

Brenntag AG
Hauptversammlung am 14. Juni 2016

Rede des Vorstands



Steven Holland
Vorstandsvorsitzender



Georg Müller
Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort
Sperrfrist: Beginn der Rede

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
Mitglieder des Aufsichtsrates,
liebe Gäste,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir freuen uns, Sie heute hier begrüßen zu dürfen und heißen Sie im Namen des Vorstands der Brenntag AG herzlich willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung!

Unser Finanzvorstand Georg Müller und ich werden Ihnen heute einen Überblick über die wichtigsten Ereignisse und Entwicklungen bei Brenntag im Jahre 2015 geben. Vorher möchte ich Ihnen aber noch unser Unternehmen als das präsentieren, was es ist – die Nummer 1 in der Chemiedistribution!

#1 – Weltmarktführer in der Chemiedistribution

Wir sind der Weltmarktführer in der Chemiedistribution – und das aus gutem Grund. In diesem hochfragmentierten Markt zeichnen wir uns durch eine einzigartige Positionierung aus. In vielen Aspekten sind wir führend und sehen uns als Nummer 1. Das trifft insbesondere zu:

- Auf Kunden
- Auf unbedingte Zuverlässigkeit beim Service – die zu Recht von uns erwartet wird!

- Auf unsere Lieferanten – mit denen wir vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen pflegen!
- Auf die Finanzen – die einen wesentlichen Teil der Stärke des Unternehmens ausmachen!
- Auf Spezialchemikalien – einem Bereich in der Chemiedistribution, in dem wir bereits Marktführer sind und auch in Zukunft weiter wachsen wollen!
- Auf die Märkte, in denen wir global tätig und die sehr vielfältig sind!
- Und auf Business-Exzellenz – bei der Sicherheit und der langfristigen Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Servicequalität als entscheidender Erfolgsfaktor

Brenntag ist der bevorzugte Partner für seine 180.000 Kunden, weil wir einen einzigartigen Geschäftsansatz verfolgen. Unsere Kollegen aus dem Vertrieb und Marketing gehen aktiv auf unsere Kunden zu. Aufgrund unseres dichten Netzwerks an Standorten und dem umfangreichen Produktportfolio von Industrie- und Spezialchemikalien können wir jederzeit auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingehen.

Entscheidend aber ist der Servicefaktor in der Chemiedistribution. Die breite Palette an Mehrwertleistungen, die wir jeden Tag bereitstellen, verschafft uns einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Diese

Mehrwertleistungen können ganz grundlegend sein – wie z. B. die jederzeitige Produktverfügbarkeit, die rechtzeitige Lieferung oder die Qualität der einzelnen Produkte. Sie können aber auch deutlich komplexer werden, bis hin zu technischer Beratung bei dem Einsatz von Produkten aus dem Bereich Spezialchemikalien.

Rundum zuverlässig

Als Distributeur von Chemikalien kommt uns in vielerlei Hinsicht eine große Verantwortung zu – zum Beispiel im Hinblick auf Sicherheit und Umwelt. Unsere Geschäftspartner verlassen sich auf uns und deshalb wird Verlässlichkeit ihnen gegenüber bei Brenntag groß geschrieben! Gerade als Weltmarktführer und führende Marke im Chemedistributionsmarkt ist Verlässlichkeit in den verschiedenen Bereichen unerlässlich!

Beziehungspflege mit Lieferanten sichert Wachstum

Brenntag agiert als Bindeglied zwischen den Chemieproduzenten und den Endkunden in einer Vielzahl von Kundenindustrien. Der Aufbau und die Pflege der Partnerschaften zu unseren Lieferanten sind hier von zentraler Bedeutung und verschaffen uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Diese guten Beziehungen sind die Basis für eine stabile Geschäftsentwicklung und sie führen zu einer Erweiterung des Geschäfts. Unsere Kunden profitieren von diesen Beziehungen, indem wir Ihnen das breiteste Produktangebot und die höchste

Produktverfügbarkeit bieten können. Deshalb ist es für uns so wichtig, für unsere Produzenten der bevorzugte Partner in der Chemiedistribution zu bleiben.

Anhaltender finanzieller Erfolg

Wie Sie alle wissen, verfügt Brenntag über ein herausragendes Finanzprofil. Im Bereich der Chemiedistribution sind wir damit führend und können uns von unseren Wettbewerbern maßgeblich differenzieren. Das wird vor allem von Kunden und Lieferanten honoriert. Brenntag verzeichnet seit Jahren steigende Ergebnisse und generiert regelmäßig hohe Cashflows, aus denen wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, eine attraktive Dividende zahlen können. Die finanzielle Stabilität kommt auch in unserem Kredit-Rating zum Ausdruck: Neben Standard & Poors hat auch Moody's im letzten Jahr das Unternehmen mit einem Investment Grade-Rating bewertet, was unsere ausgezeichnete Reputation auch an den Fremdkapitalmärkten unterstreicht.

Herausragende Position in attraktivem Markt für

Spezialchemikalien

Brenntag ist als Full-line-Distributeur der Weltmarktführer. Aber auch in dem Teilbereich der Distribution von Spezialchemikalien nehmen wir die führende Position ein.

Spezialchemikalien kommen zum Beispiel in der Nahrungsmittel- oder Kosmetikindustrie vor. Es handelt sich hier um Roh- oder Zusatzstoffe, die Produkten beigefügt werden. Brenntag ist als führender Partner für den Vertrieb und die Anwendung von Spezialchemikalien im Markt bekannt. Kunden und Lieferanten kommen auf uns zu und erarbeiten zusammen mit unseren Spezialisten Rezepturen für innovative Produkte. In unseren Anwendungslaboren überall auf der Welt bieten wir technische Trainings und Seminare für unsere Geschäftspartner an. Auch auf Konzernebene liegt der strategische Fokus auf einer weiteren Ausweitung dieses profitablen Geschäfts mit hohen Wachstumsaussichten.

Beobachtung aktueller Trends im Markt

Brenntag ist breit diversifiziert im Hinblick auf Kunden, Lieferanten, Länder und auch Kundenindustrien. Ein großer Wettbewerbsvorteil von Brenntag ist es, dass wir unsere globale Ausrichtung mit lokaler Nähe zu unseren Kunden verbinden. Wir nutzen unsere bestehende Infrastruktur sowohl für Industrie- als auch Spezialchemikalien. Unsere

Spezialisten kennen die aktuellen Markttrends und die Wünsche der Kunden in deren jeweiligen Industrien. Durch unseren stetigen Kontakt mit Kunden und Lieferanten gewinnen wir wichtige Erkenntnisse, die wir unseren Geschäftspartnern zur Verfügung stellen. So optimieren wir ständig den Zugang zu den einzelnen Märkten.

Gestaltung der Unternehmenslandschaft – durch Exzellenz

Chemiedistribution ist ein attraktives Geschäft. Um sich aber gegen Wettbewerber abzusetzen und der weiteren Entwicklung des Marktes zu folgen, muss ein Unternehmen auf Dauer eine hohe Qualität in allen Bereichen sicher stellen.

Brenntag hat seine herausragende Position in vielerlei Hinsicht bewiesen. Für uns steht Sicherheit an erster Stelle. Auch die Themen Gesundheit und Umwelt sind integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Wir beschäftigen hochmotivierte Mitarbeiter, die sich mit unseren Unternehmenswerten identifizieren und so die Unternehmenskultur prägen. Für unsere Kunden sind wir die erste Wahl, weil wir ganz gezielt auf ihre individuellen Wünsche eingehen und den besten Service liefern – und zwar immer. Bei Zukäufen und Finanztransaktionen sind wir auch deshalb so erfolgreich, weil wir einen bewährten und systematischen Ansatz verfolgen.

Aber seien Sie versichert: wir arbeiten ständig weiter an der Geschäftsentwicklung und unserer Effizienz – so auch im Jahr 2015.

Überblick über das Geschäftsjahr 2015

Highlights 2015

Ich möchte Ihnen nun die wichtigsten Ereignisse des Jahres 2015 erläutern:

Die Marktbedingungen waren in 2015 nicht einfach. Wir haben es aber wieder geschafft, historische Höchststände bei den beiden für uns wichtigen Ergebnisgrößen „Bruttoergebnis vom Umsatz“, „EBITDA“ und „Jahresüberschuss“ zu erreichen.

Bei den Akquisitionen waren wir im Jahr 2015 besonders aktiv und haben 10 Zukäufe in einem Gesamtvolumen von mehr als 550 Millionen Euro realisiert. Dieser Wert ist weiter höher als in den vergangenen Jahren und ich werde im weiteren Verlauf noch auf die wesentlichen Transaktionen eingehen.

Im Bereich der Finanzierung hatte ich unser Investment-Grade-Rating der beiden Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's bereits eingangs erwähnt.

Darüber hinaus haben wir im dritten Quartal letzten Jahres erfolgreich eine Optionsanleihe in einem Volumen von 500 Millionen US-Dollar

platziert. Unser Finanzvorstand Georg Müller wird Ihnen hierzu später noch weitere Details erläutern.

Zu Beginn der Hauptversammlung haben Sie bereits meine Kollegen Karsten Beckmann, Markus Klähn und Henri Nejade kennengelernt, die seit dem letzten Jahr dem Vorstand angehören. Diese Erweiterung unseres Teams trägt dem kontinuierlichen globalen Wachstum und der weiteren strategischen Ausrichtung des Konzerns Rechnung.

Das Thema Nachhaltigkeit spielt auch bei uns eine große Rolle! Wir veröffentlichen nun jedes Jahr einen Nachhaltigkeitsbericht und machen in diesem Bereich große Fortschritte. Der Nachhaltigkeitsbericht für 2016 erscheint im Sommer!

Nachhaltiges Wachstum mit hoher Profitabilität

Kommen wir nun zu zwei wesentlichen Finanzkennzahlen, an denen wir die Leistung des Konzerns messen. Hier sehen Sie die langfristige Entwicklung beim Bruttoergebnis vom Umsatz und beim EBITDA seit 2005. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir bei beiden Kenngrößen über diesen langen Zeitraum kontinuierlich gewachsen sind.

Finanzkennzahlen 2015

Sehen wir uns nun das Jahr 2015 genauer an.

Brenntag ist ein global agierender Konzern, und so sind wir natürlich von den weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflusst, die auch im Geschäftsjahr 2015 weiterhin schwierig waren.

In diesem Zusammenhang möchte ich besonders die anhaltend schwache Konjunktur in Nordamerika sowie in dieser Region den Rückgang des Geschäfts mit Kunden aus der Öl- und Gasindustrie erwähnen.

Trotz dieser Herausforderungen konnte Brenntag für das Geschäftsjahr 2015 ein gutes Ergebnis erzielen.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** stieg um sehr gute 11,8 % auf knapp 2,3 Milliarden Euro. Währungskursbereinigt entspricht dies einem Anstieg um 2,4 %.

Das **EBITDA** folgte diesem Trend und stieg um 11.1 % auf 807,4 Millionen Euro. Auf Basis konstanter Wechselkurse blieb das EBITDA stabil.

Die sogenannte „Conversion Ratio“, also das **Verhältnis von EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz** blieb ebenfalls annähernd konstant und lag bei 35,6 %.

Bei der Kennzahl „**Free Cashflow**“ wird einmal mehr die Attraktivität unseres Geschäftes deutlich. Der Free Cashflow verzeichnete eine signifikante Steigerung um fast 50 % auf 764 Millionen Euro.

Segmente 2015 – EMEA

Brenntag führt das Geschäft regional in den Regionen Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien Pazifik.

In unserer Region **EMEA**, also **Europa, Mittlerer Osten und Afrika** zeigte sich im letzten Jahr ein schwächeres gesamtwirtschaftliches Umfeld. Dennoch konnte Brenntag in dieser Region den Rohertrag auf Basis konstanter Wechselkurse um 3,6 % auf über eine Milliarde Euro steigern. Auch das operative EBITDA verzeichnete ein gutes währungskursbereinigtes Wachstum von 3,2 % auf 353,0 Millionen Euro.

Dieses gute Ergebnis ist vor allem auf unsere Maßnahmen zurückzuführen, die wir im Laufe der letzten Jahre gestartet haben. Wir haben die internen Prozesse und Strukturen auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Lieferanten angepasst und damit effizienter und profitabler gemacht.

Wir sind gut in das erste Quartal 2016 gestartet und auch für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres in der **Region EMEA** sind wir optimistisch gestimmt.

Segmente 2015 – Nordamerika

In **Nordamerika** war das Bild im vergangenen Jahr zweigeteilt. Nach einem guten ersten Halbjahr ließ die Dynamik der US-amerikanischen Wirtschaft und insbesondere im Öl- und Gassektor in der zweiten Jahreshälfte deutlich nach.

Meine Damen und Herren, in der Presse ist ständig von dem Verfall und dem anhaltend schwachen Ölpreis zu lesen. Ich möchte Ihnen kurz erläutern, wo Brenntag in diesem Sektor tätig ist.

Die Öl- und Gasindustrie spielt für Brenntag hauptsächlich in der Region Nordamerika eine Rolle. Diese Kundenindustrie macht etwa 25 % unseres nordamerikanischen Geschäfts aus – und damit etwa 10 % für den Konzern.

Wir liefern eine Vielzahl an Produkten für die komplette Öl- und Gas-Wertschöpfungskette, die grundsätzlich in drei Teile gegliedert ist: Der Bereich Upstream konzentriert sich auf die Förderung von Rohöl und Erdgas. Im sogenannten Midstream-Bereich findet die Verarbeitung

statt und im Downstream-Bereich geht es um den Transport der Rohstoffe.

Typische Brenntag-Produkte für den Öl- und Gassektor sind zum Beispiel Reinigungsmittel, Schäummittel, Schmiermittel und Kühlmittel.

In Nordamerika stieg der Rohertrag im Gesamtjahr 2015 auf 942,6 Millionen Euro oder 17,5 %. Auf Basis konstanter Wechselkurse ist dies immerhin ein konstantes Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr. Das operative EBITDA war stärker durch die genannten Effekte belastet und ging währungskursadjustiert um knapp 5 % zurück. Hier haben wir bereits im Jahre 2015 gegengesteuert und Kostensenkungsmaßnahmen umgesetzt.

In der **Region Nordamerika** sehen wir auch für 2016 ein schwaches makroökonomisches Umfeld. Allerdings rechnen wir damit, dass sich die Nachfrage im Öl- und Gasgeschäft in den kommenden Monaten auf dem jetzt erreichten niedrigeren Niveau stabilisiert.

Die Integration der beiden großen Zukäufe, J.A.M. und Berlin-Windward, die wir in den USA getätigt haben, ist in vollem Gang und wir erwarten hieraus gute Ergebnisbeiträge für das Jahr 2016.

Segmente 2015 – Lateinamerika

Lateinamerika ist in Bezug auf die wirtschaftliche und politische Situation eine sehr volatile Region. Insbesondere vor diesem Hintergrund sind wir mit den Ergebnissen dieses Segments im Jahr 2015 sehr zufrieden.

Lateinamerika steigerte den Rohertrag um fast 10 % und das operative EBITDA sogar um knapp 30 % – jeweils auf Basis konstanter Wechselkurse. Die berichteten Steigerungsraten lagen aufgrund des starken US-Dollars sogar noch etwas höher, wie Sie in der Präsentation sehen können.

In den vergangenen Jahren hatten wir stets einen guten Ergebnisbeitrag aus Venezuela. Aufgrund der politisch wie wirtschaftlich dramatischen Lage in dem Land, erwarten wir für Venezuela für das Jahr 2016 keinen nennenswerten Beitrag mehr. Insgesamt sehen wir uns in der Region Lateinamerika aber sehr gut aufgestellt. Die Schritte, die wir in den vergangenen Jahren zur Neupositionierung des Geschäfts unternommen haben, werden auch in Zukunft Wirkung zeigen.

Segmente 2015 – Asien Pazifik

Auch in der Region Asien Pazifik zeigen wir gute Wachstumsraten und sind mit der Entwicklung dieses Segments sehr zufrieden.

Der Rohertrag lag bei 140,0 Millionen Euro, was auf Basis konstanter Wechselkurse einem Anstieg von 2,3 % entspricht.

Das operative EBITDA wuchs deutlich stärker, und zwar um 7,0 % auf Basis konstanter Wechselkurse. Insgesamt konnten wir hier einen Wert von 50,3 Millionen Euro erreichen.

In Asien Pazifik haben wir in den letzten Jahren eine sehr stabile und auf Wachstum ausgerichtete Plattform geschaffen. Hier sind wir mittlerweile in 15 Ländern mit einer Belegschaft von fast 1,800 Mitarbeitern tätig.

Wir sehen in dieser Region für die Zukunft die größten Wachstumschancen. Wir haben vor wenigen Tagen die restlichen 49 % an Zhong Yung in China übernommen und versprechen uns weitere Expansionsmöglichkeiten.

Geschäftsentwicklung Q1 2016

Jetzt möchte ich auch noch auf die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2016 eingehen.

Das **Bruttoergebnis vom Umsatz** verbesserte sich im Vorjahresvergleich währungskursbereinigt um gute 6,2 % auf 586,6 Millionen Euro.

Das hohe Ergebnis im **EBITDA** des ersten Quartals 2015 konnten wir in diesem Jahr nicht ganz erreichen.. Dies ist im Wesentlichen auf den starken Ergebnisrückgang im Öl- und Gassektor als auch auf die allgemein schwache Konjunktur in Nordamerika zurückzuführen ist. Darüber müssen wir – wie bereits erwähnt – auf den Ergebnisbeitrag aus Venezuela verzichten. Das EBITDA lag bei 192,1 Millionen Euro und blieb im Vergleich zum Vorjahr annähernd stabil.

Der **Free Cashflow** für das erste Quartal 2016 war mit 131,2 Millionen Euro erneut stark.

Erfolgreiche Umsetzung der Akquisitionsstrategie in 2015

Im letzten Jahr waren wir im Bereich Zukäufe besonders aktiv. Wie bereits erwähnt, haben wir für mehr als 550 Millionen Euro akquiriert. Das ist der mit Abstand höchste Wert seit unserem Börsengang im Jahre 2010. Ich möchte Ihnen im Folgenden einige Details zu den wichtigsten Akquisitionen geben, die wir 2015 durchgeführt haben.

Wir waren in fast allen Regionen aktiv. In Nordamerika haben wir zwei der führenden Distributeure für Schmierstoffe übernommen, nämlich J.A.M. in Texas und Berlin-Windward in den Neuengland-Staaten. Wir sind nun der Marktführer in diesem Bereich.

In der Region EMEA haben wir in Schweden, Spanien und der Türkei gezielt Unternehmen akquiriert, die uns helfen unsere Marktposition zu

stärken und unsere Präsenz in den Ländern zu erweitern. In Südafrika haben wir unser Geschäft mit Spezialchemikalien ausgebaut und in Dubai mit der Akquisition von Trychem den strategischen Markteintritt in die Region Mittlerer Osten geschafft.

In Asien Pazifik war der Zukauf der TAT-Gruppe von großer strategischer Bedeutung. Mit dieser Akquisition bauen wir unser Geschäft mit Industriechemikalien wesentlich aus.

Obwohl wir im Jahre 2015 deutlich aktiver waren, gehen wir für die kommenden Jahre unverändert davon aus, dass wir in einem durchschnittlichen jährlichen Volumen von 200-250 Millionen Euro akquirieren werden.

Agenda – Finanzkennzahlen 2015

Ich übergebe nun an unseren Finanzvorstand Georg Müller, der Ihnen die Finanzkennzahlen für 2015 vorstellen wird.

Bitte Georg!

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

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

Im Jahr 2015 waren die gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in einigen Ländern und Regionen eine Herausforderung. Obwohl die Weltwirtschaft nur wenig wuchs, hat Brenntag die Vorjahresergebnisse deutlich übertroffen.

- Der Umsatz des Konzerns lag bei 10,3 Milliarden Euro und konnte um 3,3 % gesteigert werden. An dieser Stelle möchte ich noch einmal darauf hinweisen, dass wir den Konzern nicht nach dem Umsatz, sondern vor allem nach dem Bruttoergebnis vom Umsatz und dem EBITDA steuern. Der Umsatz ist stark vom Preisniveau für Chemikalien abhängig, das wir nicht beeinflussen können. Das Bruttoergebnis vom Umsatz und das EBITDA hängen nicht direkt vom Preisniveau für Chemikalien ab. Beide Kennzahlen sind deutlich gegenüber dem Vorjahr gestiegen.
- Das häufig betrachtete Verhältnis von EBITDA zum Bruttoergebnis vom Umsatz blieb mit 35,6 % nahezu stabil im Vergleich zum Vorjahr.
- Das Vorsteuerergebnis betrug 549,3 Millionen Euro und verzeichnete eine Steigerung von 8,2 % gegenüber 2014.

- Es ergibt sich ein Nachsteuergewinn von 368,1 Millionen Euro, was einer Steigerungsrate von 8,4 % entspricht.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2015

Kommen wir nun zur Konzernbilanz, die sich nach wie vor in einem sehr guten Zustand präsentiert. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich keine wesentlichen Änderungen ergeben. Die Finanzverbindlichkeiten sind um etwa 350 Millionen Euro gestiegen. Das ist im Wesentlichen auf die Platzierung der Optionsanleihe und die Rückzahlung des Forderungsverkaufsprogramms zurück zu führen. Dank des starken Cashflows konnten wir gleichzeitig die liquiden Mittel um rund 90 Millionen Euro steigern. Erwähnenswert ist auch, dass wir das Eigenkapital um mehr als 300 Millionen Euro auf knapp 2,7 Milliarden Euro steigern konnten. Für das Jahr 2015 liegt die Eigenkapitalquote damit bei fast 40 %.

Free Cashflow

Chemiedistribution ist ein sehr attraktives Geschäft auch hinsichtlich der Cashflow-Genierung.

Brenntag zeigt seit vielen Jahren sehr gute Free Cashflow-Zahlen. Wir verwenden diese Mittel regelmäßig auch für die Zahlung einer Dividende an Sie, unsere Aktionäre, sowie für Akquisitionen.

Im Jahr 2015 konnten wir einen besonders hohen Free Cashflow erzielen, der mit 764,3 Millionen Euro um fast 50 % über dem Vorjahreswert lag.

Attraktive Dividendenentwicklung seit dem Börsengang

Selbstverständlich möchten wir Sie auch in diesem Jahr über die Zahlung einer Dividende an dem Erfolg des Unternehmens direkt teilhaben lassen und schlagen der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividendenzahlung in Höhe von 1,00 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 42,3 %.

Langfristig ausgerichtetes Fälligkeitsprofil und Investment-Grade-Rating

Ich komme nun zu unserer Konzernfinanzierung, die ein wichtiger Bestandteil für die Stabilität und die Flexibilität des Brenntag-Konzerns ist.

Das Fälligkeitsprofil unserer Finanzschulden besteht zur Zeit aus drei wesentlichen Bausteinen:

- einer Anleihe, die im Jahr 2018 fällig ist
- einem syndizierten Kreditvertrag mit Fälligkeit in 2019 sowie
- einer im November letzten Jahres neu hinzu gekommenen Optionsanleihe, die bis zum Jahr 2022 läuft

Hierzu ein paar Details:

Wir haben die Optionsanleihe im 4. Quartal 2015 mit einem Volumen von 500 Millionen US-Dollar und einem Kupon von 1,875 % pro Jahr sehr erfolgreich platziert. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 7 Jahren – also bis zum Jahr 2022. Die Anleihe wurde zusammen mit Optionsscheinen auf Brenntag-Aktien begeben, die die Eigentümer zum Kauf von Brenntag-Aktien zu einem festgelegten Preis berechtigen. Bei der Begebung der Optionsanleihe lag dieser Preis bei 72,93 Euro, was einem Aufschlag von etwa 45 % gegenüber dem Preis der Brenntag-Aktie am Tag der Begebung entspricht.

Wir konnten die Vermarktung sehr schnell durchführen, indem wir das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen haben. Nur so konnten wir das günstige Marktumfeld sehr kurzfristig nutzen. Wir haben für die Brenntag AG sehr gute Konditionen erzielt und unser Fälligkeitsprofil deutlich verlängert.

Der Grund für diese Transaktion ist folgender: Brenntag erwirtschaftet ca. 50 % seines Cashflows in US-Dollar. Darum wollen wir unser Finanzprofil auch wesentlich auf US-Dollar-Basis ausrichten. Dies dient vor allem der Absicherung gegen schwankende Wechselkurse.

Vor diesem Hintergrund sind wir mit der Platzierung sehr zufrieden.

Ich möchte an dieser Stelle aber auch noch erwähnen, dass dies nicht ohne Ihre Zustimmung möglich gewesen wäre, denn die Hauptversammlungsbeschlüsse, die uns zu solchen Transaktionen ermächtigen, haben Sie auf unserer Hauptversammlung im Jahr 2014 genehmigt. Dafür noch einmal herzlichen Dank!

[Übergabe zurück an Steve]

Steve!

Agenda – Ausblick 2016

Brenntag ist strategisch gut positioniert und strebt nach weiterem Wachstum

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun einen Blick in die Zukunft und in unsere Regionen werfen.

In der Region **EMEA** sind wir besser aufgestellt denn je und rechnen im weiteren Verlauf des Jahres auch mit einer leicht steigenden Dynamik der Gesamtwirtschaft. Das erste Quartal bestärkt uns in der Meinung, dass wir sehr gut aufgestellt sind.

Die Region **Nordamerika** wird kurz- bis mittelfristig weiterhin von der Schwäche in der Öl- und Gasindustrie, aber auch von der allgemein

schwachen Konjunktur gekennzeichnet sein. Langfristig allerdings gehen wir hier von einer Erholung aus.

Lässt man Venezuela außer Acht, sind wir mit der Entwicklung in **Lateinamerika** zufrieden. Dort müssen wir uns in einzelnen Ländern immer wieder mit wirtschaftlichen oder politischen Herausforderungen auseinandersetzen, so auch mit den aktuellen Entwicklungen, die wir in Brasilien sehen. .

Der asiatisch-pazifische Raum verspricht unserer Ansicht nach das größte Wachstumspotenzial. Hier gehen wir von einer signifikanten Steigerung der Ergebnisse aus – auch durch den Beitrag der zuletzt getätigten Akquisitionen.

Akquisitionen sind ein wesentlicher Bestandteil der Brenntag-Strategie. In diesem Jahr haben wir bereits Zukäufe in Deutschland, Südafrika und Südkorea getätigt und die verbliebenen Anteile an unserer Gesellschaft in China erworben. In Summe haben wir dafür bereits knapp 110 Millionen Euro ausgegeben und arbeiten weiter an Zukäufen interessanter Unternehmen im Jahresverlauf.

Sehr geehrte Damen und Herren,
wir sind der Weltmarktführer in der Chemiedistribution und der einzige Chemiedistributeur mit einer wirklich globalen Ausrichtung. Wir sind uns der Verantwortung, die diese Marktführerschaft mit sich bringt, aber

auch der Verantwortung Ihnen, unseren Aktionären, gegenüber, sehr bewusst. Wir haben ein robustes und widerstandsfähiges Geschäftsmodell, das sich auf Sicherheit, Umweltschutz und Wachstum fokussiert.

Seien Sie versichert, dass wir die Erfolgsgeschichte von Brenntag für alle Stakeholder, aber besonders für unsere Aktionäre weiter fortschreiben werden – jetzt und in Zukunft. Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme heute und dafür, dass Sie uns auf unserem Weg in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!