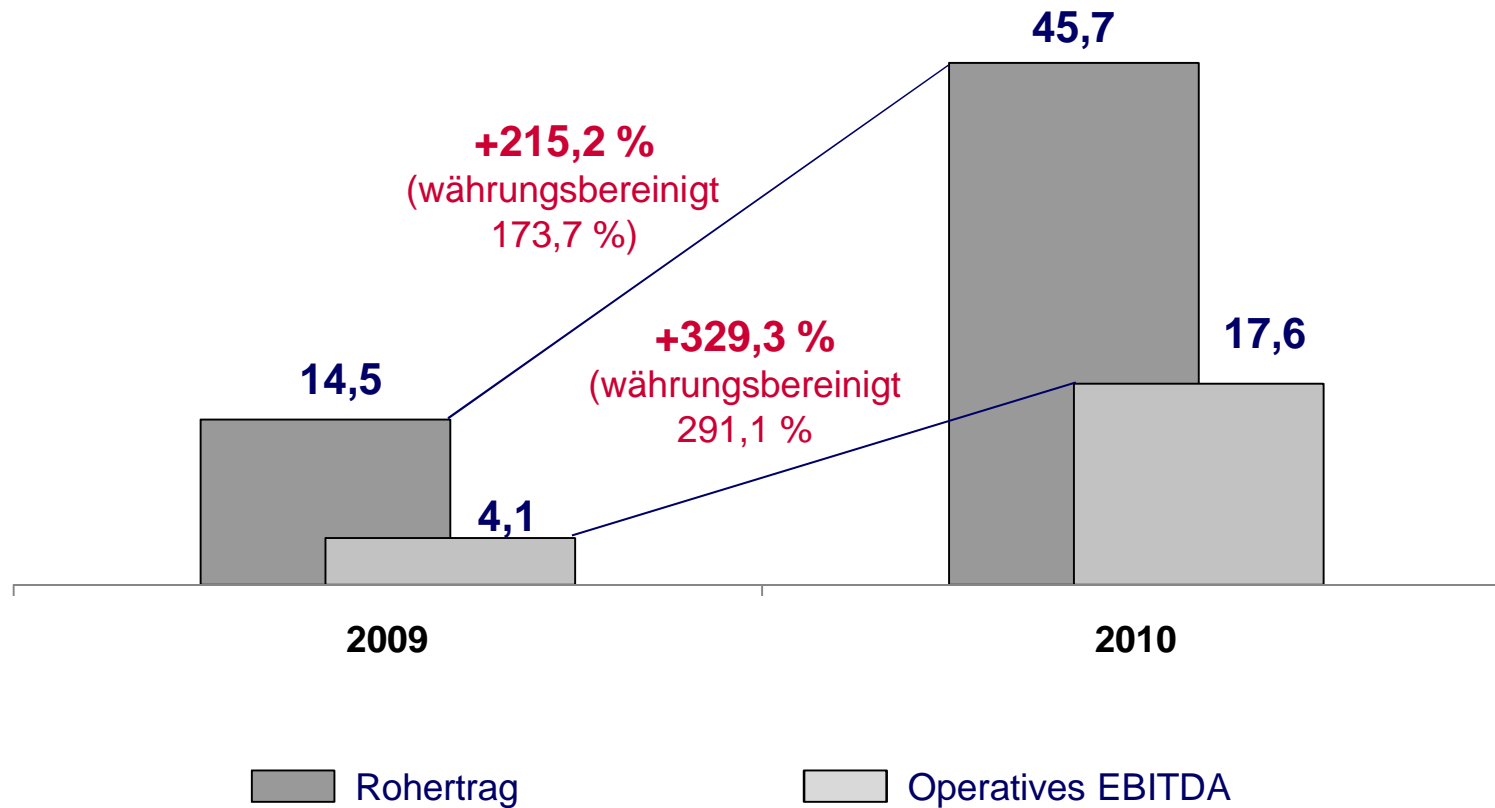
Segmente 2010 – Lateinamerika

in Mio. EUR



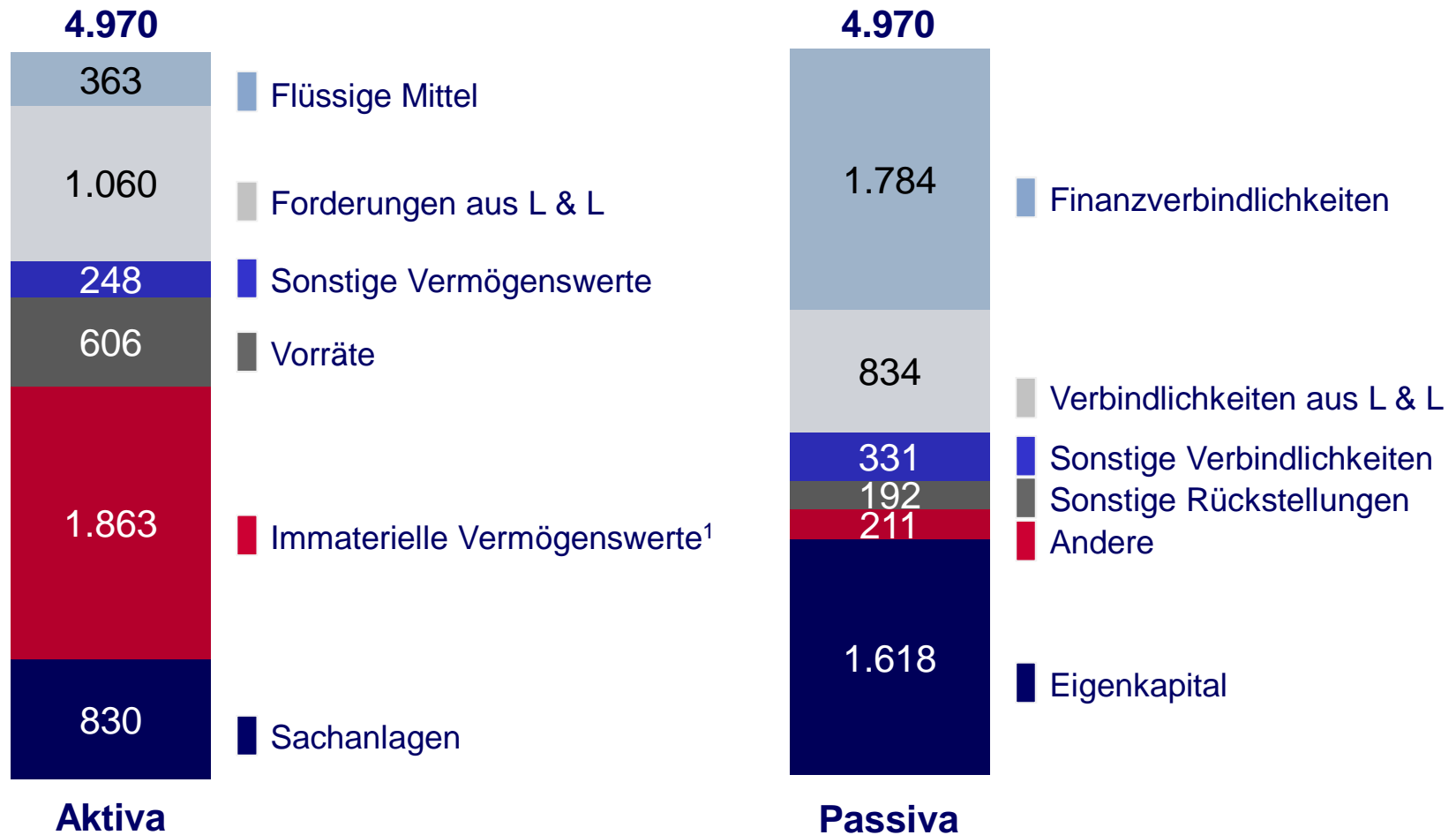
Segmente 2010 – Asien Pazifik

in Mio. EUR



Konzernbilanz zum 31. Dezember 2010

in Mio. EUR



1) Von den immateriellen Vermögenswerten zum 31. Dezember 2010 beziehen sich EUR 1.185 Mio. auf Firmenwerte und Marken, die als Teil des geleisteten Kaufpreises in Zusammenhang mit der Akquisition der Brenntag Gruppe durch Fonds beraten von BC Partners, Bain Capital und Goldman Sachs zum Ende des dritten Quartals 2006 zusätzlich zu den relevanten immateriellen Vermögenswerten, die bereits in der früheren Struktur der Gruppe vorhanden waren, aktiviert wurden.

Return on Net Assets (RONA) und Free Cashflow 2010

in Mio. EUR

	2010	2009	Δ	Δ
EBITA	513,6	394,3	119,3	30,3 %
Durchschnittliche Sachanlagen	806,1	780,3	25,8	3,3 %
Durchschnittliches Working Capital	752,4	691,9	60,5	8,7 %
RONA	33,0 %	26,8 %		

in Mio. EUR

	2010	2009	Δ	Δ
EBITDA	597,6	476,6	121,0	25,4 %
Investitionen in langfristige Vermögenswerte	-85,1	-71,8	-13,3	18,5 %
Veränderung des Working Capital	-136,4	242,0	-378,4	k.A.
Free Cashflow	376,1	646,8	-270,7	-41,9 %

Dividendenvorschlag

In EUR

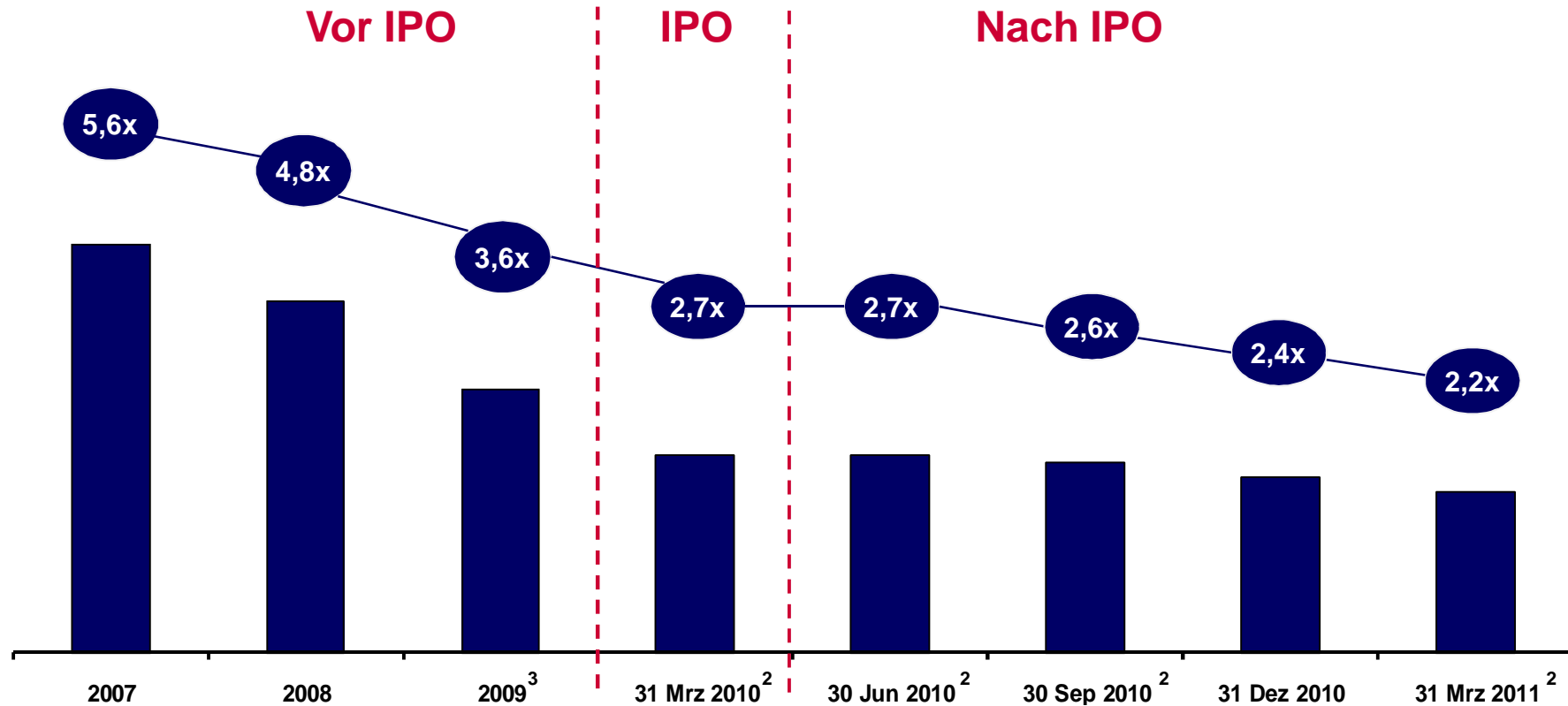
Gewinn je Aktie	2,93
Dividendenvorschlag je Aktie	1,40
Ausschüttungsquote (basierend auf Gewinn je Aktie)	48 %

Operative Highlights Q1 2011

	Bruttoergebnis vom Umsatz	Operatives EBITDA	Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz
Q1 2011	EUR 434,4 Mio.	EUR 158,1 Mio.	36,4 %
Wachstum im Jahresvergleich	15,2 %	17,7 %	0,8 %-Punkte
Wachstum währungsbereinigt im Jahresvergleich	13,1 %	15,6 %	k.A.

- Free Cashflow von EUR 47,9 Mio. trotz Mittelabfluss durch Anstieg beim Working Capital. Durch Geschäftswachstum bedingter Anstieg des Working Capital um EUR 97,4 Mio. Abnahme des Working Capital Umschlags basiert zum Teil auf niedrigerem Working Capital Umschlag bei EAC Industrial Ingredients.

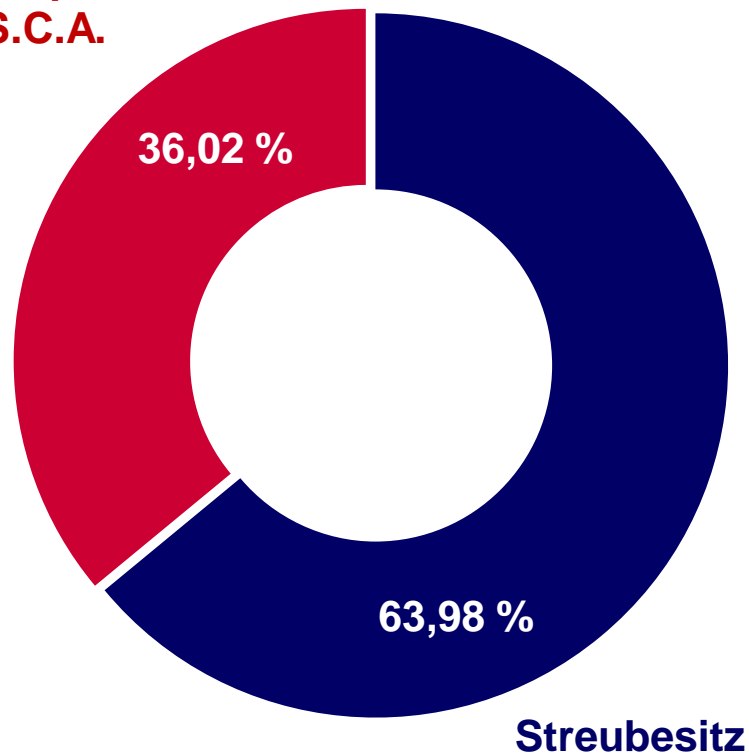
Verschuldungsgrad: Nettofinanzverbindlichkeiten / Operatives EBITDA¹



- 1) Nettofinanzverbindlichkeiten definiert als kurzfristige Finanzverbindlichkeiten zuzüglich langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich flüssige Mittel
- 2) Operatives EBITDA der Quartale auf Letzte 12 Monate Basis
- 3) 2009 bereinigt um Aufwendungen für die frühzeitige Beendigung eines mehrjährigen Anreizprogramms

Aktionärsstruktur im Juni 2011

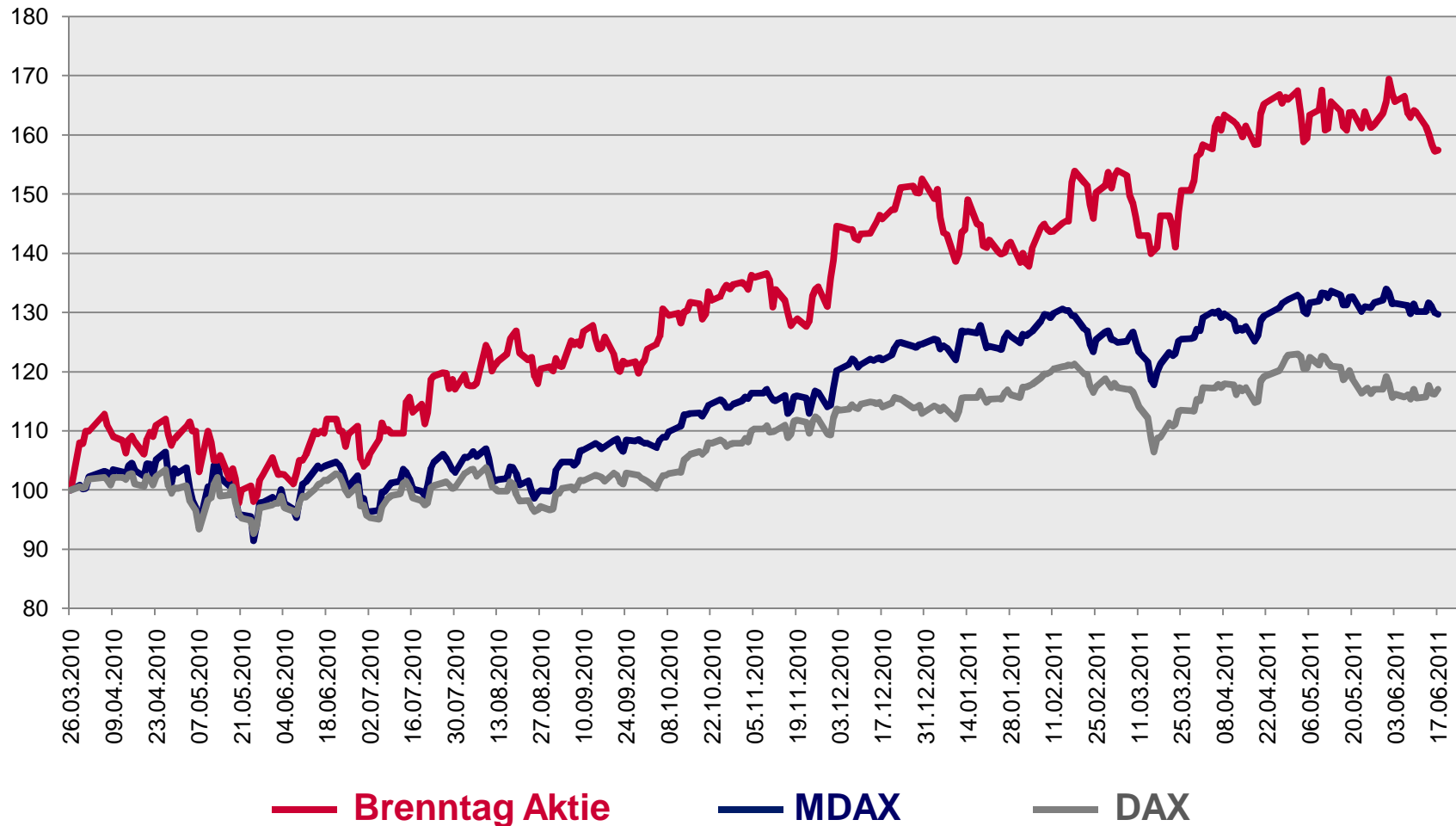
**Brachem
Acquisition
S.C.A.**



- **März 2010**
Erfolgreicher Börsengang mit einem Emissionsvolumen von EUR 747,5 Mio. (14,95 Mio. Aktien) und einem Streubesitz von 29,03 %
- **Juni 2010**
Aufnahme der Brenntag Aktie in den MDAX
- **Oktober 2010**
Platzierung durch den früheren Mehrheitseigentümer Brachem Acquisition S.C.A. erhöht Streubesitz von 29,03 % auf 50,39 %
- **Januar 2011**
Platzierung durch den früheren Mehrheitseigentümer Brachem Acquisition S.C.A. erhöht Streubesitz von 50,39 % auf 63,98 %

Outperformance gegenüber DAX und MDAX seit Notierungsaufnahme

Indexiert
26. März 2010 = 100



Strategie der Wertsteigerung / Ausblick

COO Steven Holland



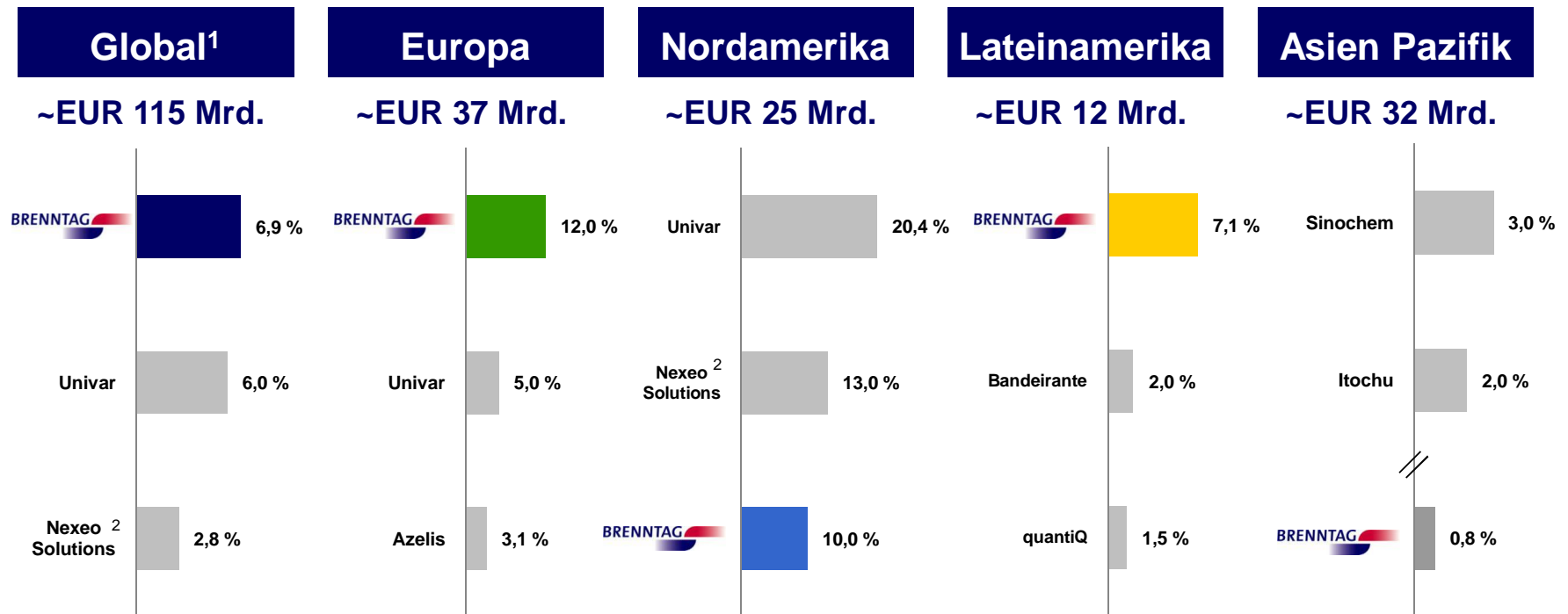
Unsere ambitionierten Ziele

Wir wollen ...

- ... der am sichersten agierende Chemiedistributeur sein.
- ... der am schnellsten wachsende und profitabelste Chemiedistributeur sein.
- ... unseren Kunden ein Vollsortiment auf der ganzen Welt bieten.
- ... der bevorzugte Chemiedistributeur unserer Kunden und Lieferanten sein.

Vollsortimenter mit globalem Chemiedistributionsnetzwerk

Marktgröße und Wettbewerbslandschaft



Mit mehr als 10.000 Chemiedistributoren weltweit weiterhin stark fragmentierter Markt

Stand Ende 2008: Boston Consulting Studie: "Opportunities in Chemical Distribution" Januar 2010, Brenntags Marktanteil in Asien Pazifik um Übernahme von EAC Industrial Ingredients angepasst

1) Global beinhaltet nicht nur die oben erwähnten Regionen, sondern auch die sonstigen Segmente

2) Früher Ashland Distribution. Nur 49 % der Erträge von Ashland Distribution stammen aus dem Chemiedistributionsgeschäft (Geschäftsbericht September 2009)

Widerstandsfähigkeit und Wachstumspotenzial durch Diversifizierung

Brenntag's hohe Diversifizierung¹

Geographisch

- Weltweit in fast 70 Ländern aktiv

Kundenindustrien

- Viele verschiedene Kundenindustrien
- Keine Abhängigkeit von einzelnen Abnehmerindustrien

Lieferanten

- Mehrere tausend Lieferanten weltweit
- Top 10 umfassen weniger als 27 % des Einkaufswertes

Kunden

- Ca. 160.000 Kunden weltweit
- Mit Top 10 weniger als 4 % des Umsatzes erwirtschaftet
- Hoher Anteil von langfristigen Geschäftsbeziehungen

Produkte

- Mehr als 10.000 Produkte
- Top 10 vereinen weniger als 22 % des Bruttoergebnisses vom Umsatz auf sich

1) Ende 2010

Zahlreiche organische und akquisitionsbezogene Wachstumshebel

Trend

Wachstum der
Chemiedistribution



Wachstumstreiber

- Wachstum der Chemienachfrage
- Outsourcing
- Mehrwertleistungen

Marktanteilsgewinn
großer Distributeure



- Marktanteilsgewinne von größeren
Distributeuren

Marktanteilsgewinn
Brenntag

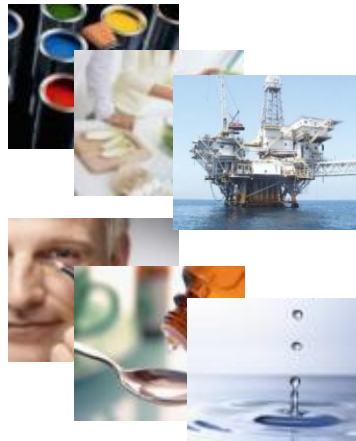


- Brenntags Geschäftsmix
- Wachstum durch Akquisitionen

Signifikantes Wachstumspotenzial – organisch und durch Akquisitionen

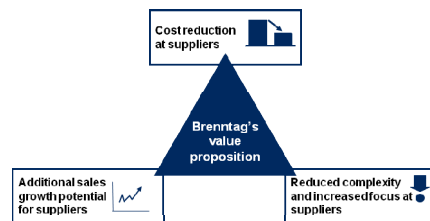
Zahlreiche Initiativen für beschleunigtes Wachstum

Brenntag's globale Top-Initiativen



Wachstum in ausgewählten Kundenindustrien

- ACES¹
- Lebensmittel
- Öl & Gas
- Körperpflege
- Pharma
- Wasseraufbereitung



Optimierung der Lieferkette

Proaktiver Ansatz zur gezielten Erhöhung der Lieferantendurchdringung



Großkunden

Basierend auf erhöhter Nachfrage verstärkte Geschäftsaktivitäten mit nationalen / überregionalen / globalen Großkunden



Air1 / DEF²

Volumenwachstum bei qualitativ hochwertigen Harnstofflösungen zur Reduktion von Stickoxid (erforderlich zur Erfüllung regulatorischer Erfordernisse)

1) Kleb- und Dichtstoffe, Beschichtungen, Elastomere
 2) Diesel Exhaust Fuel

Fortgeführtes M & A Wachstum

Europa



Ausbau der Führungsposition

- Konsolidierung, hohe Synergie- und Produktivitätsgewinne
- Selektive geografische Expansion
- Wachstum bei Spezialitäten

Nordamerika



Erhöhung des Marktanteils

- Ausbau von Größe und Effizienz
- Geografische Expansion in Neuengland und im Mittleren Westen
- Portfoliooptimierung in attraktiven Segmenten

Lateinamerika



Nutzung der führenden Position

- Weitere Expansion in stark wachsenden Volkswirtschaften und zunehmende Spezialisierung

Asien Pazifik

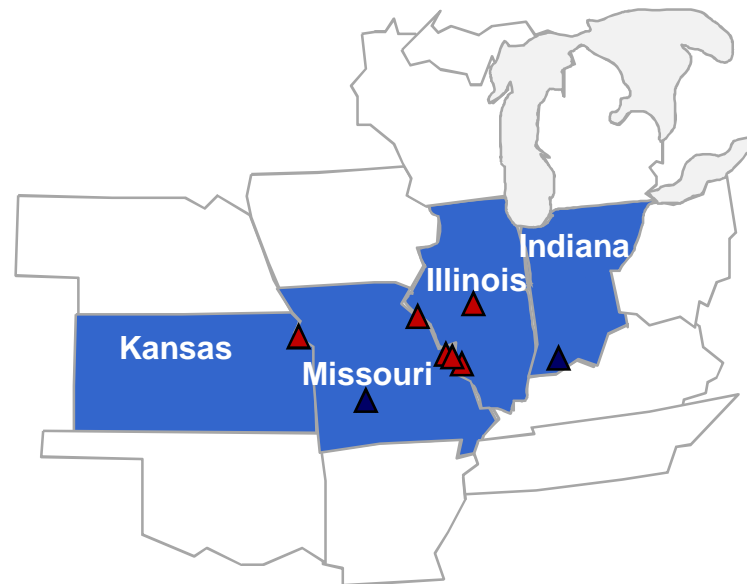


Fokussierung in Wachstumsregion

- Integration und Konsolidierung der getätigten Akquisitionen
- Fortführung der Fokussierung auf sich entwickelnde Länder und Chancen
- Vollsortiment in China

Erhöhung des Marktanteils in Nordamerika

Übernahme von 100 % von G.S. Robins & Company, USA – Mai 2011



Ehemalige G.S. Robins & Comp. Standorte

- ▲ Eigene Läger
- ▲ Gemietete Läger

1) Kleb- und Dichtstoffe, Beschichtungen, Elastomere

Strategische Gründe

- Erhöhung des Marktanteils in den Staaten des mittleren Westens durch die Übernahme eines führenden regionalen Distributeurs von Industriechemikalien
- Verbesserung der Marktposition insbesondere in den Fokusindustrien Nahrungsmittel, ACES¹ und Wasseraufbereitung
- Steigerung der Netzwerkeffizienz

Transaktionsdetails

- Keine Notwendigkeit zur Anmeldung zur Fusionskontrolle
- Integration innerhalb der nächsten sechs Monate nach Abschluss erwartet

Eckdaten 2010

Umsatz	USD 96 Mio.
Netzwerk	6 eigene / 2 geleaste Standorte

Markteintritt China

Schrittweise Übernahme von 100 % von Zhong Yung (Intern.) Chemical Ltd – Juni 2011

Strategische Gründe

- Präsenzsteigerung in der schnell wachsenden Region Asien Pazifik durch die Übernahme eines bedeutenden chinesischen Distributeurs von chemischen Lösungsmitteln
- Zugang zu einer hervorragenden kaufmännischen und logistischen Infrastruktur, zu Laboren sowie zu Mischungskapazitäten und Lägern in den ökonomischen Schlüsselregionen Chinas
- Chance mit Vollsortiment zu wachsen
- Solide Geschäftspartnerbasis von rund 2.000 Kunden und mehr als 100 Lieferanten

Transaktionsdetails

- 51 % Anteil; Übernahme der verbleibenden 49 % vertraglich für Q1 2016 vereinbart
- Abschluss erwartet für das dritte Quartal diesen Jahres

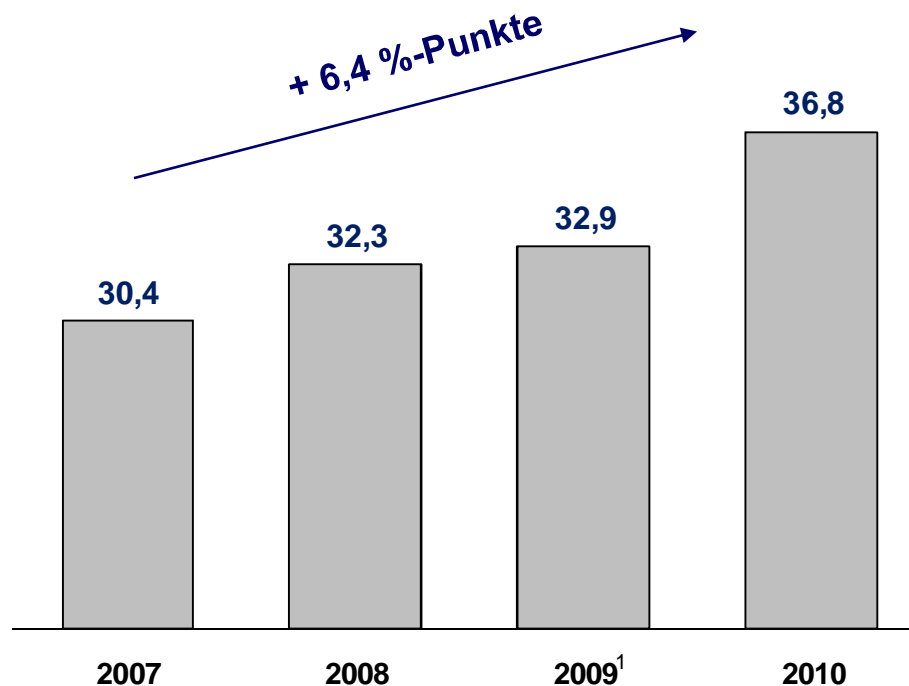
Eckdaten 2011e

Umsatz EUR 255 Mio.



Effizienz und Nachhaltigkeit ermöglichen weitere Profitabilitätssteigerung

Verbesserung Operatives EBITDA / Bruttoergebnis vom Umsatz (%)

**Effizienz**

- Dichtes Streckennetz ermöglicht Service- und Kosteneffizienz
- Skaleneffekte und kritische Größe
- Top-Initiativen zur Optimierung von Logistik und Produktivität in der Wertschöpfungskette

Robustheit und Nachhaltigkeit

- Kontinuierliche Marktpreisermittlung
- Flexible Kostenbasis
größte Aufwandsposten sind Personal-, Transport-, Instandhaltungs-, Miet-, Treibstoff- und Energiekosten
- Flexibler Investitionsbedarf
- Multifunktionale Anlagen

1) 2009 EBITDA beinhaltet Aufwendungen für die frühzeitige Beendigung eines mehrjährigen Anreizprogramms.

Positiver Ausblick auf 2011

Umsatz

- + Weiterhin positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung erwartet
- + Outsourcing-Trends, die ausgezeichnete Position großer Chemiedistributeure sowie Brenntags starke Wettbewerbsposition generieren weiteres Wachstumspotenzial

Bruttoergebnis vom Umsatz

- + Basierend auf bisherigen Erfahrungen haben Preisänderungen wahrscheinlich keinen entscheidenden Einfluss auf das Bruttoergebnis vom Umsatz
- + Aufgrund von Portfolioergänzungen und zusätzlichen Mehrwertleistungen weiterhin positive Entwicklung beim Bruttoergebnis vom Umsatz erwartet

Ergebnis nach Steuern

- + Beendigung der aus dem Verkauf an BC Partners stammenden Abschreibung auf einen Kundenstamm sowie Veränderungen in der Kapitalstruktur durch den Börsengang werden sich im Gesamtjahr 2011 auswirken; deutliches Wachstum erwartet

Brenntag – Der Wertschöpfung verpflichtet

- **Rekordentwicklung im Jahr 2010**
- **Attraktive Dividende**
- **Nahtloser Übergang im Brenntag Vorstand**
- **Klare Strategien und Wachstumsinitiativen**
- **Sehr positiver Ausblick 2011**

BRENTAG 

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 erneute Verschlechterung globaler Wirtschaftsfaktoren, insbesondere ein erneuter Rückgang der Verbrauchernachfrage und von Investitionen in Westeuropa oder den Vereinigten Staaten, 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.