



THE LINDE GROUP

Die Linde Group ist ein global aufgestelltes, wachstumsstarkes, hoch profitables und sehr robustes Unternehmen.

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle

Vorstandsvorsitzender
der Linde AG

in der Hauptversammlung am 3. Juni 2008

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.

Geschäftsjahr 2007 – Konzern

Ihr Interesse ist mehr als verständlich, denn das Geschäftsjahr 2007 war ein besonderes Geschäftsjahr für die Linde Group. Es war das Jahr eins nach der Übernahme unseres britischen Wettbewerbers BOC, es war das erste Jahr in der neuen Aufstellung nach unserem umfassenden Konzernumbau, es war ein Jahr voller Herausforderungen.

Um es klar zu sagen: Wir haben diese Herausforderungen in jeder Hinsicht gemeistert. Dies bestätigt auch der Blick auf die wichtigsten Kennzahlen zum vergangenen Geschäftsjahr. Mehr noch: Die Zahlen zeigen, dass wir unsere Ziele nicht nur erreicht, sondern sogar deutlich übertroffen haben.

Die Zahlen zeigen, dass wir unsere Ziele deutlich übertroffen haben.

Beispiel Umsatz: Wir haben den Konzernumsatz auf vergleichbarer Basis um 13,9 Prozent auf 12,306 Mrd. Euro gesteigert; prognostiziert hatten wir einen Umsatz von gut 12 Mrd. Euro.

Beispiel operatives Ergebnis: Das operative Konzernergebnis (EBITDA) verbesserte sich um 18,1 Prozent auf 2,424 Mrd. Euro, angestrebt hatten wir einen Wert von 2,3 bis 2,4 Mrd. Euro.

Weiteres Beispiel: Ergebnis je Aktie: Das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis je Aktie (EPS) betrug 5,02 Euro und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 4,66 Euro. Das heißt: Wir hatten bereits im ersten Jahr in der neuen Konzernaufstellung keinen Verwässerungseffekt mehr zu verzeichnen. Anders ausgedrückt: Wir haben unser Ziel, beim EPS besser abzuschneiden als in der ehemaligen Konzernstruktur, schon ein Jahr früher erreicht als geplant.

Oder das Beispiel ROCE: Bei dieser – für uns zentralen – Steuergröße haben wir mit 10,3 Prozent bereits im Geschäftsjahr 2007 einen zweistelligen Wert erzielt, und damit ebenfalls ein Jahr früher als erwartet.

Und schließlich das Beispiel Finanzschulden: Wir hatten für das Geschäftsjahr 2007 eine Nettoverschuldung von 7,2 bis 7,5 Mrd. Euro erwartet, tatsächlich herausgekommen sind wir zum Jahresende bei 6,4 Mrd. Euro.

Unsere Geschäftsentwicklung im ersten vollen Jahr nach der BOC-

Übernahme kann sich also sehen lassen: Der neue Konzern ist gefestigt und erfolgreich, die Linde Group ist ein global aufgestelltes, wachstumsstarkes, hoch profitables und sehr robustes Unternehmen.

Diese Einschätzung ist übrigens nicht nur unsere eigene, sie wurde uns auch beispielsweise von der international führenden Rating-Agentur Standard & Poor's (S&P) bestätigt: Auf der Grundlage unserer Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr hat S&P unsere Bonität für langfristige Kredite um eine Stufe von Triple B (BBB) auf Triple B plus (BBB+) angehoben.

Dividende

Meine Damen und Herren, es ist bei Linde gute Tradition, eine ertragsorientierte Dividendenpolitik zu verfolgen. Diese Kontinuität wollen wir auch in diesem Jahr fortsetzen: Unter Punkt 2 der heutigen Tagesordnung schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand der Linde AG deshalb vor, aus dem Bilanzgewinn 282.790.627,60 Euro zur Ausschüttung einer Dividende von 1,70 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Dividendenerhöhung um gut 13 Prozent.

Entwicklung Linde Aktie

Gleichzeitig profitieren Sie, unsere Aktionäre, von der positiven Kursentwicklung der Linde Aktie. In einem international guten Börsenjahr 2007 hat unsere Aktie mit einem Plus von rund 16 Prozent erneut eine beachtliche Performance gezeigt. Damit haben wir im dritten Jahr in Folge einen zweistelligen Kursanstieg verzeichnet und den Börsenwert Ihres Unternehmens im Verlauf des Jahres 2007 von 12,6 Mrd. Euro auf 15 Mrd. Euro erhöht.

Auch in diesem Jahr ist die Linde Aktie vergleichsweise gut unterwegs. Wir zählen zu den ganz wenigen DAX-Werten, die im laufenden Jahr 2008 einen Wertzuwachs verbuchen konnten. Zum Schlusskurs von ges-

tern Abend beträgt das Plus 6,6 Prozent.

Diese Entwicklung zeigt: Der Kapitalmarkt honoriert unsere Fokussierung auf das international sehr stabile Gase- und Anlagenbaugeschäft. Linde ist für viele nationale und internationale Anleger ein sicherer Hafen, der vor allem in turbulenten und stürmischen Zeiten verstärkt angesteuert wird.

Globale Aufstellung

Wir profitieren dabei von unserer neuen – im wahrsten Sinne des Wortes – globalen Aufstellung, durch die wir auch regional ungünstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen abfedern können.

Zur Verdeutlichung: Die neue Linde Group ist in rund 100 Ländern der Erde tätig. Diese Länder stellen mehr als 90 Prozent des weltweiten Bruttosozialprodukts. Wir verfügen in diesen Ländern jeweils über starke Marktpositionen: Linde ist im Gasegeschäft in 46 Ländern Marktführer, in weiteren zehn sind wir die Nummer zwei. Wir sind nicht nur in unseren klassischen Heimatmärkten – wie Großbritannien, Deutschland oder Skandinavien – die Nummer eins, sondern auch in den Emerging Markets hervorragend aufgestellt. So sind wir beispielsweise Marktführer in Asien und in Osteuropa, also genau in den Märkten, die auch mittelfristig die größte Wachstumsdynamik aufweisen werden.

Geschäftsbereiche 2007

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 um 9,4 Prozent auf 9,209 Mrd. Euro gesteigert und damit an die gute Entwicklung aus dem Geschäftsjahr 2006 nahtlos angeknüpft.

Das operative Ergebnis im Gasegeschäft hat sich mit einem Plus von

13,7 Prozent auf 2,314 Mrd. Euro erneut überproportional verbessert.

In einem weltweit unverändert stabilen Marktumfeld haben Erfolge in allen Regionen und Segmenten zu diesem insgesamt positiven Geschäftsverlauf beigetragen.

Die größte Dynamik zeigte abermals die Region Asien & Osteuropa: Hier haben wir ein Umsatzplus von knapp 35 Prozent auf 1,618 Mrd. Euro erwirtschaftet und das operative Ergebnis um annähernd 50 Prozent auf 467 Mio. Euro verbessert.

In Westeuropa, nach wie vor der größte Absatzmarkt für unser Gasegeschäft, ist der Umsatz um 5,6 Prozent auf 4,026 Mrd. Euro gestiegen, das operative Ergebnis erhöhte sich um 5,8 Prozent auf knapp 1,1 Mrd. Euro.

In Amerika fiel das Umsatzplus mit 1,8 Prozent auf 2,348 Mrd. Euro aufgrund ungünstiger Währungseffekte etwas bescheidener aus. Auf vergleichbarer Basis haben wir hier ein Umsatzplus von 6,6 Prozent erzielt und das operative Ergebnis um fast 11 Prozent auf 447 Mio. Euro verbessert.

In der Region Südpazifik & Afrika ist unser Gasegeschäft um 9,8 Prozent auf einen Umsatz von annähernd 1,3 Mrd. Euro gewachsen, das operative Ergebnis erhöhte sich hier um 7,4 Prozent auf 303 Mio. Euro.

Insgesamt konnten wir unsere Marge im Gasegeschäft auf 25,1 Prozent verbessern.

Es spricht für die Stabilität unseres Geschäftsmodells und unsere global ausgewogene Aufstellung, dass wir in allen Regionen der Welt mit Werten zwischen 20 und 30 Prozent in etwa gleich starke Ergebnismargen erzielt haben. Insgesamt konnten wir unsere durchschnittliche Marge im Gasegeschäft um rund 100 Basispunkte auf 25,1 Prozent verbessern.

Meine Damen und Herren, auch in den einzelnen Produktsegmenten des internationalen Gasegeschäfts waren

deutliche Steigerungsraten zu verbuchen.

Im Geschäft mit Flaschengasen haben wir den Umsatz um gut 12 Prozent auf 3,666 Mrd. Euro erhöht, und im Segment Flüssiggase eine Umsatzverbesserung um mehr als 9 Prozent auf 2,821 Mrd. Euro (Vj. 1,982 Mrd. Euro) erzielt.

Die Sparte Tonnage – also die Versorgung mit Industriegasen aus Anlagen, die direkt beim Kunden vor Ort stehen – ist um 5 Prozent auf 2,111 Mrd. Euro gewachsen.

Weiter auf Wachstumskurs sind wir auch mit unserer Sparte Healthcare, also im Geschäft mit medizinischen Gasen. Hier stieg der Umsatz erneut zweistellig, genauer gesagt um 11,3 Prozent auf 983 Mio. Euro.

Und damit komme ich zur Entwicklung in der Engineering Division.

Engineering Division

Wir haben unser Engineering-Geschäft im vergangenen Jahr auf ein neues Level gehoben. Wir konnten den Umsatz und das Ergebnis im Vergleich zu dem bereits sehr erfolgreichen Jahr 2006 nochmals kräftig steigern. Der Umsatz wuchs um gut 40 Prozent auf 2,750 Mrd. Euro. Damit haben wir zum ersten Mal die Zwei-Milliarden-Euro-Schwelle überschritten und unsere Zielgröße von mindestens 2,4 Mrd. Euro deutlich übertroffen.

Das operative Ergebnis verbesserte sich in fast gleicher Größenordnung wie der Umsatz und stieg auf 240 Mio. Euro.

Beim Auftragseingang haben wir mit 2,931 Mrd. Euro annähernd den Rekordwert aus dem Vorjahr (3,123 Mrd. Euro) erreicht. Der Auftragsbestand lag zum Jahresende bei 4,391 Mrd. Euro und damit ebenfalls nahezu auf dem Niveau des Vorjahreswerts von 4,514 Mrd. Euro.

Diese starken Zahlen resultieren aus der weltweit hohen Nachfrage nach unseren Technologien in allen vier großen Geschäftsfeldern, also bei Olefin-Anlagen, Erdgas-Anlagen,

Luftzerlegungs-Anlagen sowie Wasserstoff- und Synthesegasanlagen.

Insbesondere in Wachstumsmärkten wie Asien, Osteuropa und dem Mittleren Osten zeigt sich die Qualität unserer ganzheitlichen Strategie: Wir konzipieren und bauen diese Anlagen nicht nur, sondern können sie auch über unsere Gases Division zuverlässig im Rahmen langfristiger Abnahmeverträge betreiben.

Im Mittleren Osten profitieren wir von dem unverändert anhaltenden Ausbau der Produktionskapazitäten der chemischen und petrochemischen Industrie. So haben wir im vergangenen Geschäftsjahr beispielsweise aus Abu Dhabi einen Großauftrag zur Errichtung einer der weltweit größten Olefin-Anlagen erhalten.

Insgesamt hat die Region Mittlerer Osten mit einem Auftragsvolumen von 887 Mio. Euro den größten Anteil am gesamten Auftragseingang der Engineering Division gestellt, knapp vor Europa.

Gut ein Drittel des weltweiten Auftragseingangs entfielen auf das Geschäftsfeld Olefin-Anlagen. Die restlichen zwei Drittel verteilten sich ausgewogen auf die anderen drei Anlagentypen.

Geschäftsverlauf

1. Quartal 2008 – Konzern

Meine Damen und Herren, in das laufende Geschäftsjahr 2008 sind wir solide gestartet, wenngleich auch wir im ersten Quartal von Währungseinflüssen betroffen waren.

Dabei möchte ich nochmals betonen: Exportrisiken, wie sie etwa die Automobilindustrie tragen muss, bestehen bei uns nicht. Das Gasegeschäft ist ein lokales Geschäft. In den Regionen und Ländern, in denen wir unsere Kunden versorgen, produzieren wir auch, und dabei gilt die jeweilige Landeswährung. Das heißt: Etwaige ungünstige Wechselkurseffekte machen sich ausschließlich bilanziell bemerkbar, eben bei der Umrechnung in Euro. Unsere Marge wird durch Währungseffekte nicht beeinflusst!

Um Ihnen die Einordnung unserer Geschäftsentwicklung per Ende März zu erleichtern, stelle ich Ihnen die wichtigsten Kennzahlen jeweils bereinigt um diesen so genannten Translationseffekt und auf berichteter Basis dar.

Wir haben den Konzernumsatz im ersten Quartal währungsbereinigt um 7,5 Prozent auf 2,917 Mrd. Euro erhöht und das operative Konzernergebnis (EBITDA) auf dieser Basis um 11,1 Prozent auf 602 Mio. Euro verbessert. Die operative Marge auf Konzernebene stieg damit um 70 Basispunkte auf 20,6 Prozent. Zu dieser positiven Entwicklung haben auch Synergieeffekte aus der Akquisition von BOC beigetragen.

Ohne Berücksichtigung der Währungseffekte hat der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal (2,860 Mrd. Euro) um 2,0 Prozent zugelegt. Das operative Konzernergebnis hat sich auf berichteter Basis um 5,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert von 569 Mio. Euro verbessert.

Das Ergebnis je Aktie betrug per Ende März 0,96 Euro. Beim Vergleich mit dem Vorjahreswert von 2,76 Euro ist jedoch der Buchgewinn aus der Veräußerung von Unternehmensteilen zu berücksichtigen. Auf angepasster Basis, also bereinigt um diesen Effekt sowie um die Auswirkung der Kaufpreisallokation im Zuge der BOC-Übernahme, stieg das Ergebnis je Aktie im Quartalsvergleich von 1,07 Euro auf 1,29 Euro.

Zu der insgesamt stabilen Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten 2008 haben sowohl das Gasegeschäft als auch unser Anlagenbau ihren Teil beigetragen.

1. Quartal 2008 – Gases Division

Der internationale Gasemarkt zeigte sich im ersten Quartal nach wie vor robust. Der Umsatz in der Gases Division erhöhte sich währungsbereinigt um 8,0 Prozent auf 2,301 Mrd. Euro. Auf berichteter Basis beträgt

das Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahreswert 2,3 Prozent.

Beim operativen Ergebnis haben wir in der Gases Division eine deutliche Verbesserung um 10,7 Prozent auf 586 Mio. Euro erzielt. Auf berichteter Basis stieg das operative Ergebnis um 5,4 Prozent. Unser Gasegeschäft ist also weiter profitabler geworden, das bestätigt auch die Entwicklung der operativen Marge: Diese Kennziffer haben wir im Quartalsvergleich um 80 Basispunkte von 24,7 Prozent auf 25,5 Prozent erhöht.

Die Geschäftsentwicklung ist insbesondere in den klassischen Wachstumsmärkten sehr positiv verlaufen. So haben wir beispielsweise den Umsatz in Asien & Osteuropa um 48,2 Prozent auf 464 Mio. Euro gesteigert. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass im Vergleich zum Vorjahr erstmals die Neukonsolidierungen der ehemaligen Joint Ventures in Malaysia, Hongkong und Taiwan eingeflossen sind. Aber auch unter Berücksichtigung dieser Effekte war die Umsatzentwicklung in Asien & Osteuropa mit einem Plus von 9,7 Prozent sehr ordentlich.

Auch in den einzelnen Produktsegmenten können wir mit der Entwicklung im ersten Quartal ganz zufrieden sein. Auf vergleichbarer Basis, also bereinigt um Währungseffekte, Erdgaspreise und Änderungen im Konsolidierungskreis, ist der Bereich Tonnage um 7,0 Prozent gewachsen. Der Umsatz im Bereich Flüssiggase erhöhte sich um 6,2 Prozent, und im Geschäft mit Flaschengasen haben wir eine Umsatzverbesserung um 8,0 Prozent erzielt. Der Bereich Healthcare hat den Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 9,9 Prozent gesteigert.

1. Quartal 2008 – Engineering Division

Unsere Engineering Division hat ihre positive Geschäftsentwicklung auch im ersten Quartal 2008 weiter fortgesetzt. Gestützt von einer anhaltend hohen Nachfrage in allen wichtigen Produktsegmenten erhöhte sich

der Umsatz per Ende März um 8,8 Prozent auf 542 Mio. Euro. Das operative Ergebnis stieg im selben Zeitraum um 6,8 Prozent auf 47 Mio. Euro. Die operative Marge betrug 8,7 Prozent. Damit haben wir unsere Zielmarke von 8 Prozent, die bereits deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt, erneut weit übertroffen.

Der Auftragseingang belief sich per Ende März auf 406 Mio. Euro. Im Vergleich mit dem außergewöhnlich hohen Vorjahreswert von 968 Mio. Euro ist zu berücksichtigen, dass im Vorjahresquartal ein Großauftrag für eine Ethylenanlage in Abu Dhabi überproportional zu Buche schlug.

Der Auftragsbestand erreichte 4,152 Mrd. Euro und lag damit abermals über der 4-Milliarden-Euro-Grenze.

Ausblick

Meine Damen und Herren, aus meinen bisherigen Ausführungen dürfte klar geworden sein: Wir haben allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken.

Deshalb wird es Sie auch kaum verwundern, wenn ich hier und heute unseren kurz- und mittelfristigen Ausblick abermals bestätige. Dabei ist dies vor dem Hintergrund der globalen Finanzmarktkrise und in Teilen unsicherer weltwirtschaftlicher Rahmenbedingungen keineswegs eine Selbstverständlichkeit.

Für das laufende Geschäftsjahr 2008 rechnen wir auf Konzernebene erneut mit einer Steigerung des Umsatzes und einer überproportionalen Ergebnisverbesserung. Für das Geschäftsjahr 2010 streben wir unverändert ein operatives Konzernergebnis von mehr als 3 Mrd. Euro an. Bei unserer zentralen Steuerungsgröße ROCE wollen wir im Jahr 2010 einen Wert von mindestens 13 Prozent erreichen. Dabei werden wir auch von den Synergieeffekten aus der Übernahme von BOC profitieren. Wir sind auf einem guten Weg, die angekündigten Kostensynergien in Höhe von 250 Mio. Euro jährlich wie geplant

von 2009 an vollständig zu realisieren.

Für den Gasemarkt erwarten wir für 2008 und in den kommenden Jahren ein stabiles Wachstum. Wir rechnen mit einem weltweiten Anstieg der Nachfrage um rund 7 Prozent jährlich. Es bleibt unser Ziel, in der Division Gases mittelfristig stärker zu wachsen als der Markt und das Ergebnis überproportional zu verbessern.

Auch im internationalen Anlagenbau stehen die Zeichen weiter auf Wachstum. Wir erwarten in den wichtigsten Produktsegmenten Erdgas-, Ethylen-, Wasserstoff- und Luftzerlegungsanlagen einen Anstieg der Nachfrage um 6 bis 8 Prozent.

Vor diesem Hintergrund rechnen wir mit Blick auf unseren hohen Auftragsbestand und eine planmäßige Auftragsabwicklung für die Engineering Division in den kommenden Jahren mit einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von 8 bis 10 Prozent per annum.

Wir rechnen für die Engineering Division mit einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von 8 bis 10 Prozent per annum.

Meine Damen und Herren, gerne stelle ich Ihnen an dieser Stelle drei aktuelle Ereignisse aus den vergangenen Wochen vor, die Ihnen die Zukunftsfähigkeit und Robustheit unseres Geschäftsmodells verdeutlichen. Sie bestätigen unsere Strategie der gezielten regionalen Expansion und bieten zudem viel versprechende Wachstumsperspektiven.

Erstens: ein typischer On-site-Vertrag.

Ende April haben wir mit ArcelorMittal, dem weltweit größten Stahlproduzenten einen langfristigen Versorgungsvertrag für Industriegase geschlossen. Die Vereinbarung hat ein Investitionsvolumen von mehr als 100 Mio. Euro und umfasst den Bau einer neuen Luftzerlegungsanlage am ArcelorMittal-Standort Galati in Ru-

mänien sowie die Modernisierung dort vorhandener Anlagen. Wir generieren mit diesem Auftrag nicht nur Umsatz – sowohl im Engineering- als auch im Gasebereich –, sondern festigen zudem unsere Marktführerschaft in Osteuropa.

Zweitens: ein strategisches Joint Venture.

Wie Sie vielleicht wissen, haben wir Ende vergangenen Jahres mit dem staatlichen Erdöl-Konzern ADNOC (Vereinigte Arabische Emirate) in Abu Dhabi das Gemeinschaftsunternehmen „Elixier“ gegründet. Ziel dieser Partnerschaft ist es, die enormen Erdgas- und Erdölvorkommen in Abu Dhabi zu erschließen. ADNOC hat Zugang zu 90 Prozent dieser Vorkommen, die als die viertgrößten weltweit gelten.

Vor rund vier Wochen haben wir bereits einen ersten wichtigen Erfolg dieser zukunftssträchtigen Zusammenarbeit verbuchen können: Im Auftrag von Elixier wird unsere Engineering Division zwei große Luftzerlegungsanlagen in Abu Dhabi errichten. Die Gesamtinvestition beträgt rund 800 Mio. US-Dollar. Die neuen Anlagen werden ab Ende 2010 an das lokale Versorgungs- und Pipeline-Netz angeschlossen und stellen Stickstoff zur Erdgasförderung bereit.

Dieses Projekt verleiht unserer Präsenz im Mittleren Osten eine neue Qualität, wir stärken damit unsere führende Position in einem dynamisch wachsenden Gase- und Engineering-Markt.

Drittens: eine gezielte Akquisition.

Mitte Mai haben wir die Mehrheit der Anteile an dem saudi-arabischen Industriegaseunternehmen SIGAS erworben. Mit rund 400 Mitarbeitern hat SIGAS im vergangenen Jahr einen Umsatz von 28 Mio. Euro erzielt, es handelt sich hierbei also nicht um eine besonders große Akquisition. Aber: Sie ist von strategischer Bedeutung. Wir betreten damit jetzt auch mit unserem Gasegeschäft den saudi-arabischen Markt, und das als erstes internationales Gaseunternehmen. In

Verbindung mit unserer Engineering Division, die ja schon seit vielen Jahren auf der gesamten arabischen Halbinsel erfolgreich tätig ist, sehen wir in dieser Region zukünftig überproportional gute Wachstumschancen, die wir konsequent nutzen werden.

Globale Megatrends

Neben diesen aktuellen Beispielen aus unserem Geschäft möchte ich Sie für einen Markt sensibilisieren, dessen Bedeutung für uns stetig steigt: der Umwelt- und Energiemarkt.

Wir tragen mit unseren Technologien verstärkt dazu bei, die Produktionsprozesse unserer Kunden umweltfreundlicher zu gestalten und insbesondere die CO₂-Emissionen zu reduzieren. Dabei sind wir zunehmend an globalen Megatrends beteiligt, vor allem im Energiebereich. Wir verfügen über Technologien und Kompetenzen, die in dieser Breite und Tiefe keiner unserer Wettbewerber vorweisen kann.

Beispiel Wasserstoff:

Als einer der weltweit größten Anbieter von Wasserstoff profitieren wir von der anhaltend hohen Nachfrage von Mineralölkonzernen und Raffinerien, die das Industriegas Wasserstoff zur Entschwefelung ihrer Kraftstoffe benötigen.

Im Wasserstoff steckt aber noch viel mehr: Er hat das Potenzial, der Energieträger der Zukunft zu werden und – beispielsweise – im automobilen Verkehr langfristig eine bedeutende Rolle zu übernehmen. Als Vorreiter bei der Weiterentwicklung der Wasserstofftechnologie ist es unser erklärtes Ziel, Wasserstoff „grün“, also aus regenerativen Energien, zu erzeugen. So arbeiten wir derzeit etwa an verschiedenen Verfahren zur Umwandlung von Biomasse in Wasserstoff.

Beispiel Biokraftstoff:

Mit der Süd-Chemie AG haben wir eine Allianz zur Entwicklung und Vermarktung von Anlagen für die Produktion von Biokraftstoffen der so genannten zweiten Generation gegründet. Dabei sollen Kraftstoffe wie

Ethanol aus zellulosehaltigen Pflanzenbestandteilen, wie etwa Weizen- und Maisstroh, Gräsern oder Holz, gewonnen werden. Biokraftstoffe der zweiten Generation weisen im Unterschied zu Biodiesel aus Rapsöl eine deutlich bessere Klima- und Energiebilanz auf. Und vor allem: Sie stehen nicht in Konkurrenz zum Anbau von Nahrungs- und Futtermitteln.

Beispiel CO₂-Technologie:

Wir verfügen über die erforderlichen Kompetenzen, den CO₂-Ausstoß von Industrieanlagen zu verringern, ohne deren Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit zu beeinträchtigen. Hierzu zählen beispielsweise die Technologie für emissionsfreie Kraftwerke, die unterirdische CO₂-Speicherung und die so genannte CO₂-Wäsche. Dieses Verfahren setzen wir derzeit in einem gemeinsamen Projekt mit BASF und RWE zur CO₂-Abtrennung aus Verbrennungsgasen von Kohlekraftwerken ein.

Beispiel Erdgas:

Die Bedeutung von Erdgas auf dem weltweiten Energiemarkt steigt kontinuierlich, und damit auch die Nachfrage nach Erdgasanlagen. Besonders im Blickpunkt steht für uns dabei der Markt für Erdgasverflüssigung (LNG) und das Geschäft mit GTL-Anlagen. GTL steht für „Gas-to-Liquids“ und bezeichnet ein mehrstufiges Verfahren zur Umwandlung von Erdgas in flüssige Treibstoffe. Die GTL-Technologie ist vor dem Hintergrund des hohen Ölpreises eine sehr effiziente Methode, um die Versorgung der Weltmärkte mit umweltverträglichen Kraftstoffen auch künftig sicherzustellen.

Mit unserer Engineering Division spielen wir schon heute eine wichtige Rolle im Geschäft mit GTL-Anlagen. Derzeit errichten wir in Katar acht große Luftzerlegungsanlagen für den größten GTL-Komplex weltweit.

Im Markt für Erdgasverflüssigung haben wir im Herbst 2007 vor Hammerfest in Nord-Norwegen Europas größte LNG-Anlage in Betrieb genommen und damit in dieser Technologie einen Meilenstein gesetzt.

Wir werden unsere Kompetenzen entlang der gesamten LNG-Wertschöpfungskette kontinuierlich erweitern. Überproportionale Wachstumschancen sehen wir dabei auch im Offshore-Bereich, also für schwimmende Erdgasanlagen. Um diese Potenziale gezielt zu erschließen, haben wir im September mit dem niederländischen Unternehmen SBM eine weltweite Technologie-Allianz gegründet, von der wir uns für die Zukunft einiges versprechen.

**Wir werden unsere
Kompetenzen entlang
der gesamten
LNG-Wertschöpfungskette
kontinuierlich erweitern.**

TOP 7

Meine Damen und Herren, wir wollen die Chancen, die sich für uns – nicht zuletzt im Umwelt- und Energiebereich – bieten, gezielt nutzen und unseren ertragsorientierten Wachstumskurs nachhaltig fortsetzen. Deshalb werden wir auch weiterhin ein aktives Cash-Management mit den entsprechenden Kapitalmaßnahmen verfolgen.

Zur Erweiterung des Finanzierungsspielraums der Gesellschaft schlagen wir Ihnen daher unter Punkt

7 der heutigen Tagesordnung eine neue Ermächtigung und ein neues bedingtes Kapital zur Ausgabe von Schuldverschreibungen vor. Die Begebung von Schuldverschreibungen bietet uns zusätzlich zu den klassischen Möglichkeiten der Fremd- und Eigenkapitalaufnahme die Chance, je nach Marktlage attraktive Finanzierungsalternativen am Kapitalmarkt zu nutzen.

Den genauen Wortlaut zu diesem und zu den weiteren Tagesordnungspunkten entnehmen Sie bitte der Einladung zu dieser Hauptversammlung.

Zusammenfassung/Schluss

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend zusammenfassen, wo wir im Frühsommer 2008 stehen:

Die neue Linde Group steht auf einem sehr festen Fundament.

Gut zwei Jahre nach der Vorlage unseres offiziellen Übernahmeangebots an BOC kann ich festhalten: Die neue Linde Group steht auf einem sehr festen Fundament. Sie ist stabil und gleichzeitig schnell unterwegs. Wir haben in kurzer Zeit eine leistungsstarke, internationale Organisa-

tion etabliert und wesentliche Ziele deutlich früher erreicht als erwartet.

Durch unsere Konzentration auf das weltweite Gase- und Anlagenbaugeschäft sind wir weit weniger abhängig von Konjunkturzyklen als zuvor.

In unserer neuen globalen Aufstellung können wir auch regional ungünstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen abfedern.

Die stark differenzierte Kundenstruktur im Gasegeschäft verleiht uns eine zusätzliche Robustheit. Zugleich profitieren wir von den vielfältigen Synergien zwischen unseren beiden Säulen Gase und Engineering.

Wir spielen verstärkt in den Märkten mit, die mittel- und langfristig weltweit die größten Potenziale bieten – in der Energie- und Umwelttechnologie.

Mit anderen Worten: Wir blicken selbstbewusst in die Zukunft und werden uns auch zukünftig mit vollem Engagement dafür einsetzen, unseren Kunden, unseren Mitarbeitern, und nicht zuletzt Ihnen, unseren Aktionären, das zu bieten, was Sie von einem gut geführten Unternehmen zu Recht erwarten dürfen: Verlässlichkeit, Stabilität, Wachstum und Ertrag.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.