
Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2004 zurück

Dr. Günter von Au

Vorsitzender des Vorstandes
der Süd-Chemie AG
in der Hauptversammlung am 1. Juli 2005



Herr Vorsitzender,
sehr verehrte Aktionäre und
Aktionärsvertreter,

sehr geehrte Freunde der Süd-Chemie,
auch ich heiße Sie auf der Hauptver-
sammlung der Süd-Chemie AG herz-
lich willkommen. Es freut mich sehr,
dass Sie so zahlreich den Weg zu uns
gefunden haben.

Wir blicken auf ein erfolgreiches Ge-
schäftsjahr 2004 für den Süd-Chemie
Konzern zurück. Wir haben die Wei-
chen für eine erfolgreiche Zukunft
richtig gestellt. Das belegt auch der
bisherige Verlauf des Geschäftsjahres
2005 eindrucksvoll. Aber zunächst
zum Geschäftsjahr 2004:

Wir haben den Konzernumsatz 2004
gegenüber 2003 um 99,2 Mio. € auf
862,2 Mio. € anheben können, ein
Plus von 13%.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätig-
keit (EBIT) haben wir im Konzern
um 6,4 Mio. € oder 14% auf 51,0
Mio. € überproportional zum Umsatz
gesteigert.

Beim Jahresüberschuss haben wir ge-
genüber dem Vorjahr eine Steigerung

um 4,8 Mio. € oder 32% auf 19,8
Mio. € erzielt.

Das Ergebnis pro Aktie haben wir
von 1,17 € auf 1,58 € erhöhen kön-
nen, was einem Anstieg von 35% ent-
spricht.

Wir haben die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft richtig gestellt.

Das heißt, wir haben unsere Umsatz-
und Ergebnisziele nicht nur erreicht,
wir haben sie vor allem dank der her-
vorragenden Positionierung unserer
Geschäftsbereiche in ihren Kernmärk-
ten sogar übertroffen und unsere Er-
tragskraft deutlich gesteigert. Dabei
war 2004 für die Süd-Chemie kein
leichtes Geschäftsjahr. Zwar wuchs
die Weltwirtschaft 2004 um 3,4%,
vor allem angetrieben durch das kräf-
tige Wirtschaftswachstum in den
USA und Asien – und dort insbeson-
dere in China. Aber gerade wichtige
Absatzländer in Europa und allen vo-
ran Deutschland blieben weit zurück.

Die Chemische Industrie hat weltweit
von der dynamischen Weltkonjunktur
profitiert und konnte sowohl beim
Umsatz als auch bei der Produktion
deutlich zulegen. Dennoch war die
Chemische Industrie im abgelaufenen
Jahr geprägt von hohem Wettbe-
werbs- und Margendruck insbeson-
dere aufgrund der drastisch gestiege-
nen Rohstoffkosten. Belastend für die
Süd-Chemie wirkte auch die zuneh-
mende Stärke des Euro.

Konstante Dividende in Höhe von 0,62 € je Aktie

Vorstand und Aufsichtsrat der Süd-
Chemie AG schlagen Ihnen vor, eine
unveränderte Dividende in Höhe von
62 €-Cent je Stückaktie zu beschlie-
ßen. Das entspricht einer Dividenden-
summe von 7,3 Mio. €. Bezogen auf
den Börsenkurs von 29,65 € am 31.
Dezember 2004 errechnet sich eine
Dividendenrendite von 2,1%. Die Aus-
schüttungsquote beträgt 70% vom
Jahresüberschuss der Süd-Chemie
AG und 37% vom Jahresüberschuss
des Süd-Chemie Konzerns. Die sta-

bile Dividendenpolitik der vergangenen Jahre – das heißt eine insbesondere an der langfristigen Ertragsentwicklung der Süd-Chemie ausgerichtete Dividende – würde so fortgesetzt.

Enttäuschende Aktienkursentwicklung

Die Kursentwicklung der Aktie der Süd-Chemie AG verlief im Geschäftsjahr 2004 enttäuschend. Von dem sich zum Jahresende hin aufhellenden Börsenumfeld konnte die Aktie nicht profitieren. Von Anfang Januar bis Ende Dezember 2004 fiel der Kurs der Süd-Chemie Aktie um 10%, während DAX und Chemie-Index im gleichen Zeitraum 7% bzw. 19% zulegen konnten. Die Marktkapitalisierung der Süd-Chemie AG hat sich zum Geschäftsjahresende bei einem Jahresendstand von 29,65 € gegenüber dem Vorjahr um 40 Mio. € auf 351 Mio. € reduziert.

Inzwischen hat sich die Süd-Chemie Aktie wieder gut entwickelt. Am 14. Juni 2005, am Tag vor der öffentlichen Aktienkaufankündigung der US-amerikanischen Investmentgesellschaft One Equity Partners notierte die Aktie bei 35,50 €. Gestern, am 30. Juni 2005 notierte die Aktie bei 41,20 € – sicherlich auch angetrieben durch die Ankündigung von One Equity Partners, bei der Süd-Chemie einzusteigen. Im Vergleich zum 31. Dezember 2004 bedeutet das ein Plus von 39%. Demgegenüber haben sich Dax und Chemie-Index seit Jahresbeginn lediglich um 8% bzw. 11% verbessert.

Weichen für zukünftiges Umsatz- und Ertrags- wachstum gestellt

Bevor ich näher auf den Jahresabschluss eingehe, möchte ich Ihnen die Höhepunkte des Geschäftsjahres 2004 schildern. Unsere internationalen Spitzenpositionen haben wir im vergangenen Geschäftsjahr nicht nur behauptet, sondern weiter ausgebaut. Darüber hinaus haben wir Maßnahmen zur Steigerung der Ertragskraft ergriffen.

Im April haben wir das Handelsgeschäft mit metallurgischen Additiven

der SKW Metallurgie AG erworben. Damit sind wir in Europa einziger Komplettanbieter in der Gießereichemie für Eisenguss. Die übernommenen Gesellschaften SKW Gießerei-Technik GmbH & Co. KG in Hart und Tecpro Corp. in Atlanta/USA wurden organisatorisch dem Geschäftsbereich Gießereiprodukte und Spezialharze zugeordnet. Mit dem erworbenen Vertrieb von Gießereiadditiven vervollständigt der Geschäftsbereich seine Kompetenz als Problemlöser für die Gießerei- und Automobilindustrie insbesondere im Bereich des Eisen-Dünnwandgießens. Diese Technik wird unter anderem bei der Herstellung von Dieselmotoren eingesetzt.

Im April haben wir das Handelsgeschäft mit metallurgischen Additiven der SKW Metallurgie AG erworben.

In Nordamerika haben wir im vergangenen Jahr unser Geschäft mit Adsorbentien restrukturiert. Die Bleicherdeproduktion am Standort Meigs in den USA wurde eingestellt und nach Puebla, unserem Standort in Mexiko, übertragen. Bereits vorher hatte unser Standort in Puebla einen großen Teil der Vorprodukte für die lokale Bleicherdeherstellung in Meigs zugeliefert. Jetzt beliefern wir die amerikanischen Kunden direkt aus Mexiko. Die Restrukturierung war erforderlich geworden, um die Verlustsituation zu beenden und den amerikanischen Markt mit Bleicherdequalitäten, die höchsten Umwelt- und Qualitätsanforderungen genügen, beliefern zu können.

Ein weiterer Höhepunkt im abgeschlossenen Geschäftsjahr war die Vereinbarung über die Gründung der Joint Venture-Gesellschaft Süd-Chemie Qatar W.L.L. Das Joint Venture wird ab 2007 Katalysatoren für die Umwandlung von Erdgas in hochwertige Mineralölprodukte wie Dieselmotorenstoff und auch petrochemische Basis-

und Zwischenprodukte im Rahmen von Gas-to-Liquid-(GTL-)Verfahren herstellen. Erdgas wird in den kommenden Jahren Erdöl als Ausgangs-

Ein Höhepunkt im abgeschlossenen Geschäftsjahr war die Vereinbarung über die Gründung der Joint Venture-Gesellschaft Süd-Chemie Qatar W.L.L.

produkt nach und nach ersetzen. Katar besitzt nach Russland und dem Iran die drittgrößten Erdgasvorkommen weltweit. Der Investitionsschwerpunkt vor allem der Petrochemie verlagert sich zunehmend in den Mittleren Osten. Am Joint Venture hält die Süd-Chemie mit 65% eine Mehrheitsbeteiligung. Angesichts der kräftig gestiegenen und in Zukunft weiter zunehmenden Rohölpreise wird die Nachfrage nach Kraftstoffen und Chemieprodukten auf der Basis von Erdgas weiter steigen. Die Süd-Chemie wird vom damit verbundenen steigenden Bedarf nach Katalysatoren und technologischem Know-how in dieser Region profitieren.

Wir haben mit Free For Customers ein konzernweites Programm zur Stärkung der Kundenorientierung und zur Effizienzsteigerung aufgelegt. Nicht, dass ich mich um unsere Kundenorientierung sorgen würde – schließlich wurden wir im vergangenen Jahr von der Saudi Basic Industries Corporation (SABIC), einem weltweit führenden Petrochemie-Konzern, erneut mit dem Supplier Recognition Award für außergewöhnliche Leistungen bei Produktqualität, Termintreue und anwendungstechnischem Service ausgezeichnet. Unser Anspruch ist es, unseren Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Unsere Produkte und Dienstleistungen sind für die Kunden Voraussetzung für deren Geschäftserfolg. So stellen wir im Free for Customers-Programm alle Abläufe und Strukturen im Konzern auf den Prüf-

stand und untersuchen sie auf Vereinfachung und Standardisierung. Nur wenn unsere Tätigkeiten den Kundennutzen oder die eigene Wertschöpfung erhöhen, werden sie fortgeführt. Erste Erfolge zeigen sich bereits im Rückgang der allgemeinen Verwaltungskosten.

Die Zahl der Patentanmeldungen konnte in 2004 deutlich gesteigert werden.

Um unsere führenden Marktpositionen langfristig zu sichern, haben wir 2004 die Mittel für Forschung und Entwicklung um 1,8 Mio. € auf 30,9 Mio. € angehoben und insbesondere in die aussichtsreichen Kerngeschäfte investiert. Die Zahl der Patentanmeldungen konnte in 2004 wiederum deutlich gesteigert werden. Dass unsere Innovationen auch marktfähig sind, belegt der mit 25% hohe und weiter ansteigende Anteil am Jahresumsatz von Produkten, die weniger als fünf Jahre auf dem Markt sind. Wir achten sehr darauf, dass die Forschungs- und Entwicklungsausgaben bei der Süd-Chemie sich immer am Kundennutzen und an den Kundenerwartungen orientieren.

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir eine zentrale Forschungsabteilung mit Sitz in Heufeld, Moosburg und zukünftig Japan und USA eingerichtet. Ihre Aufgabe ist es, losgelöst vom Tagesgeschäft und ergänzend zur Forschungstätigkeit der Geschäftsbereiche neue und bereichsübergreifende Betätigungsfelder für die Süd-Chemie aufzuspüren. Der Bereich bearbeitet die Erschließung benachbarter Märkte oder unterstützt mit neuen Produkten den Eintritt in Märkte, in denen der Konzern mit dem vorhandenen Produktprogramm bereits präsent ist. Darin liegt der Unterschied zur Forschungs- und Entwicklungsarbeit der Geschäftsbereiche, die sich im Rahmen des Süd-Chemie Forschungsnetzwerks an neuen Anwendungsmöglichkeiten bestehender Produkte, an der Weiterentwicklung und Ergän-

zung des vorhandenen Produktprogramms und an neuen Verfahren konzentriert. Neben der reinen Forschungs- und Entwicklungsarbeit pflegt der neu gegründete Bereich einen sehr engen Kontakt zu international führenden Forschungs- und Hochschulinstituten, wie zum Beispiel zu den Fraunhofer Instituten, dem Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung und der Technischen Universität München.

Im Geschäftsjahr 2004 hat die Süd-Chemie die Grundlagen für die Finanzierung ihrer ertragsorientierten Wachstumsstrategie gelegt. Im Oktober konnte durch die Begebung eines

Im Geschäftsjahr 2004 hat die Süd-Chemie die Grundlagen für die Finanzierung ihrer ertragsorientierten Wachstumsstrategie gelegt.

US-Dollar Private Placement die Grundlage für die langfristige Finanzierung der Süd-Chemie gelegt und der Investorenkreis um namhafte US-Versicherungsgesellschaften erweitert werden. Das Private Placement sichert dem Konzern Fremdkapital in Höhe von 140 Mio. US-Dollar mit Laufzeiten zwischen sieben und zwölf Jahren zu sehr günstigen Konditionen. Die hohe Überzeichnung der Platzierung spiegelt die Einschätzung des Kapitalmarktes wider, dass die Süd-Chemie über eine ausgezeichnete Bonität verfügt. Unmittelbar im Anschluss an die Begebung des US-Dollar Private Placement wurde die seit 2000 bestehende syndizierte Kreditfazilität über 200 Mio. € für weitere fünf Jahre erneuert.

Der Konzernumsatz 2004 stieg im Vergleich zu 2003 um 13% auf 862,2 Mio. €. Das kräftige Umsatzplus von 99,2 Mio. € ist umso erfreulicher, da sich die Währungseinflüsse in 2004 mit 22,3 Mio. € umsatzmindernd ausgewirkt haben. Währungsbereinigt hätte sich der Umsatz des Süd-Chemie Konzerns um 16% gegenüber 2003

erhöht. Die erstmalige Konsolidierung des von SKW Metallurgie AG erworbenen weltweiten Handelsgeschäfts mit metallurgischen Additiven hat zu einer Umsatzerhöhung von 77,7 Mio. € geführt. Das organische Wachstum betrug währungsbereinigt 43,7 Mio. € oder knapp 6%.

Die Süd-Chemie ist in allen Regionen der Welt präsent.

Vom Konzernumsatz in 2004 entfielen 534,0 Mio. € auf den Unternehmensbereich Adsorbentien, der die 5 Geschäftsbereiche Adsorbentien und Additive, Schutzverpackungen, Gießereiprodukte und Spezialharze, Funktionale Additive sowie Heimtierprodukte umfasst. Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs stiegen insbesondere akquisitionsbedingt um 96,7 Mio. € gegenüber dem Vorjahr. Organisch ist der Umsatz des Unternehmensbereichs um 19,0 Mio. € gewachsen. Der Unternehmensbereich Katalysatoren erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Umsatz von 328,2 Mio. €, ein Plus von 2,5 Mio. €. Der Unternehmensbereich besteht aus den 3 Geschäftsbereichen Katalysatoren-Technologie, Energie und Umwelt sowie Wasserbehandlung.

Die Süd-Chemie ist in allen Regionen der Welt präsent. Der Anteil Deutschlands am Konzernumsatz ist 2004 vor allem akquisitionsbedingt auf 22% angewachsen. Damit stieg der Anteil Europas auf 51%. Der Anteil von Amerika reduzierte sich deutlich von 26% in 2003 auf 21% in 2004. In den Regionen Asien/Mittlerer Osten und Afrika betragen die Umsatzanteile 21% beziehungsweise 6%.

Mit dem kräftigen Umsatzanstieg sind 2004 auch die Herstellungskosten im Vergleich zu 2003 deutlich um 67,5 Mio. € auf 551,3 Mio. € gestiegen. Das Bruttoergebnis vom Umsatz legte im Vergleich zum Vorjahr um 31,7 Mio. € auf 310,9 Mio. € zu. Die Vertriebskosten nahmen vor allem aufgrund der getätigten Akquisitionen und des Aufbaus der Vertriebs-

aktivitäten in den Wachstumsregionen Asiens und Südamerikas um 17,1 Mio. € auf 146,8 Mio. € zu. Während die Forschungs- und Entwicklungskosten um 1,8 Mio. € auf 30,9 Mio. € gesteigert wurden, nahmen

Die allgemeinen Verwaltungskosten nahmen in 2004 deutlich ab.

die allgemeinen Verwaltungskosten um 5,3 Mio. € auf 87,1 Mio. € deutlich ab.

Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) liegt mit 51,0 Mio. 1 um 6,4 Mio. 1 oder 14,3% über dem Vorjahreswert und ist gegenüber dem Konzernumsatz überproportional gewachsen. Die im Zinsergebnis enthaltenen Zinsaufwendungen konnten durch gesunkene Refinanzierungskosten um 1,3 Mio. 1 auf 15,4 Mio. 1 zurückgeführt werden. Der Konzerngewinn vor Steuern beträgt 33,9 Mio. 1, ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 6,1 Mio. 1. Der Konzernjahresüberschuss stieg von 15,0 Mio. 1 im Vorjahr auf 19,8 Mio. 1 in 2004. Auch das Ergebnis pro Aktie nach DVFA/SG ist im Geschäftsjahr 2004 gegenüber dem Vorjahr erneut deutlich von 1,17 1 auf 1,58 1 angestiegen.

Im Süd-Chemie Konzern ist die Bilanzsumme im Berichtsjahr mit 677,8 Mio. € gegenüber dem Vorjahr um 29,3 Mio. € oder 4,5% gestiegen. Damit liegt der Anstieg deutlich unter dem Umsatzanstieg von 13%. Akquisitionsbefähigt und zwecks Verbesserung der Marktversorgung bei anziehender Nachfrage nach unseren Produkten stieg das Vorratsvermögen im Konzern im Berichtsjahr um 34,2 Mio. € auf 146,1 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich akquisitionsbefähigt und aufgrund des deutlichen Anstiegs der Auslieferungen zum Jahresende um 4,2 Mio. € auf 153,8 Mio. €. Der Anteil des Umlaufvermögens am Gesamtvermögen beträgt nach gut 46% im Vorjahr nunmehr knapp 50%. Innerhalb der Aktiva reduzierte sich das

Anlagevermögen um 8,3 Mio. € insbesondere infolge der negativen Wechselkurseffekte.

Das Eigenkapital nahm um 2,7 Mio. € zu. Negative Währungseffekte haben sich in 2004 erneut mit 7,7 Mio. € reduzierend auf das Eigenkapital ausgewirkt. Die Eigenkapitalquote des Süd-Chemie Konzerns beträgt damit 33,0%, nach 34,1% im Vorjahr.

Die Nettofinanzverschuldung, also die Summe der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten einschließlich des im Rahmen des US-Private Placement aufgenommenen Fremdkapitals und abzüglich liquider Mittel, hat in 2004 akquisitionsbefähigt um 13,8 Mio. € auf 260,2 Mio. € zugenommen.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Konzern ist mit 63,6 Mio. € deutlich unter dem vergleichbaren Vorjahreswert geblieben (2003: 76,9 Mio.€). Hauptursachen hierfür sind die Akquisition und der weitere Geschäftsausbau der ehemaligen SKW sowie die anziehende Geschäftsentwicklung im Katalysatorenbereich, die zu einer deutlichen Erhöhung des Umlaufvermögens geführt haben.

Ziel von Unternehmen muss es sein, ihre Wettbewerbspositionen in den Märkten zu behaupten und auszubauen, um Gewinne zu erwirtschaften.

Insgesamt hat die Süd-Chemie im Berichtsjahr 52,4 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände investiert, sowohl in die Herstellung neuer Produkte und Verfahren als auch in Kapazitätserweiterungen und Rationalisierungen sowie in die Weiterentwicklung der Informationssysteme zur globalen Geschäftssteuerung. Die Investitionen lagen 2004 um 4,9 Mio. € über den Abschreibungen, im Vergleich zu 3,2 Mio. € im Vorjahr.

Zum 31. Dezember 2004 waren im Süd-Chemie Konzern 5.108 Mitarbei-

ter beschäftigt. Damit erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter in 2004 um 126. Der Personalanstieg resultiert aus der Übernahme von 28 Mitarbeitern der SKW-Gesellschaften SKW Gießerei-Technik GmbH & Co. KG und der Tecpro Corp., weiteren Veränderungen im Konsolidierungskreis und Personalaufbau in Südafrika. Insgesamt 1.420 Mitarbeiter beschäftigte der Süd-Chemie Konzern am 31. Dezember 2004 in Deutschland. In der Süd-Chemie AG verringerte sich die Belegschaft zum Stichtag um 2 auf 924 Mitarbeiter.

Fazit zum Geschäftsjahr 2004

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die Süd-Chemie hat in 2004 entscheidende Fortschritte für profitables Unternehmenswachstum gemacht. Die Ertragslage und die Kapitalproduktivität konnten in 2004 deutlich verbessert werden.

Bevor ich Ihnen die strategische Ausrichtung der Süd-Chemie darstelle und einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr gebe, lassen Sie mich noch kurz Stellung zur aktuellen Kapitalismus-Debatte nehmen:

Ziel von Unternehmen ist und muss es sein, ihre Wettbewerbspositionen in den Märkten zu behaupten und auszubauen, um Gewinne zu erwirtschaften. Für Unternehmen unter Wettbewerbsbedingungen sind Gewinne ein Beleg dafür, dass mittels dem eingesetzten Kapital und Know how die Kunden von ihren Leistungen überzeugt und zusätzliche Werte geschaffen wurden. Nur wer Gewinne erzielt, kann dauerhaft den Fortbestand des Unternehmens durch Investitionen sichern und Mitarbeiter weiter beschäftigen bzw. neue Arbeitskräfte einstellen. Nur mit Gewinnen kann ein Unternehmen Arbeitsplätze sichern und zum Wohlstand und Fortschritt in der Gesellschaft beitragen. Staat und Politik haben die Pflicht, die Rahmenbedingungen für die Unternehmen so zu gestalten, dass sie so gut wie möglich wirtschaften und dadurch ihrer gesellschaftlichen Aufgabe – einschließlich der Schaffung

von Arbeitsplätzen – nachkommen können.

Süd-Chemie Strategie

Mit welcher Strategie wird die Süd-Chemie auch künftig ihren unternehmerischen Zielen gerecht?

In unseren Kernmärkten sind wir Marktführer oder zumindest unter den Top 3 des Marktes.

In unseren Kernmärkten sind wir entweder Marktführer oder zumindest unter den Top 3 des Marktes. Mit einer Strategie, die auf den 4 Säulen Kundenorientierung/Marktdurchdringung, nachhaltige Steigerung der Innovationsfähigkeit, fortlaufende Prozessoptimierungen sowie Kooperationen und gezieltes Portfoliomanagement fußt, werden wir diese Positionen festigen und ausbauen. Dabei wollen wir – aus eigener Kraft und ergebnisorientiert – in unseren beiden Unternehmensbereichen Adsorbentien und Katalysatoren wachsen. Bis 2007 erwarten wir einen Umsatzanstieg auf rund 1 Mrd. € und bis 2010 auf rund 1,2 Mrd. € – jeweils ohne Portfoliomaßnahmen.

Dafür wollen wir uns noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten. Die Süd-Chemie betreibt seit Anfang des Jahres strategisches Kundenmarketing und baut vor allem auf langfristige Partnerschaften mit Schlüsselkunden. Durch die globalen Konzentrationsbewegungen entfällt ein immer größer werdender Umsatzanteil auf marktstarke Großabnehmer. Entsprechend erhöhen wir unsere Marketing- und Vertriebsanstrengungen konzernweit unter anderem mit einem gezielten Key Account Management, um das Umsatzpotenzial unserer Produkte und Dienstleistungen besser auszuschöpfen.

Schon früh hat die Süd-Chemie dem Kundenanspruch auf räumliche Nähe Rechnung getragen und ist deshalb inzwischen in allen wirtschaftlich wichtigen Regionen der Welt vertre-

ten. Wir werden unsere Marktpositionen dort weiter ausbauen, wo unsere Märkte hohe Wachstumsraten verzeichnen. Vor allem in den Wachstumsmärkten Asiens und im Mittleren Osten gilt es, uns noch besser aufzustellen. Japan, China und Indien gehören schon heute zu den führenden Chemiemärkten weltweit. China wird vielleicht schon 2010 größter Chemiemarkt in der Welt sein. Die Bedeutung des Mittleren Osten vor allem in der Petrochemie und im Raffineriebereich habe ich Ihnen bereits geschildert. Wer hier zögert, verpasst den größten Teil der wirtschaftlichen Chancen. Die Nähe zum Kunden ist der Schlüssel für erfolgreiche Partner-

Wir wollen uns noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten.

schaften. Nur mit Nähe sowie genauer Kenntnis der Märkte, der Kundenbedürfnisse und -wünsche können wir passgenaue und wertschaffende Lösungen entwickeln. Enger Kundenkontakt ist eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Innovationen.

Ein Unternehmen ist nur so gut wie seine Innovationen. Diesem Leitsatz entsprechend bilden intensive Forschung und marktfähige Entwicklungen auch künftig den größten Hebel für internes Wachstum und Wertsteigerung der Süd-Chemie. Nur hohe Innovationskraft sichert den technologischen Vorsprung in dynamischen Zukunftsmärkten. Märkte und Kundenwünsche verändern sich mit rasender Geschwindigkeit. Es gilt, bessere und vor allem marktfähige Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln – auch gemeinsam mit unseren Kunden. Kundenorientierung fängt bei Forschung und Entwicklung an. In enger Zusammenarbeit werden Lösungen für attraktive Märkte entwickelt. Den Dialog mit Universitäten und Forschungsinstituten werden wir weiter forcieren. Die Bildung dauerhafter Partnerschaften in einem globalen

Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk hat für uns hohe Priorität. Wir werden unsere Anstrengungen erhöhen, für die Süd-Chemie internationale Spitzenwissenschaftler zu gewinnen. Unsere Forschungs- und Entwicklungsquote werden wir auf eine

Ein Unternehmen ist nur so gut wie seine Innovationen.

Größenordnung von über 4% kontinuierlich erhöhen, wobei die Quoten in den innovationsstarken Bereichen schon heute deutlich über dem Zielwert liegen. 2004 betrug die Quote insgesamt 3,6%. Die Investitionen werden vor allem in unsere wachstumsstarken Bereiche fließen. Mit der erfolgten Gründung des Zentralbereiches Strategische Forschung werden wir unser gesamtes Innovations- und Technologiepotenzial besser nutzen. Während sich die Forschungsabteilungen in den Geschäftsbereichen auf die Weiterentwicklung ihrer Produktlösungen und auf Auftragsforschung konzentrieren, fördert die neue Zentralabteilung übergreifende Forschungsprojekte und schlägt neue Forschungsrichtungen rund um unsere Kernkompetenzen ein. Auch haben wir die Effizienz in den Innovationsprozessen gesteigert. Ein systematisches Innovationsmanagement stellt sicher, dass neue Produkte oder Technologien von Anfang an auf ihren Kundennutzen hin geprüft werden und nur noch geeignete Projekte gezielt gefördert und bis zur Marktreife weiterentwickelt werden.

Unmittelbar verbunden mit der Kundenausrichtung ist die Optimierung unserer Geschäftsprozesse. Denn letztlich können Effizienzsteigerungen in Form von besseren Preisen, besserem Service oder besserer Produktqualität an unsere Kunden weitergegeben werden. Es gilt, offen zu sein für Neues, bestehende Strukturen und Prozesse kritisch zu hinterfragen und organisatorische Anpassungen vorzunehmen. Wir werden unsere Einkaufs-, Produktions- und Logistik-

strukturen weiter optimieren, unsere Administrationsaktivitäten verringern und die Möglichkeiten unserer IT-Infrastruktur besser ausnutzen.

Unmittelbar verbunden mit der Kunden- ausrichtung ist die Optimierung unserer Geschäftsprozesse.

Das 2004 gestartete konzernweite Programm Free for Customers hat – neben der Stärkung der Kundenorientierung – die Optimierung unserer Geschäftsprozesse, den Abbau administrativer Tätigkeiten und Kostenpositionen und damit die Stärkung des operativen Geschäfts zum Ziel. Nur wenn die operativen Bereiche von allen unnötigen administrativen Aufgaben befreit sind, können sie das gesamte Umsatzpotenzial unseres Know-hows, unserer Produkte und Dienstleistungen ausschöpfen. Am Programm beteiligen sich nach und nach alle Mitarbeiter und Konzerngesellschaften. Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich das Programm national und international in unserer Unternehmenskultur fest verankert. Die Verbesserungen sichern unsere anspruchsvollen finanziellen Ziele langfristig ab.

Neben Wachstum und Wertsteigerung auf der Grundlage unseres eigenen Könnens setzen wir auch weiterhin auf Kooperationen und Akquisitionen, die unsere Marktpositionen in den wachstumsstarken Bereichen stärken. Eine wertorientierte Unternehmensentwicklung erfordert aber auch, dass wir aus Aktivitäten, die den hohen Ansprüchen an unsere Kerngeschäfte nicht gerecht werden, aussteigen. Um das Wachstums- und Innovationspotenzial unserer Kerngeschäfte bestmöglich zu nutzen, ist es erforderlich, sämtliche Finanz- und Managementressourcen auf diese Bereiche zu fokussieren. Deshalb prüfen wir derzeit Alternativen für Geschäftsfelder, die bei uns nicht mehr im Mittelpunkt stehen.

Lassen Sie mich zum Abschluss der Darstellung der Strategie noch eines betonen: Über all unseren strategischen Maßnahmen steht ein verantwortungsvolles Finanzmanagement, denn langfristige finanzielle Solidität ist die Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Im Mittelpunkt steht zukünftig die Reduzierung der relativen Kapitalbindung im Umlaufvermögen. Im Rahmen eines konzernweiten Projektes soll das in Forderungen und Vorräten abzüglich Lieferantenverbindlichkeiten gebundene Kapital deutlich reduziert werden. Die freigesetzten Mittel stehen dann zur Finanzierung unserer Wachstumsprojekte zur Verfügung.

Wir haben uns für 2005 viel vorgenommen – und bereits im 1. Halbjahr 2005 wichtige Meilensteine erreicht. Unsere Geschäftsbereiche entwickeln sich ihren Budgetvorgaben entsprechend gut. In den Kerngeschäften konnten wichtige Partnerschaften mit Schlüsselnkunden geschlossen werden. Den eben geschilderten strategischen Grundsätzen folgend konzentrieren wir uns im laufenden Geschäftsjahr weiter auf unsere wachstumsstarken Kerngeschäfte.

Wir setzen auch weiterhin auf Kooperationen und Akquisitionen.

Im Februar 2005 haben wir im Geschäftsbereich Energie und Umwelt von der Wacker-Chemie GmbH eine Beschichtungstechnologie für die katalytische Dieselmotor-Abgasreinigung erworben, die Stickstoffe aus Dieselfahrzeugen entfernt. Der Markt für Dieselfahrzeuge ist sehr aussichtsreich. Dieselfahrzeuge sind angesichts des effizienteren Energieverbrauchs und der langen Lebensdauer weiter auf dem Vormarsch. Ihr Anteil an den Neuzulassungen erklimmt in Deutschland und Europa von Jahr zu Jahr Rekordhöhen, in 2004 44%. Selbst in den USA erfreuen sich Dieselfahrzeuge einer immer größeren Nachfrage. Hinsichtlich Fahrdynamik und Laufverhalten haben sie kaum

noch Nachteile, ihr Einzug in die Premiumklasse ist längst gelungen. Wie Sie angesichts der öffentlichen Diskussion über Rußpartikelfilter in den vergangenen Monaten erkennen können, ist die Abgasreinigung von Dieselmotoren ein für Autofahrer immer wichtiger werdendes Kriterium beim Autokauf. Und vor dem Hintergrund der Verschärfung der geltenden Abgasnormen für dieselgetriebene PKW und LKW wird der Markt für Dieselabgas-Katalysatoren zusätzlich wachsen. In Zusammenarbeit mit Fahrzeugherstellern werden wir die Beschichtungstechnologie zügig zur Serienreife führen und auf diesem Wachstumsmarkt eine wesentliche Rolle einnehmen.

Wir haben uns für 2005 viel vorgenommen.

Im April 2005 haben wir unser Engagement im Bereich Lithiumionen-Batterien gestärkt und sind beim kanadischen Unternehmen Phostech Lithium Inc. eingestiegen. Phostech Lithium ist Spezialist für die Entwicklung und Produktion von Lithiumeisenphosphat, das als Kathodenmaterial für Lithiumionen-Batterien verwendet wird. Wir sind davon überzeugt, zusammen mit Phostech in wenigen Jahren der weltweit führende Hersteller von Lithiumeisenphosphat zu werden. Neben einer steigenden Nachfrage in bereits existierenden Märkten für mobile Elektronik, wie beispielsweise Mobiltelefone, Notebooks und digitale Kameras, treiben vor allem neue Märkte, unter anderem Fahrzeuge mit Hybridantrieb, die Nachfrage nach Lithiumionen-Batterien. Der Hybridantrieb – also die Kombination aus Elektro- und Verbrennungsmotor – wird für die Automobilindustrie die Brücke in das Wasserstoffzeitalter sein. Toyota und Honda haben den Anfang gemacht und bereits Hybridautos serienmäßig auf den Markt gebracht, alle großen Automobilhersteller werden bis spätestens 2007/2008 folgen.

Eine führende Marktposition besetzen wir nach wie vor bei Katalysatoren für die Wasserstoffherzeugung. Zwar wird die erste Serienfertigung von Brennstoffzellenautos frühestens im Jahre 2010 erfolgen, mit anderen Anwendungen der Brennstoffzellentechnik – wie zum Beispiel bei der Behei-

Der Hybridantrieb wird für die Automobilindustrie die Brücke in das Wasserstoffzeitalter sein.

zung von Häusern – rechnen wir deutlich früher. Die Brennstoffzelle als Energieversorgung der Zukunft wird angesichts ihrer unschlagbaren Vorteile kommen. Wasserstoff ist nach heutigem Wissensstand der sauberste Kraftstoff und eine sinnvolle Ergänzung der fossilen Energieträger Erdöl und Kohle – gerade vor dem Hintergrund eines rapiden Anstiegs der Weltbevölkerung auf rund 9 Mrd. Menschen bis in 2050. Und wir bieten die zur Produktion erforderlichen Katalysatoren. Die Süd-Chemie ist für den Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft bestens gerüstet.

Meine Damen und Herren,

am 15. Juni kündigte die US-Investmentgesellschaft One Equity Partners (OEP) – für uns unerwartet – ihren Einstieg bei der Süd-Chemie AG an. OEP gehört zur JPMorgan Chase Gruppe. Über die SC-Beteiligungsgesellschaft beabsichtigt OEP die drei Aktienpakete der AZ-SDC Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH,

also der Allianz (19%), der Possehl Beteiligungsverwaltung GmbH (10%) und der BLB-Beteiligungsgesellschaft Jota mbH & Co. KG Nr. 3, also der Bayerischen Landesbank (10%), für 35 € je Aktie zu übernehmen und mit einer freiwilligen Aktienkaufofferte an alle anderen Aktionäre – ebenfalls zu einem Preis von 35 € – die einfache Mehrheit an der Süd-Chemie AG zu erwerben. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir, der Vorstand der Süd-Chemie AG, nicht über Motive oder Ziele der OEP spekulieren werden. Wir werden zu dem

Die Süd-Chemie ist für den Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft bestens gerüstet.

Angebot von OEP nach Vorliegen der vollständigen Angebotsunterlagen gemäß der im Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz festgelegten Frist Stellung nehmen. Wir werden – auch in der gleich anschließenden Debatte – keine Aussage zum Angebotspreis machen.

Weitere Steigerung der Ertragskraft in 2005

Ich möchte meinen Vortrag natürlich nicht ohne eine Prognose zum laufenden Geschäftsjahr beenden. Die starken Marktpositionen werden wir weiter nutzen, unseren eingeschlagenen strategische Weg konsequent weiter verfolgen und die Süd-Chemie auf Erfolgskurs halten. In unseren ange-

stammten Märkten Europa und Amerika werden wir unsere Spitzenstellungen weiter ausbauen. Besonders aber werden wir unsere Chancen in den wachstumsstarken Märkten in Asien und im Mittleren Osten nutzen und kräftig expandieren.

Wir werden uns auch 2005 kraftvoll weiterentwickeln.

Im Rahmen einer weiterhin robusten, wenn auch sich abschwächenden Expansion der Weltwirtschaft im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir eine organische Steigerung des Konzernumsatzes auf 900 Mio. € und einen Anstieg beim Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) um 10 – 20%. Die internen Maßnahmen zur Leistungs- und Effizienzsteigerung sowie zur stärkeren Kundenausrichtung werden mit Free for Customers-Projekten unvermindert vorangetrieben. Wir werden uns kraftvoll weiterentwickeln. Auf der Basis unserer starken globalen Marktpositionen und Innovationskraft haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt. Wir streben – ohne Portfolioveränderungen – aus eigener Kraft bis 2007 einen Umsatz von 1 Mrd. € und bis 2010 einen Umsatz von 1,2 Mrd. € bei deutlich höherer Ertragskraft an. Begleiten Sie uns auf diesem Weg. Ich bin für die Zukunft Ihres Unternehmens sehr zuversichtlich.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

