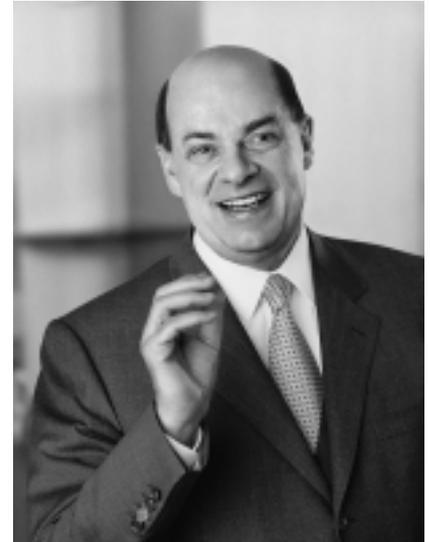


BASF

Wertsteigerung durch Wachstum und Innovation

Prof. Dr. Jürgen Strube

Vorsitzender des Vorstands
der BASF AG
in der Hauptversammlung am 30. April 2002



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

liebe Gäste,

meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung im Mannheimer Rosengarten. Ich freue mich, dass Sie auch in diesem Jahr ein so hohes Interesse an Ihrer BASF, dem weltweit größten Chemieunternehmen, zeigen.

Hinter uns liegt ein ungewöhnliches, ein schwieriges Ausnahmejahr. 2001 hat sich die Welt politisch und wirtschaftlich mit hoher Geschwindigkeit verändert. Die weltwirtschaftliche Lage hat insbesondere in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres nicht nur Umsätze und Ergebnisse vieler Branchen schrumpfen lassen, sondern gleichzeitig strukturelle Probleme in vielen Industriezweigen offengelegt. Stärken und Schwächen, erledigte Hausaufgaben, aber auch ungelöste Probleme wurden deutlich sichtbar.

Wir haben uns schon frühzeitig auf diese schwierigen Zeiten eingestellt.

Bereits im Juni des vergangenen Jahres hatten wir Maßnahmen ergriffen, um uns in ungünstigerem Umfeld zu behaupten. Mit unserer klaren Strategie und einer soliden Finanzstruktur konnten und können wir schnell und flexibel handeln.

Hinter uns liegt ein ungewöhnliches, ein schwieriges Ausnahmejahr.

So erleben Sie die BASF trotz der schwierigen Bedingungen der vergangenen Monate als ein kraftvolles und dynamisches Unternehmen, das im Wettbewerb gut besteht, ja in vielen Bereichen die Nase vorn hat.

Aber nicht nur dieser Wettbewerbsvorsprung und unsere wertorientierte Unternehmensführung machen die BASF zu einem attraktiven Investment. Gerade in schwierigen Zeiten war und ist es wichtig, dass die BASF ein Unternehmen ist, dem die Stakeholder vertrauen: Aktionäre wie

Mitarbeiter, Kunden genau so wie die Menschen, die im Umfeld unserer Standorte leben. Diese Akzeptanz und Verankerung der BASF in der Gesellschaft ist für uns Motivation, aber auch Verpflichtung, die BASF im Sinne eines nachhaltigen Unternehmens zu führen.

Drei Aspekte möchte ich hervorheben, die für Sie als Aktionäre der BASF besonders wichtig sind:

Erstens: Unsere hohe Dividende.

Nach dem schwierigen Jahr 2001 hat fast jedes dritte Unternehmen im Dax die Dividende gekürzt. Nicht so die BASF. Wir halten an unserer aktionärsorientierten Dividendenpolitik fest. Wir schlagen daher vor, die Dividende für das Geschäftsjahr 2001 bei 1,30 € pro Aktie und damit auf dem Niveau des Vorjahres zu halten. So erzielen Sie für das vergangene Jahr eine Dividendenrendite in Höhe von 3,1 Prozent. Ein Beleg für die Attraktivität der BASF-Aktie: Auch in schwierigen Zeiten schaffen wir Wert für Sie, unsere Aktionäre.

Zweitens: Unser Aktienrückkaufprogramm, eines der größten in Deutschland. In den vergangenen zwei Jahren haben wir Aktien im Wert von zwei Milliarden € zurückgekauft, davon 1,3 Milliarden € im Jahr 2001. Mit diesem Instrument verringern wir unsere Eigenkapitalquote und senken so unsere Kapitalkosten. Dieses Programm wollen wir fortführen und bitten Sie daher um die erneute Genehmigung zum Rückkauf von weiteren Aktien im Umfang von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals.

**Wir schlagen vor,
die Dividende für das
Geschäftsjahr 2001 bei
1,30 € pro Aktie und
damit auf dem Niveau
des Vorjahres zu halten.**

Dass wir mit unserer wertorientierten Unternehmensführung auf dem richtigen Weg sind, zeigt der Markt: Die BASF-Aktie hat im vergangenen Jahr besser abgeschnitten als alle wichtigen Indices – sei es der Dow Jones Global Chemicals Index, der dax oder der euro stoxx Index. Auch im ersten Quartal 2002 zeigten die Märkte ihr Vertrauen in die Solidität und Leistungsfähigkeit der BASF: Die Aktie hat sich wiederum besser als die Indices entwickelt.

Drittens: Unser Bekenntnis zur nachhaltigen Entwicklung, das uns zu einem langfristig attraktiven Investment macht. Anerkennung gefunden hat unsere Aktie auch im Dow Jones Sustainability Index. In diesem weltweit führenden Nachhaltigkeitsindex steht die BASF an der Spitze der Chemiebranche, und wir sind fest entschlossen, diese Position zu behaupten.

Ausschlaggebend für die Bewertung ist, dass die BASF Sustainable Development, also die nachhaltige zukunftsverträgliche Entwicklung, im Unternehmen fest etabliert hat und durch Instrumente wie zum Beispiel die Ökoeffizienzanalyse umsetzt.

Wir räumen dem Leitbild der Nachhaltigkeit hohe Priorität in der BASF ein, was sich im Unternehmensalltag widerspiegelt: In den Grundwerten und Leitlinien der BASF und somit in den individuellen Zielvereinbarungen unserer Oberen Führungskräfte ist Nachhaltigkeit als Ziel festgeschrieben.

Damit wollen wir sicherstellen, dass dieses Ziel von der Entwicklung neuer Produkte und Verfahren über die Investitionsentscheidungen bis hin zu unserem Auftritt im Markt im Auge behalten wird. Wir wägen bei unseren Entscheidungen ökonomische, ökologische und soziale Erfordernisse sorgfältig ab, so dass die Belange zukünftiger Generationen angemessen berücksichtigt werden.

Im vergangenen Jahr haben wir neben dem Jahres- und Finanzbericht, dem Bericht zu Umwelt, Sicherheit und Gesundheit auch den Bericht Gesellschaftliche Verantwortung vorgelegt. Damit informiert die BASF als eines der ersten deutschen Unternehmen umfassend über alle drei Dimensionen der nachhaltigen Entwicklung.

Im vergangenen Jahr haben wir neben dem Jahres- und Finanzbericht, dem Bericht zu Umwelt, Sicherheit und Gesundheit auch den Bericht Gesellschaftliche Verantwortung vorgelegt.

Ich will Ihnen nun berichten, wie wir auf dieser Basis im abgelaufenen Geschäftsjahr die führende Position der BASF weiter ausgebaut haben.

Ebenso will ich Ihnen erläutern, was wir uns für die Zukunft vorgenommen haben und wie wir unsere Strategie der Wertsteigerung durch Wachstum und Innovation umsetzen. Nach einem Überblick über die Geschäftsentwicklung des ersten Quartals möchte ich Ihnen dann einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2002 geben.

Geschäftsverlauf 2001

Die BASF konnte sich im Vergleich mit früheren konjunkturellen Schwächephasen und mit Blick auf einen Großteil des Wettbewerbs auch im schwierigen Jahr 2001 behaupten. Dies, obwohl sich die Geschäftslage im Jahr 2001 nach einem viel versprechenden Beginn stetig verschlechtert hat und schließlich in einen deutlichen Abschwung überging. Trotz widriger Bedingungen haben wir den Umsatz im fortgeführten Geschäft, also in den Geschäftsbereichen, die das aktuelle Portfolio der BASF widerspiegeln, im Jahr 2001 um über drei Prozent auf fast 32 Milliarden € gesteigert.

Die BASF konnte sich im Vergleich mit früheren konjunkturellen Schwächephasen und mit Blick auf einen Großteil des Wettbewerbs auch im schwierigen Jahr 2001 behaupten.

Das Ergebnis der Betriebstätigkeit des fortgeführten Geschäfts vor Sondereinflüssen lag bei 2,3 Milliarden €. Auch wenn alle Segmente vor Sondereinflüssen schwarze Zahlen geschrieben haben, trotz hoher Rohstoffpreise und trotz Nachfragerückgangs, sind wir mit der absoluten Höhe des operativen Ergebnisses nicht zufrieden.

So haben wir im Ergebnis des Jahres 2001 Sondereinflüsse von über einer Milliarde € verkraftet. Zu diesen Sondereinflüssen zählt auch ein Großteil der Geldbuße der Europäischen Union im Zusammenhang mit dem bereits einige Jahre zurückliegenden Vitaminfall.

Die anderen Sondereinflüsse sind zum größten Teil die Kosten des Restrukturierungsprogramms, das wir im Juni 2001 verstärkt hatten. Angesichts der Anzeichen des weltweiten Abschwungs haben wir aufeinander abgestimmte Programme und Initiati-

ven beschlossen, um unsere Aktivitäten der nachlassenden Konjunktur anzupassen und uns für den nächsten Aufschwung in eine gute Startposition zu bringen.

Durch diese Programme, die Synergien in unserem Pflanzenschutzgeschäft sowie durch die Weiterentwicklung unserer Unternehmensorganisation unter dem Motto „Fit for the Future“ wollen wir bis 2003 unsere Kosten um eine Milliarde € senken.

Und unsere Maßnahmen zeigen bereits Erfolge: Im Jahr 2001 konnten wir die Kosten um rund 250 Millionen € senken, im laufenden Jahr wollen wir rund 700 Millionen € Einsparungen erreicht haben. Das sind über zwei Drittel der Zielsumme.

Im Jahr 2001 konnten wir die Kosten um rund 250 Millionen € senken, im laufenden Jahr wollen wir rund 700 Millionen € Einsparungen erreicht haben.

Darüber hinaus führen wir nach einer Phase intensiver Investitionstätigkeit unsere Investitionen auf die Höhe der Abschreibungen zurück, ohne jedoch unsere Wachstumschancen dadurch zu schmälern.

Durch die genannten Maßnahmen ist die BASF noch konjunkturrobuster geworden. Lassen Sie mich jedoch betonen: Kein Unternehmen – auch nicht die BASF – kann immun gegen Konjunkturschwankungen sein. Unsere Verbund-Strategie wird uns auch zukünftig helfen, die Effekte wirtschaftlicher Ausschläge abzufedern.

Gerade das vergangene Jahr belegt, dass hier unser Öl- und Gasgeschäft seiner strategisch zgedachten Ausgleichsfunktion gerecht wird. So konnten wir die negativen Auswirkungen der auf hohem Niveau stark schwankenden Rohstoffpreise auf unsere Chemieaktivitäten durch die Erträge der Öl- und Gasaktivitäten abpuffern.

Den Sonderbelastungen des vergangenen Jahres stand ein außerordentlicher Ertrag in Höhe von über 6 Milliarden € aus dem Verkauf unseres Pharmageschäfts gegenüber.

Gerade das vergangene Jahr belegt, dass hier unser Öl- und Gasgeschäft seiner strategisch zgedachten Ausgleichsfunktion gerecht wird.

Auch hier zeigt sich, dass wir über die Jahre Wert geschaffen haben. Bedingt durch diese hohe außerordentliche Einnahme erzielten wir ein Ergebnis vor Ertragssteuern in Höhe von 6,7 Milliarden €, das sind 3,9 Milliarden € mehr als im Jahr 2000.

Alle Segmente mit positivem Ergebnis vor Sondereinflüssen

Der Umsatz des Segments Chemikalien lag trotz des starken wirtschaftlichen Abschwungs auf Vorjahreshöhe. Das Ergebnis des Segments ging um rund ein Drittel zurück, im Wesentlichen durch hohe Rohstoffkosten sowie durch Anlaufkosten von neu in Betrieb genommenen Produktionsanlagen wie des weltweit größten Naphtha-Crackers in Port Arthur/USA.

Im Segment Kunststoffe und Fasern minderte die rückläufige Nachfrage, verbunden mit niedrigen Verkaufspreisen, sowohl Umsatz als auch Ergebnis. Dennoch: Trotz der schwierigen Marktlage weist das Segment ein positives Ergebnis vor Sondereinflüssen aus.

Der Umsatz des fortgeführten Geschäfts mit Veredlungsprodukten lag leicht über dem des Vorjahres. Die nachlassende Konjunktur in den wichtigen Märkten Nordamerika und Europa führte jedoch zu einem Rückgang des Ergebnisses vor Sondereinflüssen um gut ein Drittel.

In einem Umfeld voller Herausforderungen entwickelte sich das Segment Pflanzenschutz und Ernährung positiv. Das Geschäft mit Pflanzenschutzmitteln befindet sich auf gutem Kurs. Trotz schwierigen Marktumfelds konnten wir die Synergien aus der Integration des durch Akquisition vergrößerten Geschäfts schneller als geplant realisieren. Das Segment erreichte einen beachtlichen Ergebnisanstieg auf über 270 Millionen € vor Sondereinflüssen.

Im Pflanzenschutzgeschäft wollen wir uns noch weiter verstärken, sowohl aus eigener Kraft als auch durch Zukauf.

Im Pflanzenschutzgeschäft wollen wir uns noch weiter verstärken, sowohl aus eigener Kraft als auch durch Zukauf.

Mögliche Optionen, zum Beispiel bei Insektiziden, werden wir auf ihren Wert für die BASF überprüfen.

Auf die strategische Bedeutung des Segments Öl und Gas hatte ich bereits hingewiesen: Wenn hohe und vor allem volatile Rohölpreise die Erträge im Chemiegeschäft schmälern, können wir das Ergebnis der BASF-Gruppe durch den Beitrag unseres Öl- und Gas-Geschäfts stabilisieren. Das Ergebnis vor Sondereinflüssen lag mit 1,3 Milliarden € um 3 Prozent über dem des starken Vorjahres.

Wertsteigerung durch Wachstum und Innovation

Meine Damen und Herren,

unser erklärtes Ziel ist und bleibt Wertsteigerung durch Wachstum und Innovation. Wir wollen dies durch eine langfristige Strategie erreichen, die ich mit fünf Kernaussagen beschreiben möchte:

- ▷ Wir bauen renditestarke Arbeitsgebiete aus.
- ▷ Wir stärken unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

- ▷ Wir investieren in wachsende Märkte.
- ▷ Wir schaffen Wert für unsere Kunden und für die BASF.
- ▷ Wir setzen auf die vielfältigen Fähigkeiten unserer Mitarbeiter.

Wir bauen renditestarke Arbeitsgebiete aus

Den Ausbau renditestarker Arbeitsgebiete treiben wir durch innovative Produkte und Verfahren sowie hohe Kundenorientierung voran. Kurz: durch das bessere Angebot für unsere Kunden. Mit unseren erfolgreichen Produkten, die Ergebnis unserer Forschung und Entwicklung sind, wollen wir profitabel und aus eigener Kraft wachsen. Das ist und bleibt ein Kernpunkt unserer Strategie.

Unsere solide Finanzstruktur schafft uns großen Handlungsspielraum in einer Branche, die sich konsolidiert.

Wachstum erreichen wir jedoch nicht nur aus eigener Stärke. Aktives Portfoliomanagement ist für uns eine Daueraufgabe. Von Arbeitsgebieten, die für unser Unternehmen einen deutlich geringeren Wert hatten als für den Erwerber, haben wir uns getrennt. Dies waren innerhalb der vergangenen zehn Jahre immerhin Geschäfte, die rund einem Drittel unseres derzeitigen Umsatzes entsprechen.

Gleichzeitig haben wir neue, zukunftsweisende Aktivitäten in vergleichbarer Größenordnung übernommen und unsere Kernarbeitsgebiete damit gestärkt.

Ein Blick in unsere Bilanz zeigt Ihnen: Unsere solide Finanzstruktur schafft uns großen Handlungsspielraum in einer Branche, die sich konsolidiert. Wir haben den Willen und die Kraft, die sich verändernde Chemielandschaft auch künftig mitzugestalten. Wir werden unsere Chancen nutzen!

Wir stärken unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit und investieren in wachsende Märkte

Die wachstumsstärksten Chemiemärkte befinden sich in Asien. Abgesehen von Japan werden sie nach allen Prognosen in den nächsten Jahren im Schnitt 6,5 Prozent pro Jahr zulegen. An diesem Wachstum wollen wir teilhaben! Es ist kein einfacher Markt, aber wir stellen uns den Herausforderungen und erbringen Vorleistungen: Wir errichten neue, moderne Chemieanlagen in der Region und stärken so unsere Position in diesem dynamischen Wachstumsmarkt. Zugleich sichern wir damit unsere Exportposition und unsere hiesigen Anlagen.

Im vergangenen Jahr haben wir unseren neuen Verbundstandort in Kuantan/Malaysia mit unserem Partner petronas in Betrieb genommen. Auch unser Joint Venture mit unserem chinesischen Partner sinopec macht gute Fortschritte. In Nanjing haben wir den Grundstein für unseren ersten Verbundstandort in China gelegt. Mit dem Verkauf von Produkten aus diesem Standort wollen wir im Jahr 2005 beginnen.

Wir werden unsere Ziele in Asien beharrlich verfolgen und die großen Investitionsprojekte planmäßig umsetzen.

Asien wird in den kommenden Jahren der Polyurethan-Markt mit dem weltweit größten Wachstum sein. Gemeinsam mit unseren Partnern planen wir in Caojing bei Shanghai einen integrierten Komplex für Polyurethan-Vorprodukte, der ebenfalls 2005 in Betrieb gehen soll.

Wir werden unsere Ziele in Asien beharrlich verfolgen und die großen Investitionsprojekte planmäßig umsetzen. Das verlangt den vollen Einsatz aller Mitarbeiter, die für den Ausbau der BASF in dieser Region arbeiten.

Natürlich werden wir aber über Asien nicht unsere Position im Heimatmarkt Europa und in den übrigen Regionen der Welt vernachlässigen. Dabei ist der nafta-Raum für unser globales Geschäft unerlässlich und bildet ein dauerhaftes Zentrum unserer Aktivitäten.

Wir schaffen Wert für unsere Kunden und für die BASF

Mit Innovationen, die nur die Chemie liefern kann, schaffen wir zusätzlichen Wert für unsere Kunden und auch für die BASF. Die Chemie ist eine Querschnittsindustrie, die mit ihren neuen Entwicklungen fast allen Branchen wesentliche Innovationsimpulse gibt.

Neues Wissen wertsteigernd umzusetzen, das ist die große Herausforderung und Leitlinie für alle Mitarbeiter des Unternehmens.

Neues Wissen wertsteigernd umzusetzen, das ist die große Herausforderung und Leitlinie für alle Mitarbeiter des Unternehmens. Sie entwickeln Produkte, Verfahren und Technologien, mit denen wir die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich erfüllen.

Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir neue und innovative Problemlösungen, übrigens auch in Vertrieb, Service und Logistik. Dadurch wollen wir der bevorzugte Anbieter werden und bleiben.

Ein Beispiel, wie wir bei unseren Kunden zusätzlichen Wert schaffen, bieten unsere Kraftstoffadditive. Diese Spezialitäten steigern die Motorleistung, senken den Kraftstoffverbrauch und sorgen für eine längere Haltbarkeit des Motors. Unser Einstieg in das stark wachsende Dieseladditivgeschäft mit neuen Systemangeboten gibt unseren Kunden aus der Mineralölbranche die Möglichkeit, sich durch das Angebot von Pre-

mium-Treibstoff von anderen Wettbewerbern zu unterscheiden. Die Endverbraucher – wir Autofahrer – kommen damit sparsamer und mit weniger Emissionen ans Ziel.

Ein Beispiel, wie wir bei unseren Kunden zusätzlichen Wert schaffen, bieten unsere Kraftstoffadditive.

Viele Kunden vertrauen in unsere Forschung und anwendungstechnische Kompetenz und entwickeln gemeinsam mit uns neue Produkte.

Dazu zählen auch die internationalen Hersteller von Sportartikeln. Das Unternehmen adidas hat gerade sehr erfolgreich seine neue Laufschuhserie *ClimaCool™* auf den Markt gebracht. In diesen Schuhen ist die Wärme- und Feuchtigkeitsentwicklung im Inneren deutlich reduziert. Grundlage dafür ist ein von uns entwickeltes und maßgeschneidertes thermoplastisches Polyurethan-Elastomer.

Wir setzen auf die vielfältigen Fähigkeiten unserer Mitarbeiter

Engagierte und qualifizierte Mitarbeiter schaffen den Erfolg der BASF. In Anerkennung ihrer Leistungsbereitschaft haben wir die Aktienprogramme für Mitarbeiter verbessert und noch attraktiver gemacht. Für das große Engagement, das die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahre 2001 gezeigt haben, möchte ich mich herzlich bedanken.

1. Quartal 2002

Bevor ich einen Ausblick auf das Gesamtjahr gebe, möchte ich Ihnen über die aktuellen Entwicklungen berichten. Wir spüren den Frühling in unseren Auftragsbüchern: Nach einem verhaltenen Jahresbeginn hat das Geschäft im März an Schwung gewonnen. Insgesamt liegt der Umsatz des ersten Quartals ohne Berücksichtigung des nicht fortgeführten Pharmageschäfts nur noch um knapp 8

Prozent unter dem Wert des recht starken Vorjahres.

Ermunternd ist: Auch im ersten Quartal dieses Jahres schreiben alle Segmente schwarze Zahlen. Die Entwicklung unseres Ergebnisses zeigt, dass die frühzeitig ergriffenen Maßnahmen wirken.

Im ersten Quartal wurde ein Ergebnis der Betriebstätigkeit vor Sondereinflüssen von 818 Millionen € erwirtschaftet. Weil deutlich weniger Sondereinflüsse zu berücksichtigen waren, übertraf das Ergebnis der Betriebstätigkeit mit 814 Millionen € den Wert des Vorjahresquartals um 25 Millionen €.

Im Vergleich zum vierten Quartal des Jahres 2001 erzielten wir vor Sondereinflüssen eine Steigerung um über 560 Millionen €. Sie sehen: Der Ergebnistrend zeigt nach oben.

Ausblick: Gut positioniert für den Aufschwung

Die Zahlen des ersten Quartals dieses Jahres sind ermutigend! Aus unserer Sicht steht die Ampel für einen moderaten Aufschwung auf „grün“.

Ob es jedoch ein kontinuierlicher Aufschwung wird, oder ob jetzt stark verringerte Vorräte aufgefüllt werden, ist noch nicht klar zu erkennen. Wir lassen nicht nach, unsere Restrukturierungsmaßnahmen zügig umzusetzen.

Nach einem verhaltenen Jahresbeginn hat das Geschäft im März an Schwung gewonnen.

Eine wichtige Rolle für die konjunkturelle Erholung spielt der Ölpreis, der sich zur Zeit wieder auf hohem Niveau befindet und dessen weiterer Verlauf nur schwer vorherzusagen ist.

Insbesondere in Deutschland, aber auch in der ganzen Europäischen Union leiden wir unter einer Wachstumsschwäche. Eine wichtige Ursache für diese Schwäche sind auch die einen Aufschwung behindernden po-

litischen Rahmenbedingungen. Themen wie die europäische Chemikalienpolitik oder der Handel mit Emissionsrechten hemmen als Unsicherheitsfaktoren unser Geschäft. Wir setzen darauf, dass hier vernünftige Kompromisse gefunden werden.

Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung besteht weiterhin in Argentinien und in Japan. Es sind sowohl politische als auch ökonomische Faktoren, die entscheiden, wann die Weltwirtschaft wieder auf den Wachstumspfad zurückfindet. Ich hoffe, dass dauerhafte politische Lösungen für die vielen Krisenherde gefunden werden.

Wir sind in guter Kondition und fest entschlossen, unsere Ergebnissituation zu verbessern.

Die BASF hat die zurückliegenden Monate für ein intensives Restrukturierungsprogramm genutzt. Wir sind in guter Kondition und fest entschlossen, unsere Ergebnissituation zu verbessern.

Dazu beitragen werden:

- ▷ Die Besserstellung durch die Strukturprogramme, die wir im vergangenen Jahr eingeleitet haben.
 - ▷ Die Straffung unserer Unternehmensorganisation „Fit for the Future“, die wir Ende dieses Jahres weitgehend umgesetzt haben werden. Wir verstärken unsere Marktpräsenz und fördern das Unternehmertum im Unternehmen. Dadurch machen wir Entscheidungen schneller, effizienter und effektiver.
 - ▷ Ein turn-around in Nordamerika. Aufgrund der Entwicklung im ersten Quartal halten wir dies für ein realistisches Ziel. Wir werden hart arbeiten, um es zu erreichen.
- Auf Basis des erfreulichen ersten Quartals und unter Annahme einer sich fortsetzenden moderaten wirtschaftlichen Erholung in einem hof-

fentlich politisch stabilisierten Umfeld haben wir uns das Ziel gesetzt, das Ergebnis deutlich zu verbessern. Dabei streben wir an, die Aufwendungen für Sondereinflüsse im Jahr 2002 deutlich unter jenen des Jahres 2001 zu halten.

Wir setzen uns mit aller Kraft für den Erfolg der BASF, Ihres Unternehmens, ein. Investieren Sie deshalb

weiter in die BASF – in ein Unternehmen mit vielen Zukunftschancen. Denn wir sind ein Early Starter, der dem Wettbewerb um eine Nasenlänge voraus sein will.

**Wir setzen uns mit aller
Kraft für den Erfolg der
BASF ein.**

Wir haben eine klare Strategie, das richtige Produktportfolio und eine solide Finanzstruktur, die uns Handlungsspielräume eröffnet. Wir besitzen den Willen und die Kraft zum Erfolg.

Meine Damen und Herren,

wir danken für Ihr Vertrauen.