



Zum sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2005 haben alle Bereiche beigetragen

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle
Vorsitzender des Vorstands
der Linde AG
auf der Hauptversammlung am 4. Mai 2006



Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Vertreter der Medien, sehr geehrte Damen und Herren,

zur diesjährigen Hauptversammlung der Linde AG heiße ich Sie hier in München im Namen des Vorstands herzlich willkommen. Es sieht so aus, als hätten in diesem Jahr besonders viele unserer Anteilseigner den Weg ins ICM gefunden. Vielleicht liegt dieses große Interesse auch daran, dass wir mehr und mehr ein fester Bestandteil der Wirtschaftsberichterstattung in den nationalen und internationalen Medien geworden sind, dass man – kurz gesagt - mehr über Linde spricht. Wir freuen uns jedenfalls, dass Sie die Gelegenheit nutzen, sich hier und heute ein eigenes Bild von der Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr zu machen und vor allem mehr über die künftigen Perspektiven Ihres Unternehmens zu erfahren.

Bevor ich aber auf die neuen Möglichkeiten, Chancen und Ziele für Linde eingehe, gebe ich Ihnen zunächst einen Überblick über das Geschäftsjahr 2005.

Geschäftsjahr 2005 – Konzern

Dieser kurze Rückblick lohnt sich, denn es war für Linde ein erfolgreiches Jahr. In einem insgesamt positiven wirtschaftlichen Umfeld haben wir unser Ziel, bei allen wesentlichen Konzern-Kennzahlen besser abzuschneiden als im Vorjahr, voll erreicht:

Wir haben unser Ziel, bei allen wesentlichen Konzern-Kennzahlen besser abzuschneiden als im Vorjahr, voll erreicht.

Wir haben den Umsatz um 7,3 Prozent auf 9,5 Mrd. Euro gesteigert und den Auftragseingang um 23,4 Prozent auf rund 11 Mrd. Euro erhöht. Das operative Ergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 913 Mio. Euro. Damit haben wir unsere Prognose, das Ergebnis um mindestens 10 Prozent zu erhöhen, deutlich übertroffen. Auch der Jahresüberschuss nach Fremdanteilen verbes-

serte sich signifikant: um rund 32 Prozent auf 501 Mio. Euro. Daraus resultierend haben wir beim Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit mit 1,435 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,255 Mrd. Euro) eine neue Bestmarke erzielt. Bezogen auf den Umsatz entspricht dies einer Quote von 15,1 Prozent.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) beträgt für das vergangene Geschäftsjahr 12,5 Prozent und liegt damit ebenfalls deutlich über der angestrebten Marke von 10 Prozent.

Zudem ist es uns gelungen, die Bilanzstruktur unseres Unternehmens weiter zu verbessern. Wir haben den Abbau der Netto-Finanzschulden weiter vorangetrieben und diese um 463 Mio. Euro auf rund 1,5 Mrd. Euro verringert. In den vergangenen vier Jahren konnten wir damit insgesamt unsere Netto-Finanzverbindlichkeiten um rund 2 Mrd. Euro reduzieren.

Dividende

Meine Damen und Herren, an dieser guten Geschäftsentwicklung wol-

len wir Sie, unsere Aktionäre, selbstverständlich teilhaben lassen. Unter Punkt 2 der heutigen Tagesordnung schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand der Linde AG deshalb vor, den Bilanzgewinn in Höhe von 168.058.354,27 Euro aus dem Geschäftsjahr 2005 zur Ausschüttung einer Dividende von 1,40 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Im Vergleich zum Vorjahr

Im Vergleich zum Vorjahr haben wir die Dividende um 12 Prozent erhöht.

haben wir damit die Dividende um 0,15 Euro je Stückaktie oder um 12 Prozent erhöht.

Entwicklung Linde-Aktie

Ebenso wichtig für Sie, unsere Aktionäre: Unsere gute Performance im vergangenen Geschäftsjahr hat auch der Kapitalmarkt im Jahresverlauf immer stärker honoriert. In dem weltweit überdurchschnittlich guten Aktienjahr 2005, in dem der DAX rund 27 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zugelegt hat, gehörte die Linde-Aktie mit einem Plus von 42,8 Prozent zu den absoluten Spitzenwerten.

Nimmt man die letzte Hauptversammlung als Ausgangspunkt, weist die Linde-Aktie eine Kursverbesserung um rund 20 Prozent aus, anders ausgedrückt: Der Wert Ihres Unternehmens ist seit dem 8. Juni 2005 um etwa 1,4 Milliarden Euro gestiegen.

Meine Damen und Herren, ich denke, wir haben gerade in den vergangenen Wochen weitere gute Voraussetzungen geschaffen, um diesen positiven Trend fortzusetzen. Die Linde-Aktie hat noch Luft nach oben.

Geschäftsbereiche 2005

Damit komme ich zur Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen. Lassen Sie mich vorab betonen: Zum insgesamt sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2005 haben alle Bereiche beigetragen.

Linde Gas

Im Geschäftsbereich Linde Gas haben wir im Berichtsjahr einen Umsatz in Höhe von 4,438 Mrd. Euro erzielt und damit den Vorjahreswert um 10,9 Prozent übertroffen.

Auch auf der Ertragsseite haben wir uns im Gasegeschäft klar verbessert: Das operative Ergebnis stieg um 12,8 Prozent auf 721 Mio. Euro, die Kennziffer ROCE kletterte im Geschäftsjahr 2005 von 10,9 Prozent auf 11,8 Prozent. Zu dieser Stärkung der Ertragskraft hat auch unser Optimierungsprogramm GAP (Growth and Performance) beigetragen, das wir – wie Sie vielleicht wissen – im Berichtsjahr erfolgreich gestartet haben.

Wir konnten in allen Produktsegmenten Steigerungsraten verbuchen. Dabei ist die Sparte On-site – also die Versorgung mit Industriegasen aus Anlagen, die direkt beim Kunden vor Ort stehen – mit einem Umsatzplus von 23 Prozent auf 1,010 Mrd. Euro am stärksten gewachsen. In der Sparte Flüssiggase haben wir den Umsatz um 8,4 Prozent auf 1,215 Mrd. Euro erhöht, das Geschäft mit Flaschengasen verzeichnete eine Umsatzverbesserung um 4,8 Prozent auf 1,644 Mrd. Euro.

Weiter auf Wachstumskurs sind wir auch mit unserer Sparte Healthcare, also im Geschäft mit medizinischen Gasen.

Weiter auf Wachstumskurs sind wir auch mit unserer Sparte Healthcare, also im Geschäft mit medizinischen Gasen. Der Umsatz von 711 Mio. Euro entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerungsrate von 12,1 Prozent.

Beim Blick auf die einzelnen Regionen ist festzuhalten: Europa bleibt unser Kernmarkt im Gasebereich, aber auch in Nord- und Südamerika und in Asien haben wir unser Geschäft ausgeweitet.

Der Umsatz in Europa legte im Berichtszeitraum um 6,5 Prozent auf

3,025 Mrd. Euro zu, wobei sich insbesondere in Osteuropa das Geschäft gut entwickelt hat. Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr vor allem im On-site-Bereich langfristige Versorgungsverträge mit Kunden in Russland, Ungarn, Tschechien und Rumänien geschlossen und damit unsere Marktführerschaft in dieser Wachstumsregion gefestigt.

In Nordamerika stieg der Umsatz um 14,3 Prozent auf 904 Mio. Euro.

In Nordamerika stieg der Umsatz um 14,3 Prozent auf 904 Mio. Euro – auch hier vor allem gestützt durch einen überproportionalen Zuwachs im On-site-Geschäft.

Auf der Grundlage unserer verstärkten Präsenz in Singapur, Malaysia und Thailand haben wir im Berichtsjahr den Umsatz in Asien mit 117 Mio. Euro (Vorjahr: 55 Mio. Euro) mehr als verdoppelt.

Und damit komme ich zur Entwicklung im Geschäftsbereich Linde Engineering.

Linde Engineering

Das Geschäftsjahr 2005 war für den Linde-Anlagenbau ein absolutes Rekordjahr. Gestützt von einer hohen Nachfrage in allen wichtigen Produktsegmenten – also bei Erdgas-, Ethylen-, Wasserstoff- und Luftzerlegungsanlagen – haben wir einen Auftragseingang von 2,913 Mrd. Euro erzielt und damit den Vorjahreswert von 1,525 Mrd. Euro annähernd verdoppelt. Der Auftragsbestand stieg ebenfalls deutlich, nämlich um 65 Prozent auf 3,305 Mrd. Euro. Auch beim operativen Ergebnis haben wir ordentlich zugelegt – um 30,9 Prozent auf 89 Mio. Euro. Der Umsatz erhöhte sich um 2,7 Prozent auf 1,623 Mrd. Euro.

In nahezu allen wichtigen Märkten der Welt haben wir unsere Engineering-Aktivitäten im Berichtsjahr ausgebaut. Lediglich in der Gesamtregion Europa war das Geschäft von einem schwierigen Umfeld geprägt.

Der Umsatz war hier von 968 Mio. Euro auf 744 Mio. Euro rückläufig.

Außergewöhnlich dynamisch zeigte sich hingegen der Geschäftsverlauf in der Region Mittlerer Osten: Hier haben wir Aufträge in einem Gesamtvolumen von gut 1 Mrd. Euro erhalten, unter anderem über den Bau von zwei Polyethylenanlagen in Saudi-Arabien und für zwei Ethylenanlagen im Iran.

Auch aus dem Raum Asien/Pazifik kamen im Berichtsjahr wichtige Impulse. Hier haben wir den Umsatz um 45,4 Prozent auf 455 Mio. Euro erhöht und dabei auch von der steigenden Nachfrage nach Erdgasanlagen profitiert.

In Nordamerika haben wir unseren Umsatz – auf der Grundlage einer guten Projektsituation bei Wasserstoff- und Synthesegasanlagen – von 139 Mio. Euro auf 284 Mio. Euro verbessert.

Meine Damen und Herren, das Anlagenbaugeschäft ist ein internationales Projektgeschäft mit unterschiedlichen regionalen Schwerpunkten. Für Ethylenanlagen bleibt der Mittlere Osten sicherlich ein wichtiger Markt, bei Synthesegasanlagen sehen wir eine steigende Nachfrage in den USA und in Russland, und die weiter expandierende Stahlproduktion in China, Brasilien und Indien und der damit verbundene Bedarf an Sauerstoff wird auch in Zukunft in diesen Ländern für eine hohe Nachfrage nach Luftzerlegungsanlagen sorgen.

Die Erdgasverflüssigung gewinnt als Alternative zur herkömmlichen Versorgung via Pipeline zunehmend an Bedeutung.

Daneben gewinnt die Erdgasverflüssigung (LNG) als Alternative zur herkömmlichen Versorgung via Pipeline zunehmend an Bedeutung. Mit einem prognostizierten jährlichen Marktwachstum von sechs bis acht Prozent erwarten wir für Erdgasverflüssigungsanlagen einen dynamischen

Anstieg der Nachfrage. Mit Europas größter LNG-Anlage, die wir derzeit vor der Küste Norwegens nördlich des Polarkreises errichten, stärken wir unsere Position für künftige Projekte dieser Art, die in den kommenden Jahren in Australien, Indonesien, in Russland und natürlich in Norwegen vergeben werden.

Die Marktsegmente, die unser Anlagenbau bedient, sind weltweit gefragt und zukunftssträftig.

Mit anderen Worten: Die Marktsegmente, die unser Anlagenbau bedient, sind weltweit gefragt und zukunftssträftig. Dabei profitieren wir von einem Alleinstellungsmerkmal: Im Unterschied zu unseren Wettbewerbern können wir bei der Planung, Projektierung und dem Bau von schlüsselfertigen Industrieanlagen auf eigenes, umfassendes verfahrenstechnisches Know-how zugreifen. Auch deshalb sind wir in unserem Engineering-Geschäft nicht abhängig von der jeweiligen Auftragslage in einem bestimmten Land oder einer bestimmten Region und können etwaige regionale Unsicherheiten – wie derzeit etwa im Iran – gut kompensieren.

Material Handling

Und nun zur Geschäftsentwicklung im Unternehmensbereich Material Handling.

Die weltweite Nachfrage nach Flurförderzeugen ist im Berichtsjahr zwar insgesamt gestiegen, allerdings hat sich die Wachstumsdynamik in den drei großen Märkten der Welt im Vergleich zum Vorjahr abgeschwächt. In Europa ist der Markt im Jahr 2005 um 3,9 Prozent gewachsen, in Nordamerika um 6,4 Prozent und in Asien um 7,8 Prozent.

Unter diesen Rahmenbedingungen haben wir unseren Aufwärtstrend weiter fortgesetzt und den Umsatz um 7,6 Prozent auf 3,628 Mrd. Euro erhöht. Damit sind wir stärker gewach-

sen als der Weltmarkt und konnten zusätzliche Marktanteile gewinnen.

Der Auftragseingang verbesserte sich im Vorjahresvergleich um 10 Prozent auf 3,787 Mrd. Euro. Dabei haben wir bei allen Produktgruppen steigende Bestellungen verbucht, besonders gut war die Nachfrage nach Elektrostaplern, Lagertechnikgeräten und Hydrauliksystemen.

Beim Blick auf die Ertragsseite wird klar: Unsere Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und Profitabilität zeigen Wirkung. Wir haben das operative Ergebnis im Unternehmensbereich Material Handling um 14,9 Prozent auf 223 Mio. Euro verbessert und die Rendite auf das eingesetzte Kapital von 12,3 Prozent auf 13,1 Prozent gesteigert.

Einen wesentlichen Anteil an dieser positiven Entwicklung hat das Optimierungsprogramm GO, das wir – anknüpfend an das im Berichtsjahr planmäßig ausgelaufene Programm TRIM.100 – aufgesetzt haben. GO steht für Growth and Operational Excellence und umfasst eine Reihe von Aktivitäten, die nicht nur auf eine fortlaufende Verbesserung unserer Kostenstrukturen zielen, sondern auch weitere Wachstumsfelder erschließen sollen.

In China sehen wir große Wachstumspotenziale, die wir zukünftig stärker als bisher nutzen wollen.

So sehen wir beispielsweise in China große Wachstumspotenziale, die wir zukünftig stärker als bisher nutzen wollen. Deshalb haben wir im Frühsommer 2005 mit OM Pimespo eine zweite Marke für den chinesischen Markt eingeführt, mit der wir ein mittleres Preissegment bedienen. Derzeit arbeiten wir daran, das Vertriebs- und Händlernetzwerk für diese zweite Marke kontinuierlich auszubauen. Mit der Marke Linde sind wir bereits seit mehr als zehn Jahren mit einer eigenen Fertigung in China ver-

treten und Marktführer bei Premiumprodukten.

Auch in unserem wichtigsten Absatzmarkt Europa haben wir im Rahmen von GO im vergangenen Geschäftsjahr ein wichtiges Ergebnis erzielen können: Für die deutschen Standorte unserer Marken Linde und STILL haben wir Betriebsvereinbarungen mit den Mitarbeitern geschlossen, auf deren Basis wir die Kosteneffizienz deutlich erhöhen und unsere Ertragskraft nachhaltig stärken werden. Die Vereinbarungen treten

Wir haben wichtige Voraussetzungen geschaffen, um unser ROCE-Ziel von 16 Prozent im Jahre 2007 zu erreichen.

schrittweise in Kraft und führen insgesamt zu einer jährlichen Ergebnisverbesserung im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Damit haben wir wichtige Voraussetzungen geschaffen, um unser ROCE-Ziel von 16 Prozent im Jahr 2007 – wie geplant – zu erreichen.

Geschäftsverlauf 1. Quartal 2006 – Konzern

Meine Damen und Herren, keine Frage, Linde ist im vergangenen Jahr leistungsstärker und schlagkräftiger geworden. Wir haben unsere internen Strukturen, Abläufe und Prozesse weiter optimiert und sind somit gut aufgestellt, um unsere Strategie des nachhaltigen, ertragsorientierten Wachstums auch im laufenden Geschäftsjahr 2006 erfolgreich fortzusetzen.

Der Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2006 bestätigt diese Einschätzung:

Per Ende März haben wir den Konzernumsatz um 14 Prozent auf 2,415 Mrd. Euro erhöht und den Auftragszugang um 7,9 Prozent auf 2,533 Mrd. Euro gesteigert.

Auf der Ertragsseite haben wir ebenfalls deutliche Verbesserungen erzielt: Das operative Ergebnis stieg in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahrs um 36,4 Prozent auf 225 Mio. Euro, das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich um 48,6 Prozent auf 208 Mio. Euro, und der Überschuss lag mit 134 Mio. Euro um 50,6 Prozent über dem Vorjahreswert von 89 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie betrug per Ende März somit 1,12 Euro, der Vorjahreswert lag bei 0,75 Euro.

1. Quartal 2006 – Geschäftsbereiche inkl. Ausblick

Zu diesem für Linde insgesamt sehr guten Start in das Geschäftsjahr 2006 haben alle Unternehmensbereiche beigetragen und dabei vor allem die Ertragskraft jeweils überproportional gestärkt.

Linde Gas

Im Geschäftsbereich Linde Gas haben wir den Umsatz per Ende März um 16,1 Prozent auf 1,198 Mrd. Euro erhöht.

Noch dynamischer war die Ertragsentwicklung: Das operative Ergebnis verbesserte sich auf 192 Mio. Euro und lag damit um 20,0 Prozent über dem Vorjahreswert von 160 Mio. Euro.

Wir haben in allen Produktsegmenten zweistellige Zuwachsraten erzielt.

Wir haben in allen Produktsegmenten zweistellige Zuwachsraten erzielt: Im Segment On-site stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 30,2 Prozent auf 293 Mio. Euro, bei Flüssiggasen war ein Umsatzplus von 15,2 Prozent auf 326 Mio. Euro zu verzeichnen, das Geschäft mit Flaschengasen legte um 10,7 Prozent auf 434 Mio. Euro zu, und die Sparte Healthcare wuchs um 12,4 Prozent auf 191 Mio. Euro.

In unserem wichtigsten Markt Europa haben wir den Umsatz in den ersten drei Monaten 2006 um 11,4 Prozent auf 809 Mio. Euro erhöht und dabei vor allem von einer weiterhin starken Nachfrage aus Osteuropa profitiert.

Auch in Nord- und Südamerika konnten wir jeweils ein deutliches Umsatzplus verbuchen und unsere Gaseaktivitäten weiter ausbauen.

In Nord- und Südamerika konnten wir jeweils ein deutliches Umsatzplus verbuchen und unsere Gaseaktivitäten weiter ausbauen.

Mit einem Umsatzsprung um 47,2 Prozent auf 53 Mio. Euro haben wir in der Region Asien/Pazifik erneut die größte Wachstumsdynamik verzeichnet. Erst Ende März haben wir in Caojing nahe Shanghai einen On-site-Vertrag mit Bayer über die Versorgung mit Wasserstoff und Kohlenmonoxid geschlossen.

Linde Gas Ausblick

Auch im weiteren Jahresverlauf erwarten wir für das Geschäft mit Industrie- und Medizingasen weltweit eine positive Entwicklung. Die wichtigsten Impulse dürften dabei weiterhin aus den asiatischen Märkten kommen, während in Europa und in den USA eher mit moderaten Wachstumsraten zu rechnen ist.

Vor diesem Branchen-Hintergrund rechnen wir für das Geschäftsjahr 2006 bei Linde Gas erneut mit einem Anstieg von Umsatz und Ergebnis. Positive Effekte erwarten wir insbesondere aus dem On-site-Geschäft und unserem Optimierungsprogramm GAP. Bei den Maßnahmen im Rahmen von GAP stehen der weitere Ausbau unserer Aktivitäten in den Wachstumsmärkten Asien und Osteuropa ebenso im Blickpunkt wie die gezielte Erschließung neuer Gaseanwendungen.

Linde Engineering

Nach dem Rekordjahr 2005 ist auch das Geschäftsjahr 2006 für Linde Engineering gut angelaufen. Wir konnten zwar – auch abrechnungsbedingt – mit 316 Mio. Euro nicht ganz das Umsatzniveau des ersten Quartals des Vorjahrs (357 Mio. Euro) erreichen, haben aber gleichzeitig das operative Ergebnis um 12,5 Prozent auf 18 Mio. Euro gesteigert.

Auch beim Auftragseingang stehen die Zeichen weiter auf Wachstum: Hier haben wir den Vorjahreswert um 8 Prozent auf 502 Mio. Euro verbessert. Beim Auftragsbestand haben wir damit per Ende März 2006 die neue Bestmarke von 3,477 Mrd. Euro erzielt.

Getragen wird die positive Entwicklung im Anlagenbau von der international weiterhin hohen Nachfrage nach Luftzerlegungs-, Wasserstoff-, Erdgas- und Olefinanlagen. Wie bereits beschrieben, sind wir in diesen Produktsegmenten technologisch hervorragend aufgestellt und haben deshalb auch bei künftigen Ausschreibungen gute Chancen auf weitere Aufträge.

**Wir bleiben beim
Ausblick auf das laufende
Geschäftsjahr 2006
bei Linde Engineering
optimistisch und rechnen
mit einer weiteren
Verbesserung bei Umsatz
und Ergebnis.**

Linde Engineering Ausblick

Wir bleiben daher auch beim Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2006 bei Linde Engineering optimistisch und rechnen mit einer weiteren Verbesserung bei Umsatz und Ergebnis.

Material Handling

Im Unternehmensbereich Material Handling haben wir einen außerordentlich gutes erstes Quartal ver-

zeichnet und den Umsatz deutlich um 19,6 Prozent auf 922 Mio. Euro gesteigert. Auch der Auftragseingang lag per Ende März mit 960 Mio. Euro weit über dem Vorjahreswert von 854 Mio. Euro, und beim operativen Ergebnis konnten wir sogar um 80,8 Prozent auf 47 Mio. Euro zulegen.

Diese Zahlen zeigen: Unsere Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und Profitabilität greifen, auf der Basis unseres Optimierungsprogramms GO haben wir unseren ertragsorientierten Wachstumskurs im Unternehmensbereich Material Handling erfolgreich fortgesetzt.

Unsere Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und Profitabilität greifen.

Dabei haben wir auch von einem günstigen Marktumfeld profitiert. Vor allem in Westeuropa hat sich die Nachfrage im ersten Quartal 2006 mit einem Plus von 12 Prozent überraschend gut entwickelt. Als stärkster Wachstumstreiber erwies sich zu Jahresbeginn jedoch erneut die Region Osteuropa. Hier stieg der Gesamtmarkt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 46 Prozent.

Positiv auf die Nachfrage hat sich zudem der Erfolg der Fachmesse CeMAT ausgewirkt, auf der die Branche im Herbst 2005 ihre Innovationen präsentiert hat.

Material Handling Ausblick

Der Weltmarkt für Flurförderzeuge wird auch im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres robust wachsen. Vor allem in Osteuropa ist wieder von einem überproportionalen Anstieg der Nachfrage auszugehen. Aber auch in Nordamerika und Asien dürfte sich die Wachstumsdynamik im weiteren Verlauf etwas beschleunigen.

Unter Berücksichtigung dieser branchenspezifischen Rahmenbedingungen erwarten wir im Unternehmensbereich Material Handling für das laufende Geschäftsjahr erneut einen Umsatzanstieg und – gestützt

durch unser Programm GO – eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses.

Ausblick Konzern

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Entwicklung in den einzelnen Unternehmens- und Geschäftsbereichen halten wir an unserer bisherigen Prognose fest: Wir gehen davon aus, dass sich Konzernumsatz und Konzernergebnis im laufenden Geschäftsjahr 2006 erneut positiv entwickeln und über den Vorjahreswerten liegen werden.

BOC-Übernahme

Ich möchte dabei eines allerdings betonen: Diese Prognose bezieht sich auf ein unverändertes Portfolio. Ihnen ist jedoch bekannt, dass wir auf einem guten Weg sind, unser Unternehmen entscheidend nach vorne zu bringen.

Vor rund zwei Monaten, am 6. März, haben wir ein freundliches Übernahmeangebot für das britische Gaseunternehmen BOC veröffentlicht. Das Board of Directors von BOC empfiehlt seinen Aktionären, dieses Angebot anzunehmen.

**Mit BOC werden wir
insbesondere unsere
Position in Wachstumsmärkten und
zukunftssträchtigen
Segmenten ausbauen.**

Die Akquisition von BOC ist ein strategisch logischer Schritt. Mit der Übernahme wird ein weltweit führendes Industriegaseunternehmen entstehen, mit einer starken globalen Präsenz. Linde und BOC ergänzen sich sowohl in ihrer geografischen Ausrichtung als auch hinsichtlich der jeweiligen Produktschwerpunkte. Mit BOC werden wir insbesondere unsere Position in Wachstumsmärkten und zukunftssträchtigen Segmenten ausbauen.

Mit der Konzentration auf Gase und den Anlagenbau prüfen wir derzeit alle strategischen Optionen für

den Unternehmensbereich Material Handling sowie für andere Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft zählen.

Für den Unternehmensbereich Material Handling zeichnet sich jedoch schon ab, dass ein Verbleib im Linde Konzern in der derzeitigen Form weder für die Weiterentwicklung des Unternehmensbereichs noch für Linde insgesamt die optimale Lösung wäre. Offen ist derzeit, ob anstelle einer Veräußerung auch ein IPO eine denkbare Variante ist und wann im weiteren Prozess die Entscheidung zwischen diesen Optionen getroffen

Linde und BOC passen einfach perfekt zueinander.

werden muss. Wir werden im nächsten Schritt eine Investmentbank beauftragen, um in den kommenden Wochen die von uns bisher erzielten Arbeitsergebnisse zu prüfen und dabei auch unsere eigenen Vorstellungen am Markt zu bewerten. Erst danach können wir die erforderlichen Entscheidungen von Vorstand und Aufsichtsrat herbeiführen.

Die Akquisition von BOC bietet nicht nur ein hohes Wertsteigerungspotenzial für Sie, unsere Aktionäre. Das neu aufgestellte Unternehmen wird auch für unsere Kunden und Mitarbeiter weltweit eine exzellente Wahl sein. Linde und BOC passen einfach perfekt zueinander, wie ich Ihnen noch im Einzelnen erläutern werde.

Doch erst einmal gebe ich Ihnen einen kurzen Überblick über die Eckpunkte der Transaktion: Wir haben ein Angebot zum Kauf aller Aktien der BOC Group für 1.600 Pence je Aktie in bar abgegeben. Dieses Angebot entspricht einer Prämie von 39 Prozent auf den vor der Veröffentlichung des Übernahmeinteresses gültigen BOC-Kurs von 1.151 Pence. Anders ausgedrückt: Wir bieten das 10,9-fache des EBITDA von BOC und damit einen branchenüblichen Aufschlag wie wir ihn exakt vor sechs Jahren beim Erwerb des schwe-

dischen Gaseunternehmens AGA auch gezahlt haben.

Wir werden diese Übernahme durch einen Mix aus Eigenkapital, Fremdkapital und den Verkauf einzelner Aktivitäten finanzieren. Die genaue Struktur werde ich Ihnen an späterer Stelle vorstellen. Vorab nur soviel: Dass wir überhaupt in der Lage sind, eine derart große und komplexe Transaktion finanziell zu bewältigen, zeigt, dass unser Unternehmen in den vergangenen Jahren in jeder Hinsicht deutlich leistungsstärker geworden ist. Unsere gute Entwicklung in diesem Zeitraum hat erst die Grundlagen für diesen großen Schritt geschaffen.

Gerne erläutere ich Ihnen zunächst die unternehmerische Logik, die hinter diesem Zusammenschluss steckt. Linde und BOC werden ein Unternehmen bilden, das im Gase- und Engineeringbereich einen Jahresumsatz von zusammengenommen rund 12 Mrd. Euro und ein EBIT von 1,6 Mrd. Euro erzielt. Basis für diese Proforma-Rechnung sind die Zahlen aus dem Geschäftsjahr 2005.

Darüber hinaus rechnen wir im Zuge der Integration von BOC mit jährlichen Synergieeffekten in Höhe von rund 250 Mio. Euro, die im Jahr 2009 erstmalig in vollem Umfang realisiert werden. Als Einmal-Aufwendungen veranschlagen wir rund 200 Mio. Euro, die voraussichtlich bis zum Ende des Jahres 2008 anfallen.

Wir rechnen im Zuge der Integration von BOC mit jährlichen Synergieeffekten in Höhe von rund 250 Mio. Euro, die im Jahr 2009 erstmalig in vollem Umfang realisiert werden.

Sie werden sich vielleicht fragen, warum wir uns auf das Industriegasgeschäft konzentrieren? Die Antwort ist einfach: Der Industriegasemarkt ist mit einem für die kommenden vier Jahre prognostizierten jährlichen

Wachstum von durchschnittlich 7 Prozent ein absolut stabiler Wachstumsmarkt. Die wichtigsten Unternehmen in dieser Branche zeichnen sich durch hohe EBITDA-Margen aus und haben in den vergangenen zehn Jahren ihr Ergebnis je Aktie um durchschnittlich 8 Prozent pro Jahr verbessert.

Der Industriegasemarkt ist durch langfristige Versorgungsverträge und diversifizierte Kundensegmente gekennzeichnet.

Der Industriegasemarkt ist durch langfristige Versorgungsverträge und diversifizierte Kundensegmente gekennzeichnet. Diese Rahmenbedingungen sorgen für eine stabile und verlässliche Cashflow-Entwicklung. Gemeinsam mit BOC haben wir als das dann – neben Air Liquide – führende Unternehmen in dieser Branche die besten Voraussetzungen für überproportionales, ertragsorientiertes Wachstum.

Wie bereits angedeutet, ergänzen Linde und BOC einander nahezu perfekt. So verfügt Linde beispielsweise über starke Marktpositionen in Europa und in Südamerika, während BOC vor allem in der Region Asien/Pazifik sehr gut aufgestellt ist. Gemeinsam werden beide Unternehmen führende Positionen in rund 70 Ländern weltweit übernehmen.

Doch der Zusammenschluss passt nicht nur geografisch. Er macht auch in Bezug auf die wichtigsten Produktsegmente Sinn. So werden wir nach der Übernahme zur klaren Nummer Eins im stark Cash generierenden Geschäft mit Flaschengasen. Im Geschäft mit Flüssiggasen werden wir zum derzeitigen Marktführer Air Liquide aufschließen, und in der Sparte On-site zur Nummer Zwei im Markt aufsteigen und dabei vor allem unsere Position in den Wachstumsmärkten China und Osteuropa deutlich stärken.

Der Blick auf die wichtigsten Kundensegmente zeigt: Gemeinsam mit BOC wird Linde in drei von sechs Bereichen des internationalen Gasegeschäfts Marktführer – im Segment Verarbeitende Industrie, in der Lebensmittelindustrie sowie im Bereich Metallurgie. Zudem wird das neu aufgestellte Unternehmen in den Segmenten Chemie, Healthcare und Elektronik jeweils unter den Top 3 sein.

Insbesondere für die weitere Erschließung der wichtigsten Wachstumsmärkte der Gaseindustrie wird Linde nach der Akquisition von BOC hervorragend positioniert sein. Das gilt sowohl unter geografischen Aspekten als auch bei Betrachtung der verschiedenen Produkt- und Kundensegmente.

Gemeinsam werden wir in vier von sieben Wachstumsmärkten die Spitzenposition einnehmen: regional in Osteuropa und in Südostasien/China, auf der Produktseite im Markt für Helium und bei Spezialgasen. Das heißt: Wir werden die Nummer Eins in Märkten mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 4 bis 15 Prozent.

Dieser Zusammenschluss passt, diese Übernahme erschließt in vielerlei Hinsicht neue Chancen und Potenziale.

Meine Damen und Herren, ich denke, es ist nicht übertrieben, wenn ich sage: Dieser Zusammenschluss passt, diese Übernahme erschließt in vielerlei Hinsicht neue Chancen und Potenziale.

Wie bereits angekündigt möchte ich Ihnen nun die Finanzierungsstruktur dieser für Linde in jeder Hinsicht bedeutenden Akquisition näher erläutern. Die für die Übernahme erforder-

lichen Barmittel werden aufgrund eines Kreditvertrags mit der Commerzbank, der Deutschen Bank, der Dresdner Bank, Morgan Stanley und The Royal Bank of Scotland zur Verfügung gestellt. Dieser Kredit wird refinanziert durch eine Kapitalerhöhung in Höhe von 1,4 bis 1,8 Mrd. Euro, die Aufnahme von Hybridkapital in Höhe von 1,2 bis 1,6 Mrd. Euro, Anleihen, Bankdarlehen sowie die Veräußerung von einzelnen Aktivitäten. Ich möchte betonen, dass wir mit dieser Finanzierungsstruktur das Investment Grade Rating für den Konzern beibehalten wollen.

Welche sind die nun nächsten Schritte in diesem Transaktionsprozess?

Wir sind zuversichtlich, die Kartellbedingungen bis Anfang Juni zu erfüllen.

Wie Sie wissen, steht die formale Vorlage des Übernahmeangebots unter der Bedingung der Genehmigung der zuständigen EU- und US-Kartellbehörden. Vor dem Hintergrund der sich ergänzenden Portfolios beider Unternehmen erwarten wir nur in einem begrenzten Umfang kartellrechtlich bedingte Verkäufe. Wir sind deshalb zuversichtlich, die Kartellbedingungen bis Anfang Juni zu erfüllen. Die formale Angebotsvorlage könnte somit Anfang Juli erfolgen und die gesamte Transaktion im dritten Quartal 2006 vollzogen werden.

Meine Damen und Herren, die Übernahme von BOC wird ein Meilenstein in der Geschichte von Linde.

Wir werden die herausragenden Kompetenzen und Fähigkeiten beider Unternehmen zu einem integrierten Konzern zusammenführen und unseren Kunden eine deutlich größere Bandbreite an Produkten und Service-

leistungen bieten – und zwar weltweit.

Wir sind überzeugt davon, die vielfältigen Vorteile dieses Zusammenschlusses schnell und effizient realisieren zu können – schließlich haben wir Erfahrung in Integrationsprozessen: Wie sich sicherlich noch viele von Ihnen erinnern, hat Linde das im Jahr 2000 erworbene schwedische Gaseunternehmen AGA ebenfalls zügig in den Konzern eingegliedert. Wie sich übrigens die Bilder gleichen: Auch mit dieser Akquisition hat Linde damals seinen Umsatz im Gasbereich mehr als verdoppelt.

Gemeinsam mit BOC haben wir einen noch besseren Zugang zu den internationalen Wachstumsmärkten und schaffen hervorragende Voraussetzungen für eine stabile Ertrags- und Cashflow-Entwicklung. Mit dieser strategischen Übernahme werden wir unseren ertragsorientierten Wachstumskurs dynamisch fortsetzen und den Unternehmenswert nachhaltig steigern.

Wir werden zu einem weltweit führenden Unternehmen in einem überaus attraktiven Markt – und damit unseren Leading-Anspruch noch besser als bisher erfüllen.

Wir werden zu einem weltweit führenden Unternehmen in einem überaus attraktiven Markt – und damit unseren Leading-Anspruch noch besser als bisher erfüllen.

Meine Damen und Herren, unser Unternehmen bietet mehr denn je gute Perspektiven: für unsere Mitarbeiter, unsere Kunden und nicht zuletzt für Sie, unsere Aktionäre.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

