
Wir haben unseren Aufwärtstrend weiter fortgesetzt

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle
Vorstandsvorsitzender
der Linde AG
in der Hauptversammlung am 8. Juni 2005



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. Trotz des späten Termins unserer Hauptversammlung in diesem Jahr haben wieder viele den Weg ins ICM gefunden – über dieses große Interesse freuen wir uns.

Einleitung

Innovation, Internationalität, Leistung – die Unterzeile auf dem Titel unseres aktuellen Geschäftsberichts beschreibt sehr gut, worauf es für ein Unternehmen wie Linde ankommt, um im weltweiten Wettbewerb nachhaltig erfolgreich zu sein. Internationalität, Innovation und Leistung sind die Faktoren, die wirklich zählen – und das gilt nicht nur für das Geschäftsjahr 2004, sondern insgesamt für unsere zukünftige Entwicklung. Im zurückliegenden Geschäftsjahr sind wir diesem Anspruch schon ein

gutes Stück näher gekommen, keine Frage. Gleichzeitig sehen wir jedoch noch weitere Wachstums- und Ergebnispotenziale in allen Konzernbereichen.

Die Trennung von der Kältetechnik, also von der Keimzelle des Unternehmens, ist uns alles andere als leicht gefallen.

Doch zunächst einmal bleibt festzuhalten: Wir sind ganz ordentlich unterwegs. Wir haben unseren Aufwärtstrend weiter fortgesetzt, unsere Umsatzziele erreicht und die Profitabilität in allen Unternehmensbereichen weiter erhöht.

Mit der Konzentration auf die beiden Konzernsäulen Gas und Engineering sowie Material Handling haben wir – nach dem Verkauf der Kältetechnik – unsere Kräfte dort gebündelt, wo wir den größten Mehrwert schaffen können. Dabei ist uns die Trennung von der Kältetechnik, also

von der Keimzelle des Unternehmens, im Jahr des 125-jährigen Bestehens von Linde alles andere als leicht gefallen. Doch dieser Schritt war notwendig und richtig. Die Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr zeigt, dass wir mit unserer strategischen Ausrichtung auf dem richtigen Weg sind.

Entwicklung Linde-Aktie

Besonders wichtig für Sie, unsere Aktionäre: Unser Kurs des ertragsorientierten profitablen Wachstums wird auch mehr und mehr vom Kapitalmarkt honoriert – wie ein Blick auf die Entwicklung der Linde-Aktie in den vergangenen Monaten beweist: Seit Anfang 2004 hat der Kurs um rund 29 Prozent zugelegt und damit den DAX, der im selben Zeitraum ein Plus von etwa 12 Prozent aufweisen konnte, deutlich übertroffen.

Wir werden alle Voraussetzungen dafür schaffen, dass dieser positive Trend weiter anhält. Ich versichere Ihnen: Wir werden weiter Tempo machen.

Bevor ich aber auf die künftigen Ziele, Chancen und Perspektiven für unser Unternehmen eingehe, gebe ich Ihnen zunächst einen Überblick über das Geschäftsjahr 2004.

Geschäftsjahr 2004 – Konzern

Vor dem Hintergrund einer dynamischen Weltwirtschaft, die vor allem von den Wachstumsregionen USA und China geprägt wurde, haben wir den Konzernumsatz um 4,8 Prozent auf 9,421 Mrd. Euro gesteigert und den Auftragseingang um 6,1 Prozent auf 9,637 Mrd. Euro erhöht. Das operative Ergebnis (EBITA) verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 14,9 Prozent auf 785 Mio. Euro, der Jahresüberschuss stieg von 108 Mio. Euro auf 274 Mio. Euro.

Das operative Ergebnis (EBITA) verbesserte sich um 14,9 Prozent auf 785 Mio. Euro, der Jahresüberschuss stieg von 108 Mio. Euro auf 274 Mio. Euro.

Dass Linde ein cashflow-starkes Unternehmen ist, haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr bestätigt. Mit einem Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 1,249 Mrd. Euro haben wir annähernd den Rekordwert von 2003 (1,281 Mrd. Euro) erreicht.

Zudem ist es uns gelungen, die Bilanzstruktur unseres Unternehmens weiter zu verbessern. Wir haben im Geschäftsjahr 2004 den Abbau der Netto-Finanzschulden weiter vorangetrieben und diese um 462 Mio. Euro auf 1,968 Mrd. Euro verringert. Insgesamt haben wir damit unsere Netto-Finanzschulden über einen Zeitraum von drei Jahren um 1,518 Mrd. Euro reduziert.

Dividende

Meine Damen und Herren, an dieser insgesamt positiven Geschäftsentwicklung wollen wir Sie, unsere Anteilseigner, selbstverständlich teilhaben lassen. Unter Punkt 2 der heu-

tigen Tagesordnung schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand der Linde AG deshalb vor, den Bilanzgewinn in Höhe von 149.159.217,50 Euro aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2004 zur Ausschüttung einer Dividende

**Gegenüber dem
Vorjahr haben wir die
Dividende um 0,12 Euro
je Stückaktie, das heißt
um 10 Prozent, erhöht.**

von 1,25 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Gegenüber dem Vorjahr haben wir also die Dividende um 0,12 Euro je Stückaktie, das heißt um 10 Prozent, erhöht und den Ruf der Linde-Aktie als dividendenstarken Titel erneut bestätigt.

Geschäftsbereiche 2004

Damit komme ich zur Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen. Lassen Sie mich vorab betonen: Zum insgesamt guten Geschäftsverlauf im Jahr 2004 haben alle Bereiche beigetragen.

Linde Gas

Der Geschäftsbereich Linde Gas hat im Berichtsjahr Umsatzerlöse in Höhe von 4,003 Mrd. Euro erzielt und damit den Vorjahreswert um 4,2 Prozent übertroffen. Währungsbereinigt wäre der Anstieg mit einem Plus von 6,9 Prozent noch deutlicher ausgefallen.

Auch beim operativen Gewinn konnten wir im Gasegeschäft zulegen: Das EBITA erhöhte sich um 7,0 Prozent auf 640 Mio. Euro. Wesentlichen Anteil an der Stärkung der Ertragskraft hatte unser Optimierungsprogramm „Fit for Future“, das – wie geplant – bis zum Jahresende 2004 zu Kostensenkungen von 70 Mio. Euro geführt hat.

Mit Blick auf das internationale Gasegeschäft stehen für uns derzeit vor allem die Regionen Asien und Osteuropa als Wachstumsmärkte im Fokus. Gerade in Asien haben wir im vergangenen Geschäftsjahr wichtige

Weichen für weiteres Wachstum gestellt: In Singapur haben wir von Chevron Texaco eine der weltweit größten Anlagen zur Erzeugung von Wasserstoff und Kohlenmonoxid sowie eine Lufterlegungsanlage übernommen. Damit können wir nun unsere Kunden in Singapur, Malaysia, Thailand und Indonesien mit der gesamten Palette von Industriegasen versorgen.

Als weitere Bausteine unserer Südostasien-Strategie haben wir darüber hinaus von dem norwegischen Gase- und Düngemittelkonzern Yara International Verflüssigungsanlagen für Kohlendioxid in Thailand und Malaysia erworben und damit unsere regionalen Marktpositionen deutlich gestärkt.

Mit Blick auf das internationale Gasegeschäft stehen für uns derzeit vor allem die Regionen Asien und Osteuropa als Wachstumsmärkte im Fokus.

Auch in Osteuropa, wo wir mit Abstand Marktführer sind, läuft vor allem das On-site-Geschäft – also die Versorgung mit Industriegasen aus Anlagen, die direkt beim Kunden vor Ort stehen – gut. Wir haben im Geschäftsjahr 2004 in Rumänien und in der Slowakei größere Lufterlegungsanlagen in Betrieb genommen, in diesem Jahr starten wir in Ungarn und Tschechien wichtige On-site-Projekte.

Insgesamt haben wir im On-site-Geschäft mit einem Umsatzplus von 6,3 Prozent auf 821 Mio. Euro eine positive Entwicklung gezeigt.

Auch in den Sparten Flüssiggase und Healthcare, also bei unseren medizinischen Gasen, können wir mit dem Geschäftsverlauf ganz zufrieden sein. Bei Flüssiggasen stieg der Umsatz im Jahr 2004 um 7,1 Prozent auf 1,121 Mrd. Euro, im Healthcare-Bereich sogar um 10,3 Prozent auf 634 Mio. Euro. Hauptumsatztreiber mit einem Plus von 20,8 Prozent war dabei erneut der Bereich Homecare,

also die Versorgung von Patienten zu Hause, beispielsweise mit medizinischem Sauerstoff. Wir haben unsere Position auf diesem Wachstumsmarkt

**Auch in den
Sparten Flüssiggase
und Healthcare, also bei
unseren medizinischen
Gasen, können wir mit
dem Geschäftsverlauf
ganz zufrieden sein.**

in den vergangenen Monaten durch mehrere kleine Akquisitionen gestärkt und werden entsprechende Chancen auch in Zukunft konsequent nutzen.

Mit einem Umsatz von 1,568 Mrd. Euro blieb das Geschäft mit Flaschengasen nahezu unverändert.

Exkurs Wasserstoff

Meine Damen und Herren, bevor ich zur Entwicklung bei Linde Engineering komme, möchte ich Sie noch kurz für ein Thema sensibilisieren, das mir besonders am Herzen liegt: Wasserstoff als Energieträger der Zukunft. Das Thema geht uns alle an und ist deshalb so wichtig, weil Wasserstoff langfristig die einzige echte Alternative zu den fossilen – und wohlgeordnet: endlichen – Ressourcen Erdöl und Erdgas ist.

Wie Sie vielleicht wissen, haben wir Ende Februar in Berlin beim International Hydrogen Day eine Studie vorgestellt, deren Ergebnisse ein klares Signal sind: Der Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft ist technisch machbar und: finanzierbar. Die Kosten für den Aufbau einer europaweiten Wasserstoff-Infrastruktur für den automobilen Verkehr sind in einer ersten Phase bis 2020 mit 3,5 Mrd. Euro vergleichsweise überschaubar.

Wir sind in Berlin noch einen Schritt weitergegangen und haben, sozusagen als Initialzündung für die Weiterentwicklung der Wasserstoff-Technologie, ein Szenario für den Aufbau einer Wasserstoff-Autobahn in Deutschland durchgerechnet. Das Ergebnis: Nicht mehr als 30 Mio.

Euro wären erforderlich, um auf einem Autobahnring zwischen Berlin, Leipzig, München, Stuttgart und Köln bei einer bestehenden Infrastruktur Tankstellen mit Wasserstoff-Zapfsäulen einzurichten.

Mit diesem Vorschlag haben wir einen Anstoß zur Diskussion in der Automobil- und Mineralölindustrie und auch in der Politik gegeben. Diese Diskussion werden wir weiter vorantreiben, wir gehen beim Thema Wasserstoff weiter in die Offensive.

Linde ist das Unternehmen weltweit, das wie kein anderes alle Kompetenzen der Wasserstoff-Technologie

Die Kosten für den Aufbau einer europaweiten Wasserstoff-Infrastruktur für den automobilen Verkehr sind in einer ersten Phase bis 2020 mit 3,5 Mrd. Euro vergleichsweise überschaubar.

beherrscht: von der Erzeugung über die Speicherung und Verteilung bis zur Betankungstechnik. Derzeit erzielen wir im Bereich Wasserstoff im klassischen Industriegase- und Anlagenbaugeschäft einen Jahresumsatz von etwa 450 Mio. Euro.

Und damit komme ich zur Entwicklung im Geschäftsbereich Linde Engineering.

Linde Engineering

Die sehr gute Geschäftsentwicklung von Linde Engineering hat sich auch im vergangenen Jahr mit einem Umsatzanstieg um 24,5 Prozent auf 1,581 Mrd. Euro fortgesetzt. Auch der Auftragseingang, ein wichtiger Gradmesser für das Anlagenbaugeschäft, lag mit 1,525 Mrd. Euro über dem – bereits hohen – Niveau des Vorjahrs von 1,474 Mrd. Euro. Das operative Ergebnis haben wir von 46 Mio. Euro auf 69 Mio. Euro verbessert.

Zu diesem Umsatz- und Ergebnisswachstum haben alle wichtigen Pro-

duktsegmente, also die Geschäftsfelder Erdgas-, Olefin- und Luftzerlegungsanlagen beigetragen.

**Die sehr gute
Geschäftsentwicklung
von Linde Engineering hat
sich auch im vergangenen
Jahr mit einem
Umsatzanstieg um
24,5 Prozent auf 1,581
Mrd. Euro fortgesetzt.**

So haben wir beispielsweise im Berichtsjahr den Auftrag für die Errichtung einer Ethylenanlage in Saudi-Arabien erhalten. Der Auftragswert für diese Anlage beträgt rund 200 Mio. US-Dollar. Generell bleibt der Mittlere Osten das Zentrum für neue Ethylenanlagen. Auch bei Luftzerlegungsanlagen ist diese Region – neben China – Ziel der wesentlichen Investitionen. Die Nachfrage nach Wasserstoff- und Synthesegasanlagen wurde im vergangenen Jahr hingegen von den USA und China geprägt. Die Investitionen in Europa blieben hingegen nach wie vor auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau.

Für Erdgasanlagen rechnen wir mittelfristig unverändert mit einem jährlichen Marktwachstum von 5 bis 10 Prozent. Wir werden, nicht zuletzt dank unseres Referenzprojekts Hammerfest, an diesem Wachstum teilhaben.

Das Projekt Hammerfest, Europas größte Erdgasverflüssigungsanlage, macht große Fortschritte. Mitte 2005 werden die von uns gebauten Anlagenteile in einem aufwändigen Transportprozess aus verschiedenen europäischen Ländern an den Standort nördlich des Polarkreises geliefert und anschließend schlüsselfertig verbaut werden. Der Betriebsstart der Anlage ist für 2006 vorgesehen. Das auf der Insel Melkoya vor Hammerfest bei einer Temperatur von minus 162 Grad Celsius verflüssigte Erdgas wird dann per Schiff in die USA, Frankreich und Italien geliefert.

Meine Damen und Herren, der Erfolg unseres Geschäftsbereichs Linde Engineering resultiert aus einer einzigartigen Know-how-Basis. Im Unterschied zur Mehrzahl unserer Wettbewerber im Anlagenbau verfügen

Das Projekt Hammerfest, Europas größte Erdgasverflüssigungsanlage, macht große Fortschritte.

wir bei Linde Engineering über eigenes Know-how in der Verfahrenstechnik, bei der Planung, Projektierung und dem Bau von schlüsselfertigen Industrieanlagen. Diese umfassende Kompetenz und Leistungsfähigkeit ist bei unseren Kunden weltweit gefragt.

Material Handling

Und damit komme ich zur zweiten wichtigen Säule im Linde Konzern, zum Unternehmensbereich Material Handling.

Die Nachfrage nach Flurförderzeugen ist im Berichtsjahr weltweit deutlich gestiegen. Neben den Wachstumsmotoren Amerika und Asien waren auch in Europa, unserem nach wie vor wichtigsten Absatzmarkt, zweistellige Zuwachsraten zu verzeichnen.

Wir haben von diesen günstigen Rahmenbedingungen profitiert und den Umsatz um 10,1 Prozent auf 3,372 Mrd. Euro gesteigert. Noch besser war unsere Entwicklung auf der Ertragsseite: Wir haben das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 22,4 Prozent auf 191 Mio. Euro erhöhen können.

Diese Verbesserung ist auch auf unser Prozessoptimierungsprogramm TRIM.100 zurückzuführen, mit dem wir in den vergangenen beiden Jahren – wie geplant – Kosteneinsparungen von insgesamt 100 Mio. Euro realisiert haben.

Die überproportionalen Wachstumschancen in Asien und Osteuropa wollen wir nutzen und haben deshalb entsprechende Maßnahmen ergriffen:

Wir werden noch in diesem Sommer mit einer zweiten Marke in China

antreten, die die Nachfrage nach einem Qualitätsprodukt zu einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis decken wird. Wir erwarten für dieses Segment ein jährliches Marktwachstum von etwa 15 bis 20 Prozent und wollen bis 2008 einen signifikanten Marktanteil von rund 15 Prozent erreichen. Dies entspräche einem Umsatzvolumen von ungefähr 50 Mio. Euro.

In Osteuropa, wo allein der Markt für Stapler mit Verbrennungsmotoren im vergangenen Jahr um mehr als 40 Prozent gewachsen ist, werden wir den Ausbau unserer Vertriebsstruktur konsequent vorantreiben. Mit der Marke Linde haben wir im Berichtsjahr bereits die Vertriebsaktivitäten in

Die überproportionalen Wachstumschancen in Asien und Osteuropa wollen wir nutzen und haben deshalb entsprechende Maßnahmen ergriffen.

Polen, der Slowakei und Tschechien selbst übernommen, unsere Marke STILL wird noch in diesem Jahr eine eigene Tochtergesellschaft in Moskau gründen, und OM Pimespo wird sein Händlernetz in Osteuropa neu strukturieren.

Wir werden unsere Mehrmarkenstrategie auch in Zukunft konsequent vorantreiben und mit drei unabhängigen Marken, die präzise auf die unterschiedlichen Kundenanforderungen zugeschnitten sind, am Markt agieren.

Unser Unternehmensbereich Material Handling wird innovativ bleiben und dies mit einer Reihe von neuen Produkten auf der Fachmesse CEMAT im Herbst dieses Jahres unter Beweis stellen.

Geschäftsverlauf 1. Quartal 2005 – Konzern

Meine Damen und Herren, ich denke, meine Ausführungen haben gezeigt, dass wir im vergangenen Jahr in allen Bereichen ganz vernünftig

gearbeitet haben und gut aufgestellt sind, um auch in diesem Jahr unsere positive Entwicklung – auch bei einer möglichen Abschwächung der Weltwirtschaft – fortzusetzen.

Auch auf der Ertragsseite haben wir im ersten Quartal 2005 auf vergleichbarer Basis weitere Verbesserungen erzielt.

Der Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2005 bestätigt diese Prognose. Per Ende März haben wir den Konzernumsatz auf vergleichbarer Basis um 6,9 Prozent auf 2,124 Mrd. Euro erhöht. Dabei stieg der Umsatz im Ausland um 8,7 Prozent auf 1,691 Mrd. Euro, beim Inlandsgeschäft war ein leichtes Plus von 0,7 Prozent auf 433 Mio. Euro zu verzeichnen. Der Auftragseingang lag mit 2,353 Mrd. Euro ebenfalls deutlich, nämlich um 8,2 Prozent, über dem Vorjahresniveau.

Auch auf der Ertragsseite haben wir auf vergleichbarer Basis weitere Verbesserungen erzielt: Das EBITA stieg in den ersten drei Monaten um 13,0 Prozent auf 165 Mio. Euro, das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich um 25,0 Prozent auf 135 Mio. Euro. Der Jahresüberschuss lag mit 85 Mio. Euro um 9,0 Prozent über dem Vorjahreswert von 78 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie betrug per Ende März somit 0,71 Euro, während der vergleichbare Vorjahreswert bei 0,65 Euro lag.

1. Quartal 2005 – Geschäftsbereiche inkl. Ausblick

Dieser insgesamt solide Beginn des Geschäftsjahrs 2005 wurde vor allem durch die positive Entwicklung bei Linde Gas und Linde Engineering getragen, während wir im Unternehmensbereich Material Handling – dem Branchenzyklus entsprechend – etwas verhaltener gestartet sind.

Linde Gas

Im Geschäftsbereich Linde Gas erhöhte sich der Umsatz in den ersten drei Monaten 2005 um 7,8 Prozent auf 1,038 Mrd. Euro. Das EBITA stieg im selben Zeitraum um 10,1 Prozent auf 164 Mio. Euro. Einen wesentlichen Anteil an dieser Entwicklung hatte das On-site-Geschäft: In diesem Segment haben wir den Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 18,1 Prozent auf 231 Mio. Euro verbessert.

Im Geschäftsbereich Linde Gas erhöhte sich der Umsatz in den ersten drei Monaten 2005 um 7,8 Prozent auf 1,038 Mrd. Euro.

Auch die Sparte Healthcare ist mit einem Umsatzplus von 11,1 Prozent auf 170 Mio. Euro weiter auf Wachstumskurs. Zu dieser Stärkung des Geschäfts hat auch die erstmalige Konsolidierung der im vergangenen Jahr erworbenen kleineren Unternehmen im Bereich Homecare beigetragen.

Unser im Jahr 2003 eingeleitetes Effizienzsteigerungsprogramm Fit-for-Future wird im laufenden Geschäftsjahr abgeschlossen und – wie geplant – zu Einsparungen in Höhe von insgesamt 150 Mio. Euro führen.

Wie bereits eingangs angedeutet, ist das Thema Performance, also die kontinuierliche Verbesserung unserer Strukturen und Abläufe ein fortlaufender Prozess. Deshalb werden wir bei Linde Gas – auch vor dem Hintergrund steigender Energiepreise und des intensiven internationalen Wettbewerbs – weitere Maßnahmen für nachhaltiges, ertragsorientiertes Wachstum aufsetzen und das Programm „Growth and Performance“, kurz: GAP, starten. Neben der weiteren Kostenoptimierung wollen wir im Rahmen dieses Programms vor allem neue Wachstumspotenziale identifizieren und gezielt ausbauen. Chancen für eine weitere Effizienzsteigerung sehen wir bei Linde Gas vor allem in

den Bereichen Produktion, Distribution, Vertrieb und Verwaltung sowie im Einkauf.

Wir verbinden diese Maßnahmen mit den entsprechenden anspruchsvollen Renditezielen: Auf der Grundlage von GAP wollen wir die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) bis zum Geschäftsjahr 2008 auf 13 Prozent steigern. Im vergangenen Jahr lag der Wert bei 10,9 Prozent.

Für das laufende Geschäftsjahr 2005 rechnen wir bei Linde Gas erneut mit einem Anstieg von Umsatz und Ergebnis. Dabei erwarten wir ein anhaltend hohes Wachstum in der Sparte Healthcare und ein weltweit weiter anziehendes On-site-Geschäft.

Linde Engineering

Im Geschäftsbereich Linde Engineering hat sich die sehr gute Geschäftsentwicklung auch im ersten Quartal 2005 fortgesetzt. Im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2004 stieg der Umsatz um 23,1 Prozent auf 357 Mio. Euro. Auch beim

Im Geschäftsbereich Linde Engineering hat sich die sehr gute Geschäftsentwicklung auch im ersten Quartal 2005 fortgesetzt.

Auftragseingang haben wir den bereits sehr hohen Vorjahreswert von 414 Mio. Euro mit 465 Mio. Euro nochmals um 12,3 Prozent übertroffen. Das EBITA verbesserte sich ebenfalls deutlich: von 5 Mio. Euro auf 16 Mio. Euro.

Die durchweg erfreuliche Entwicklung bei Linde Engineering wurde vor allem von den Produktsegmenten Luftzerlegungs- und Wasserstoffanlagen gestützt, doch auch in den Geschäftsfeldern Erdgas- und Olefinanlagen war die Auftragslage – insbesondere im Mittleren Osten – gut.

Vor dem Hintergrund der international weiterhin guten Auftragsituation bleibt auch bei Linde Engineering der Ausblick für das Gesamtjahr

2005 unverändert: Wir sind davon überzeugt, dass Umsatz und EBITA mindestens das hohe Vorjahresniveau erreichen werden.

Material Handling

Bei Material Handling haben wir den Umsatz in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahrs um 3,6 Prozent auf 771 Mio. Euro erhöht und den Auftragseingang um 5,4 Prozent auf 854 Mio. Euro gesteigert. Das EBITA lag mit 25 Mio. Euro um 8,7 Prozent über dem Vorjahreswert von 23 Mio. Euro.

Unser Prozessoptimierungsprogramm TRIM wird in diesem Jahr auslaufen und zu den geplanten Kostensenkungen von insgesamt 150 Mio. Euro führen.

Dabei war das Marktumfeld von unterschiedlichen Entwicklungen geprägt: Während die Nachfrage in Westeuropa im März rückläufig war, zeigten sich die Regionen Osteuropa, Nordamerika und Asien mit zweistelligen Wachstumsraten wiederum sehr robust.

Unser Prozessoptimierungsprogramm TRIM wird in diesem Jahr auslaufen und zu den geplanten Kostensenkungen von insgesamt 150 Mio. Euro führen. Ähnlich wie bei Linde Gas werden wir jedoch an diesem Punkt keinesfalls stehen bleiben, sondern das Programm TRIM in eine markenübergreifende, kontinuierliche Verbesserung von Prozessen und Abläufen überführen und die Initiative GO aufsetzen.

GO, der Name steht für Growth and Operational Excellence, umfasst eine Reihe von Maßnahmen, die nicht nur auf eine fortlaufende Optimierung der Kostenstrukturen zielen, sondern auch weitere Wachstumfelder erschließen sollen. Bei den Maßnahmen zur nachhaltigen Ertragssteigerung stehen insbesondere Verbesserungen der Kernprozesse im Bereich For-

schung und Entwicklung sowie eine höhere Effizienz bei Produktion, Logistik und Einkauf im Blickpunkt. Zusätzliche Wachstumspotenziale sehen wir – wie bereits erläutert – in Asien und im Servicegeschäft.

Mit GO werden wir sicherstellen, dass der Unternehmensbereich Material Handling in einem weiterhin anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfeld das angestrebte ROCE-Ziel von 16 Prozent im Geschäftsjahr 2007 erreichen wird.

Wir rechnen im Unternehmensbereich Material Handling für das Gesamtjahr mit einem höheren Umsatz und einer deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses.

Auf der Grundlage der beschriebenen Maßnahmen bestätigen wir im Unternehmensbereich Material Handling ebenfalls unsere bisherige Prognose: Wir rechnen für das Gesamtjahr mit einem höheren Umsatz und einer deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses – wenngleich nach dem für die weltweite Flurförderzeuge-Industrie außergewöhnlich guten Jahr 2004 eine moderate Beruhigung der Märkte zu erwarten ist.

Ausblick Konzern

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Entwicklung in den einzelnen Unternehmens- und Geschäftsbereichen halten wir an unserer bisherigen Prognose fest und gehen weiterhin davon aus, dass Konzernumsatz und Konzernergebnis im laufenden Geschäftsjahr 2005 erneut über den Vorjahreswerten liegen werden. Allerdings dürfte der Ergebnisanstieg im Vergleich zum Vorjahr etwas verhaltener ausfallen.

Dabei erwarten wir im Vergleich zum Vorjahr insgesamt ein etwas moderateres Wachstum der Weltwirtschaft, das nach wie vor von den USA, China, Lateinamerika, aber auch von Osteuropa getragen wird.

Die konjunkturelle Erholung im Euroraum dürfte hingegen weiterhin sehr verhalten verlaufen, wobei insbe-

Wir gehen weiterhin davon aus, dass Konzernumsatz und Konzernergebnis im laufenden Geschäftsjahr 2005 erneut über den Vorjahreswerten liegen werden.

sondere in Deutschland derzeit keine Anzeichen für einen breiten wirtschaftlichen Aufschwung zu erkennen sind.

Wenngleich also vor allem für unseren Kernmarkt Europa die Rahmenbedingungen sicherlich besser sein könnten und zudem übergreifende Risikofaktoren wie etwa ein möglicherweise wieder steigender Ölpreis bestehen, bleiben wir auf Kurs: Wir werden auch weiterhin alles dafür tun, den gesamten Konzern auf nachhaltiges, ertragsorientiertes Wachstum zu trimmen und unsere Performance – ganz nach dem Leitgedanken „Innovation. Internationalität. Leistung“ – weiter zu verbessern.

Tagesordnungspunkte

Meine Damen und Herren, wir unterstützen und begleiten unseren ertragsorientierten Wachstumskurs mit einem aktiven Cash-Management und den entsprechenden Kapitalmaßnahmen. In diesem Zusammenhang legen wir Ihnen heute eine Reihe von Beschlusspunkten zur Genehmigung vor, die ich Ihnen im Folgenden kurz erläutern werde. Den genauen Wortlaut zu den entsprechenden Tagesordnungspunkten entnehmen Sie bitte der Einladung zu dieser Hauptversammlung.

Unter Punkt 6 soll der Vorstand der Linde AG auch in der diesjährigen Hauptversammlung wieder ermächtigt werden, eigene Aktien zu erwerben. Dies ist notwendig, da die Ermächtigung aus der Hauptversammlung 2004 zum 31. Oktober 2005 erlöschen wird. Der Beschlusstext ent-

spricht weitgehend der Ermächtigung, die die Hauptversammlung im vergangenen Jahr erteilt hat.

Wie Sie wissen, ist eine angemessene Ausstattung mit Eigenkapital die Grundlage der geschäftlichen Entwicklung einer Gesellschaft. Unter Punkt 7 der heutigen Tagesordnung wird deshalb die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals I vorgeschlagen. Danach soll der Vorstand ermächtigt werden, das Grundkapital bis zum 7. Juni 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 80 Mio. Euro durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe von neuen auf den Inha-

Der Vorstand der Linde AG soll auch in der diesjährigen Hauptversammlung wieder ermächtigt werden, eigene Aktien zu erwerben.

ber lautenden Stückaktien gegen Bar einlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen. Diese Ermächtigung dient dem Erhalt und der Verbreiterung der Eigenkapitalbasis unserer Gesellschaft und ersetzt die am 16. Mai 2005 ausgelaufenen genehmigten Kapitalien durch solche mit nahezu identischer Ausstattung.

Dies gilt im Wesentlichen auch für Punkt 8 der Tagesordnung, nämlich der Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals II in Höhe von 40 Mio. Euro. Damit verfügen wir über ein genehmigtes Kapital von insgesamt 120 Mio. Euro, das uns für die nächsten Jahre – wenn notwendig – die Flexibilität lässt, um auch künftig Möglichkeiten für weiteres Wachstum schnell und konsequent nutzen zu können. Ich möchte jedoch ausdrücklich betonen, dass es derzeit keine konkreten Pläne für eine Kapitalerhöhung gibt.

Mit der unter Punkt 9 der Tagesordnung beantragten Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen sowie zur Schaffung eines bedingten Kapitals wollen wir uns die Chance erhal-

ten, attraktive Finanzierungsmöglichkeiten zu nutzen, also etwa Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ausgeben zu können, die den Anforderungen der Kapitalmärkte entsprechen. Ihnen, unseren Aktionären, steht dabei grundsätzlich ein Bezugsrecht zu.

Vorstand und Aufsichtsrat der Linde AG schlagen vor, die Vergütung des Aufsichtsrats neu zu regeln.

Unter Punkt 10 der Tagesordnung schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat der Linde AG heute vor, die Vergütung des Aufsichtsrats neu zu regeln. Die Vergütung des Aufsichtsrats soll dabei den folgenden Kriterien in einem ausgewogenen Verhältnis gerecht werden:

- ▷ Entschädigung des Arbeitsaufwands und persönliche Haftung,
- ▷ Kontrollpflicht und Unabhängigkeit des Aufsichtsrats,
- ▷ Wirtschaftliche Lage und Erfolg des Unternehmens.

Den vollständigen Beschlussvorschlag entnehmen Sie bitte wieder Ihrer Einladung zu unserer heutigen Hauptversammlung.

Zusammenfassung Strategie

Meine Damen und Herren, zum Abschluss meiner Ausführungen möchte ich Ihnen kurz skizzieren, wo Linde im Frühsommer 2005 steht:

Linde ist ein kerngesunder Technologiekonzern, der in seinen jeweiligen Geschäftsfeldern weltweit Spitzenpositionen besetzt und über eine hohe Ertragskraft verfügt.

Linde ist ein konsequent portfoliogeführtes Unternehmen. Für jeden einzelnen Geschäftsbereich gelten folgende anspruchsvolle Anforderungen:

In jeder einzelnen Aktivität müssen wir eine führende Marktposition besetzen und mindestens so erfolgreich sein wie unsere Wettbewerber – selbst

wenn diese nur ein Geschäft betreiben, also klassische Pure Play Companies sind.

Linde ist ein konsequent portfoliogeführtes Unternehmen. Für jeden einzelnen Geschäftsbereich gelten anspruchsvolle Anforderungen.

Jeder einzelne Geschäftsbereich muss das Potenzial für überproportionales Wachstum besitzen.

Jeder einzelne Geschäftsbereich muss Free Cashflow generieren und die angestrebten Renditeziele erreichen.

Corporate Responsibility/Schluss

Als weltweit tätiges Unternehmen geht unser Denken und Handeln jedoch über die reine Orientierung an finanziellen Kenngrößen weit hinaus. Wir können dauerhaft nur dann erfolgreich sein, wenn wir unser gewinnorientiertes Handeln in ein Gleichgewicht bringen mit den Eckpfeilern nachhaltigen Wirtschaftens: Umweltschutz und sozialem Engagement.

Dieses Bekenntnis zur gesamtgesellschaftlichen Verantwortung, zur Corporate Responsibility, haben wir in den vergangenen Monaten noch stärker als elementaren Bestandteil unserer Unternehmenskultur und Unternehmensstrategie verankert.

Damit begegnen wir nicht nur der steigenden Bedeutung von Corporate Responsibility als Wettbewerbsfaktor in Zeiten der Globalisierung. Auch ich persönlich fühle mich verpflichtet, die langjährige Tradition unseres Unternehmens und das Engagement des Gründers Carl von Linde und dessen Nachkommen konsequent fortzuführen.

Ein sichtbares Zeichen für die Weiterführung der traditionellen Verbindung von Wissenschaft und Wirtschaft bei Linde ist die Carl von

Linde-Akademie, die wir im vergangenen Jahr – anlässlich des 125-jährigen Bestehens unseres Unternehmens – hier in München an der Technischen Universität gegründet haben. Die Akademie, die als interdisziplinäre wissenschaftliche Einrichtung konzipiert ist, vermittelt den angehenden Ingenieuren wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Kenntnisse und überwindet damit die Grenzen einer rein technischen Qualifizierung und Ausbildung.

Ein sichtbares Zeichen für die Weiterführung der traditionellen Verbindung von Wissenschaft und Wirtschaft bei Linde ist die Carl von Linde-Akademie.

Ein weiteres Beispiel für unser Engagement im Bildungsbereich ist die Partnerschaft mit dem Internat Schloss Hansenberg in Geisenheim im Rheingau, die wir Anfang 2004 geschlossen haben. Im Rahmen dieser Partnerschaft unterstützen wir besonders begabte und leistungsfähige Schüler mit einem völlig neuen Ausbildungskonzept, das alte Strukturen aufbrechen und dazu beitragen will, die Ausbildungssituation in Deutschland zu verbessern.

Um unserem Anspruch gerecht zu werden, ein Unternehmen zu sein, das sich seiner Verantwortung gesamthaft stellt, werden wir eine ganze Reihe von weiteren Initiativen und Maßnahmen einleiten. So planen wir beispielsweise die strategische Neuausrichtung und Internationalisierung unseres gesellschaftlichen Engagements im Einklang mit unseren Kerngeschäften, die weltweite Erhebung von aussagekräftigen Nachhaltigkeitskennzahlen sowie die Einführung konzernweit gültiger ethischer Verhaltensregeln für unsere Mitarbeiter auf allen Hierarchieebenen.

Über diese und weitere Aktivitäten im Rahmen von Corporate Responsibility werden wir Sie ausführlich in

einem eigenen Report informieren, der erstmals im Oktober dieses Jahres veröffentlicht wird. Um Sie fortlaufend über unsere Entwicklung in diesem Bereich auf dem Laufenden zu halten, werden wir zukünftig einmal jährlich einen entsprechenden Bericht herausgeben. Im Zusammenspiel mit dem Geschäftsbericht erhalten Sie damit einen umfassenden und ganzheitlichen Überblick über die Lage und

künftige Ausrichtung Ihres Unternehmens.

Meine Damen und Herren, wir arbeiten jeden Tag hart daran, das nunmehr 126 Jahre alte Traditionsunternehmen Linde weiter zu modernisieren, es fit zu machen für die wechselnden Herausforderungen, die der internationale Wettbewerb mit sich bringt. Das Ergebnis dieser gemeinsa-

men Anstrengungen ist, dass der Name Linde überall auf der Welt für beste Ingenieurleistung, für höchste Kompetenz und Spitzenqualität steht – in allem, was wir tun. Das ist es, was langfristig für uns zählt und sich für Sie, unsere Anteilseigner, auch zukünftig auszahlen wird.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.