



# THE LINDE GROUP

---

## 2008 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte unseres Unternehmens.

### Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle

Vorsitzender des Vorstands  
der Linde AG

in der Hauptversammlung am 15. Mai 2009

Es gilt das gesprochene Wort.



---

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.

Wir freuen uns, dass auch in diesem Jahr wieder viele unserer Anteilseigner den Weg ins ICM gefunden haben und die Gelegenheit nutzen, sich ein eigenes Bild von der Entwicklung in ihrem Unternehmen zu machen. Ich denke, gerade in diesen Zeiten ist es besonders wichtig, ein Gefühl dafür zu bekommen, ob das Unternehmen, in das man investiert, auch in einem deutlich veränderten – um nicht zu sagen: schwierigen – Umfeld Kurs halten kann.

Um auch im kommenden Jahr möglichst vielen Interessierten die Möglichkeit zur Überprüfung unseres Kurses zu bieten, wollen wir für die Hauptversammlung 2010 Klarheit im Hinblick auf die Bild- und Tonübertragung schaffen. Unter Punkt 8 der heutigen Tagesordnung schlagen Vor-

stand und Aufsichtsrat daher vor, die Satzung dahingehend anzupassen, dass der Vorstand die Bild- und Tonübertragung der Hauptversammlung zulassen kann. Den genauen Wortlaut zu diesem und zu den weiteren Tagesordnungspunkten entnehmen Sie bitte der Einladung zu dieser Hauptversammlung.

Und damit komme ich zur Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2008.

---

### Wir haben unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2008 in vollem Umfang erreicht.

---

#### Geschäftsjahr 2008 – Konzern

Das Geschäftsjahr 2008 stand im Zeichen der beginnenden Finanz- und Wirtschaftskrise. Auch unser Unternehmen hat die Auswirkungen der weltweiten Rezession zu spüren bekommen, keine Frage. Gegen Ende des Jahres hatten wir in einigen Regionen einen deutlichen Nachfrage-rückgang zu verzeichnen. Dennoch

haben wir unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2008 in vollem Umfang erreicht. Mehr noch: 2008 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte unseres Unternehmens.

Die Fakten: Wir haben den Konzernumsatz währungsbereinigt um 8,4 Prozent auf knapp 12,7 Mrd. Euro gesteigert und das operative Konzernergebnis – ebenfalls währungsbereinigt – um 10,3 Prozent auf rund 2,6 Mrd. Euro verbessert. Wir sind also weiter gewachsen und haben, wie angekündigt, unsere Ertragskraft überproportional zum Umsatz gestärkt.

Auch bei anderen wichtigen Konzernkennzahlen haben wir beachtliche Steigerungsraten erzielt: Das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis je Aktie betrug 5,46 Euro und lag damit um fast 9 Prozent über dem Vorjahr. Und bei unserer zentralen Steuerungsgröße ROCE, also bei der Rendite auf das eingesetzte Kapital, haben wir mit 12,4 Prozent eine deutliche Verbesserung im Vergleich zum Vorjahreswert von 10,3 Prozent erreicht.

Im Zuge unserer positiven Geschäftsentwicklung ist auch der ope-

rative Cashflow weiter gestiegen: um 7,7 Prozent auf annähernd 1,9 Mrd. Euro.

---

## Unser Konzernumbau zahlt sich aus.

---

Unsere Nettofinanzschulden sind mit 6,4 Mrd. Euro, wie vorgesehen, im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Zudem ist es uns gelungen, das Fälligkeitsprofil unserer Finanzschulden deutlich zu verlängern und die Refinanzierungsstruktur durch die erfolgreiche Begebung von Anleihen in einer Gesamthöhe von mehr als 1 Mrd. Euro weiter zu verbessern.

Diese sehr solide Geschäftsentwicklung, die wir in einem Jahr gezeigt haben, das vor allem gegen Ende von einem zunehmend schwierigen Umfeld geprägt war, beweist: Unser Konzernumbau zahlt sich aus. Wir haben die BOC-Integration zügig vollzogen und können durch die Konzentration auf das weltweite Gase- und Anlagenbaugeschäft und auf der Grundlage unserer globalen Aufstellung ungünstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen besser abfedern als das früher möglich gewesen wäre.

### Dividende

Meine Damen und Herren, auf Kontinuität setzen wir auch, wie es bei Linde gute Tradition ist, bei unserer ertragsorientierten Dividendenpolitik. Unter Punkt 2 der heutigen Tagesordnung schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand der Linde AG deshalb vor, aus dem Bilanzgewinn 303.286.492,80 Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 1,80 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Dividenden-erhöhung um annähernd 6 Prozent.

### Entwicklung der Linde-Aktie

Unsere Aktie hat sich dem weltweit schwachen Marktumfeld in einem von Finanzkrise und Rezession geprägten Börsenjahr 2008 nicht entziehen können. Am Ende des Jahres stand ein Kursverlust von 33,8 Prozent. Immerhin: Mit dieser Perfor-

mance haben wir noch um 7 Prozentpunkte besser abgeschnitten als der DAX. Unter Deutschlands 30 wichtigsten Aktien hat unser Papier den 9. Platz belegt.

Ganz grundsätzlich schätzt der Kapitalmarkt unsere Fokussierung auf das – vergleichsweise robuste – internationale Gase- und Anlagenbaugeschäft, und auch unsere stabile Bilanzstruktur wird zunehmend honoriert. So hat die Rating-Agentur Standard & Poor's erst Ende April den langfristigen Ausblick für unsere Bonität von „stabil“ auf „positiv“ angehoben.

### Geschäftsbereiche 2008

Und damit komme ich zum Überblick über den Geschäftsverlauf in unserem globalen Industriegase- und Anlagenbaugeschäft.

#### Gases Division

In unserer Gases Division haben wir den Umsatz auf 9,5 Mrd. Euro erhöht. Auf vergleichbarer Basis – also bereinigt um Währungseffekte, die Erdgaspreisentwicklung und Änderungen im Konsolidierungskreis – entspricht dies einer Steigerung um 6,8 Prozent. Wir haben damit, trotz des spürbaren Volumenrückgangs zum Jahresende, unseren soliden Wachstumskurs fortgesetzt.

---

## In unserer Gases Division haben wir den Umsatz auf 9,5 Mrd. Euro erhöht.

---

Auch beim operativen Ergebnis im Gasegeschäft haben wir mit gut 2,4 Mrd. Euro unser Ziel erreicht. Auf währungsbereinigter Basis ergibt dies eine Verbesserung um 9,6 Prozent. Wie angekündigt, haben wir also das operative Ergebnis in Relation zum Umsatz überproportional erhöht. Die operative Marge ist im Vergleich zum Vorjahreswert um 30 Basispunkte auf 25,4 Prozent gestiegen.

Im Vergleich unserer vier operativen Segmente in der Gases Division weist Asien & Osteuropa erneut die größte Dynamik auf, während das Geschäft in Amerika, Westeuropa sowie im operativen Segment Südpa-

zik & Afrika von ungünstigen Währungskurseffekten beeinflusst wurde.

---

## In unserer Sparte Healthcare stieg der Umsatz um fast 10 Prozent.

---

Meine Damen und Herren, noch ein kurzer Blick auf die Entwicklung in den einzelnen Produktbereichen unseres Gasegeschäfts:

Im Geschäft mit Flaschengasen haben wir den Umsatz auf vergleichbarer Basis um 9,2 Prozent erhöht und bei Flüssiggasen eine Umsatzverbesserung um 3,7 Prozent erzielt. Die Sparte On-site – also die Versorgung mit Industriegasen aus Anlagen, die direkt beim Kunden vor Ort stehen – ist um knapp 5 Prozent gewachsen. Weiter expandiert ist unsere Sparte Healthcare, also unser Geschäft mit medizinischen Gasen. Hier stieg der Umsatz um fast 10 Prozent.

#### Engineering Division

Auch für unsere Engineering Division war das Geschäftsjahr 2008 in jeder Hinsicht sehr erfolgreich. Wir haben alle Zielvorgaben erreicht und konnten den Umsatz und das Ergebnis im Vergleich zu dem bereits sehr guten Jahr 2007 nochmals steigern. Der Umsatz erhöhte sich um 9,7 Prozent und überschritt erstmals die 3-Mrd.-Euro-Schwelle.

Noch positiver entwickelte sich das operative Ergebnis: Es verbesserte sich, überproportional zum Umsatz, um 11,3 Prozent auf 267 Mio. Euro. Dies entspricht einer operativen Marge von 8,9 Prozent. Damit haben wir unsere Zielmarke von 8 Prozent – die bereits deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt – klar übertroffen.

Der abermalige Umsatz- und Ergebnissprung resultiert aus der weltweit hohen Nachfrage, die wir im vergangenen Jahr in allen vier großen Produktbereichen zu verzeichnen hatten, also bei Olefin-Anlagen, Erdgas-Anlagen, Luftzerlegungs-Anlagen sowie Wasserstoff- und Synthesegas-Anlagen. Dieses gute Geschäftsklima

spiegelt sich auch im Auftragseingang: Wir haben unser 3-Mrd.-Euro-Ziel überboten und den Vorjahreswert deutlich verbessert.

### **Geschäftsverlauf**

#### **1. Quartal 2009 – Konzern**

Meine Damen und Herren, das Jahr 2009 wird uns – wie alle anderen Unternehmen auch – vor große Herausforderungen stellen. Wir sind in dieses Jahr noch vergleichsweise ordentlich gestartet, wenngleich auch wir vor dem Hintergrund der weltweiten Rezession deutliche Nachfragerückgänge spüren. Und, das müssen wir sehr nüchtern feststellen: Eine rasche Erholung ist derzeit nicht in Sicht. Im Gegenteil, fast täglich müssen die Konjunkturoperatoren ihre Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung weiter nach unten korrigieren. Wir alle müssen mit dem stärksten Rückgang der Weltwirtschaft seit dem 2. Weltkrieg fertig werden.

Umso mehr ist es unsere unternehmerische Pflicht, alles dafür zu tun, um auch diese schwierige gesamtwirtschaftliche Phase so robust wie möglich zu durchlaufen. Das heißt: Wir werden unser ganzheitliches Programm zur Prozessoptimierung und Produktivitätssteigerung (HPO, High Performance Organisation) beschleunigt umsetzen. Dies ist in einigen Bereichen und Regionen auch mit Kapazitätsanpassungen verbunden, beispielsweise durch die übergreifende Bündelung von Funktionen im Rahmen organisatorischer Verbesserungen.

---

### **Wir werden unser ganzheitliches Programm zur Prozessoptimierung und Produktivitätssteigerung beschleunigt umsetzen.**

---

Wir werden diese Maßnahmen in jedem Einzelfall sehr genau prüfen und auf das konjunkturelle Umfeld und die regionalen Gegebenheiten ausrichten. Wo und in welchem Umfang Anpassungen erforderlich sein

werden, lässt sich derzeit noch nicht abschließend sagen.

Im ersten Quartal haben wir für die beschleunigte Umsetzung von HPO 20 Mio. Euro aufgewendet. Wir werden weitere Vorsorge treffen und in den kommenden Monaten für die nachhaltige Erhöhung unserer Effizienz zusätzlich rund 50 Mio. Euro einsetzen. Insgesamt streben wir mit unserem Optimierungsprogramm über die kommenden vier Jahre eine Reduzierung der Bruttokosten um insgesamt 650 Mio. Euro bis 800 Mio. Euro an.

---

### **Wir werden für die nachhaltige Erhöhung unserer Effizienz zusätzlich rund 50 Mio. Euro einsetzen.**

---

Im ersten Quartal 2009 ist der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr währungsbereinigt um 5,3 Prozent gesunken. Auf berichteter Basis, also ohne Berücksichtigung der Währungseffekte, lag der Konzernumsatz per Ende März mit 2,695 Mrd. Euro um 7,6 Prozent unter dem Vorjahreswert (2,917 Mrd. Euro). Das operative Konzernergebnis (EBITDA) verringerte sich währungsbereinigt um 7,3 Prozent. Unter zusätzlicher Berücksichtigung des Aufwands für Kapazitätsanpassungen wäre es lediglich um 3,8 Prozent niedriger ausgefallen als im Vorjahr. Auf berichteter Basis hatten wir beim operativen Konzernergebnis mit 538 Mio. Euro einen Rückgang um 10,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (602 Mio. Euro) zu verzeichnen.

Das Ergebnis je Aktie betrug per Ende März 0,68 Euro. Beim Vergleich mit dem Vorjahreswert von 0,96 Euro sind die Restrukturierungsaufwendungen und im Vorjahr erzielten Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Unternehmensteilen zu berücksichtigen. Auf angepasster Basis, also bereinigt um die Auswirkung der Kaufpreisallokation im Zuge der BOC-Übernahme sowie um die Veräußerungsgewinne, lag das Ergebnis je Aktie im ersten Quartal bei

0,99 Euro (Vj. 1,29 Euro). Die im ersten Quartal 2009 erfassten Restrukturierungsaufwendungen sind hierbei nicht herausgerechnet.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit ist im Vergleich zum Vorjahresquartal um 22,3 Prozent auf 412 Mio. Euro (Vj. 337 Mio. Euro) gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf Verbesserungen im Bereich des Working Capital Managements zurückzuführen.

#### **1. Quartal 2009 – Gases Division**

Der internationale Gasemarkt zeigte sich im ersten Quartal vor dem Hintergrund des weltweit schwachen Konjunkturmehrfelds im Vergleich mit anderen Industriezweigen relativ robust. In unserer Gases Division ist der Umsatz zwar um 6,3 Prozent auf 2,157 Mrd. Euro gesunken, bereinigt um Währungseffekte entspricht dies allerdings nur einer Verringerung um 3,5 Prozent.

Das operative Ergebnis lag per Ende März bei 546 Mio. Euro und damit um 6,8 Prozent unter dem Vorjahreswert. Währungsbereinigt entspricht dies einer Verminderung um 3,2 Prozent. Die operative Marge ist mit 25,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal (25,5 Prozent) annähernd stabil geblieben.

---

### **Der internationale Gasemarkt zeigte sich im ersten Quartal relativ robust.**

---

Der Blick auf die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Regionen zeigt: Der globalen Nachfrageschwäche hat sich kein Markt entziehen können. Insbesondere die Volumentrückgänge in Endkundensegmenten wie dem Stahl- und Chemiesektor sowie entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Automobilproduktion haben sich weltweit ungünstig ausgewirkt, wenn auch in unterschiedlicher Ausprägung. Das operative Segment Südazien und Afrika ist die einzige Region, in der unser Gasgeschäft im ersten Quartal 2009 gewachsen ist: Hier konnten wir den Umsatz um

4,0 Prozent auf 309 Mio. Euro steigern.

---

## Das operative Segment Südpazifik und Afrika ist die einzige Region, in der unser Gasegeschäft im ersten Quartal 2009 gewachsen ist.

---

Auch in den einzelnen Produktbereichen der Gases Division war die Geschäftsentwicklung von dem schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld geprägt. Auf vergleichbarer Basis hatten wir im Flüssiggasegeschäft eine Umsatzverringerung um 6,9 Prozent zu verzeichnen. Der Umsatz im On-site-Geschäft – also bei der Versorgung mit Industriegasen aus Anlagen, die beim Kunden vor Ort installiert werden – lag um 4,4 Prozent unter dem Vorjahreswert. Im Geschäft mit Flaschengasen sank der Umsatz um 5,5 Prozent. Der Produktbereich Healthcare, unser Geschäft mit medizinischen Gasen, zeigte sich hingegen sehr krisensicher: Hier stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5,5 Prozent.

### 1. Quartal 2009 – Engineering Division

Nach wie vor stabil auf hohem Niveau läuft unser Anlagenbaugeschäft. Im ersten Quartal hat unsere Engineering Division einen Umsatz von 549 Mio. Euro erzielt und damit den hohen Vorjahreswert um 1,3 Prozent verbessert. Das operative Ergebnis verringerte sich leicht von 47 Mio. Euro auf 45 Mio. Euro. Dies entspricht einer operativen Marge von 8,2 Prozent. Damit haben wir unsere Zielsetzung von 8 Prozent, die deutlich über dem Durchschnitt der Branche liegt, erneut mehr als erfüllt.

Der Auftragseingang hingegen ist mit 285 Mio. Euro wie erwartet niedriger ausgefallen als im Vorjahr (406 Mio. Euro). Dabei gilt es allerdings zu berücksichtigen, dass der internationale Großanlagenbau ein Projektgeschäft ist. Schwankungen im

Auftragseingang sind daher nicht ungewöhnlich. Der Auftragsbestand betrug per Ende März 4,082 Mrd. Euro und lag damit nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau.

### Ausblick

Meine Damen und Herren, soweit zum aktuellen Geschäftsverlauf. Sie werden sich jetzt sicherlich fragen: Wie geht es weiter mit Linde in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten?

Nun, weder die Konjunkturforscher noch wir wissen zum heutigen Zeitpunkt, wie tiefgreifend die globale Rezession ausfallen wird. Und in welchem Maße die einzelnen Regionen über das Gesamtjahr hinweg betroffen sein werden, lässt sich auch noch nicht exakt vorhersagen.

Deshalb ist es nur folgerichtig, für den weiteren Geschäftsverlauf 2009 in unterschiedlichen Szenarien zu planen. Auf den Konzern bezogen heißt dies: Aus heutiger Sicht müssen wir realistischerweise einen Rückgang einkalkulieren. Unser Positiv-Szenario, einen Konzernumsatz und ein Konzernergebnis auf dem Niveau von 2008 zu erzielen, ist nach den jüngsten, nochmals nach unten korrigierten Konjunkturprognosen weniger wahrscheinlich geworden. Abhängig von der Nachfrageentwicklung im Gase- und Anlagenbaugeschäft wird sich der Umsatz- und Ergebnistrend erst in der zweiten Jahreshälfte entscheiden.

---

## Wie geht es weiter mit Linde in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten?

---

An unserer grundsätzlichen Zielsetzung im Gasegeschäft ändert auch die derzeitige Nachfrageschwäche nichts: Wir wollen uns besser entwickeln als der Markt und unsere Produktivität weiter steigern. Unsere Szenarienplanung für die Geschäftsentwicklung der Gases Division im laufenden Jahr 2009 reicht von einem leichten Umsatz- und Ergebnisanstieg bis hin zu einem Umsatz- und Ergebnisrückgang. Auch hier ist die

Eintrittswahrscheinlichkeit für das schwächere Szenario größer geworden.

---

## Wir wollen uns besser entwickeln als der Markt und unsere Produktivität weiter steigern.

---

Im Engineering-Bereich bildet unser nach wie vor sehr hoher Auftragsbestand eine gute Grundlage für eine vergleichsweise stabile Geschäftsentwicklung in den kommenden zwei Jahren. Auch im internationalen Großanlagenbau muss jedoch mit Verschiebungen bei der Vergabe von Neuprojekten gerechnet werden. In unserem schwächeren Szenario müssen wir daher davon ausgehen, dass die neuen Auftragseingänge nicht ausreichen werden, um im Geschäftsjahr 2009 das sehr hohe Umsatzniveau des Vorjahres halten zu können. Bei der operativen Marge bleibt ein Wert von 8 Prozent unverändert unsere Zielgröße.

### Zusammenfassung/Schluss

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend zusammenfassen, wo wir im Mai 2009 stehen:

Wir haben in den vergangenen Jahren ein Fundament gelegt, das uns auch in diesen außergewöhnlichen Zeiten Stabilität verleiht. Unser Geschäftsmodell steht auf fünf tragfähigen Säulen.

#### 1. Globale Aufstellung:

Linde ist in rund 100 Ländern der Welt tätig. Wir verfügen in diesen Ländern jeweils über starke Marktpositionen: Wir sind in 46 der wichtigsten Staaten Marktführer, in zehn weiteren die Nummer zwei. Wir sind insbesondere in den aufstrebenden Volkswirtschaften – wie beispielsweise China – hervorragend aufgestellt. Also in den Märkten, die selbst in diesem Jahr wachsen werden.

#### 2. Synergien:

Es gelingt uns immer besser, die Synergien zwischen unserem Engineering-Geschäft und unserem Gasegeschäft zu heben. So planen und

bauen wir nicht nur Anlagen, sondern betreiben und steuern diese für unsere Kunden im Rahmen langfristiger Abnahmeverträge zuverlässig und sicher. Zudem erschließen wir auf der Grundlage langjähriger Kundenbeziehungen im Anlagenbau zunehmend Neugeschäft für unseren Gasbereich – beispielsweise im Mittleren Osten und in China.

### 3. Breite Kundenbasis:

Es gibt kaum eine Industrie, die nicht in irgendeiner Form für die unterschiedlichsten Anwendungen Gase nutzt. Gleich, ob wir von der chemischen oder petrochemischen Industrie sprechen, von der Lebensmittelindustrie, der Elektronikindustrie oder in der Medizin – Gase werden überall eingesetzt. Allein diese Bandbreite sorgt für einen gewissen Ausgleich, weil für die unterschiedlichen Branchen eben auch unterschiedliche Konjunkturzyklen gelten. Insbesondere Industriezweige wie die Lebensmittelindustrie, der Energiesektor oder der Markt für medizinische Gase sind wenig konjunkturanfällig.

## Gase werden überall eingesetzt.

### 4. Innovationsstärke:

Wir arbeiten kontinuierlich daran, neue Anwendungsbereiche für unsere

Gase zu entwickeln. Insbesondere im Bereich der erneuerbaren Energien steigt die Nachfrage nach Gasen, etwa für die Produktion so genannter Dünnschicht-Solarzellen. Aus dem Anlagenbau sind unsere Pilotprojekte zur Produktion von Biokraftstoffen und zur Wasserstoffherzeugung aus Glycerin Beispiele unserer Innovationsstärke.

## Wir arbeiten kontinuierlich daran, neue Anwendungsbereiche für unsere Gase zu entwickeln.

### 5. Megatrends:

Mit unseren Produkten, Technologien und Dienstleistungen treffen wir auf zwei globale Megatrends, von denen wir – auch in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld – nachhaltig profitieren werden: Energie und Gesundheit.

Im Energiesektor werden unsere Verfahren über die gesamten Wertschöpfungsketten erneuerbarer und fossiler Energieträger benötigt – also von der Förderung, über die Umwandlung, den Transport und die Speicherung, bis hin zum möglichst effizienten Einsatz. Stichworte für unsere Aktivitäten in diesen Bereichen

sind die Erdgasverflüssigung (LNG), die Umwandlung von Erdgas in flüssige Treibstoffe (GTL), die Entschwefelung von Kraftstoffen, die Weiterentwicklung der Wasserstofftechnologie, aber auch unsere Verfahren zur CO<sub>2</sub>-Speicherung und -Abtrennung.

Im internationalen Gesundheitsmarkt, oder Healthcare, wie wir unser Geschäft mit medizinischen Gasen nennen, sorgt schon allein die demographische Entwicklung für Stabilität. Bester Beweis: Dieser Produktbereich ist auch in dem schwierigen ersten Quartal 2009 weiter gewachsen.

## Wir werden alles dafür tun, um die Wettbewerbsfähigkeit von Linde weiter nachhaltig zu stärken.

Meine Damen und Herren, dies sind sehr solide Grundlagen, auf die wir jetzt unser HPO-Programm aufsetzen und unser Unternehmen Schritt für Schritt zu einer äußerst leistungsfähigen Organisation entwickeln werden. Wir werden alles dafür tun, um die Wettbewerbsfähigkeit von Linde weiter nachhaltig zu stärken und das Unternehmen auch in diesen sehr unruhigen Zeiten auf Kurs halten zu können.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

