

**Brenntag SE**  
**Virtuelle Hauptversammlung am 10. Juni 2021**

**Rede des Vorstands**  
**Dr. Christian Kohlpaintner, Vorstandsvorsitzender**  
**Georg Müller, Finanzvorstand**

Version vom 10. Juni 2021

Es gilt das gesprochene Wort am Tag der Hauptversammlung

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiße Sie im Namen des gesamten Vorstands der Brenntag SE herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung willkommen. Dies ist nunmehr unser zweites rein virtuelles Aktionärstreffen. Unverändert hat die COVID-19-Pandemie weiterhin weitreichende Auswirkungen auf unser Leben. Daher können wir Sie heute leider noch nicht wieder persönlich begrüßen. Doch auch so freuen wir uns, Sie heute ausführlich über Brenntags erfolgreiche Unternehmensentwicklung zu informieren.

Unser Finanzvorstand, Georg Müller, und ich werden über das Jahr 2020, die ersten Monate des laufenden Jahres sowie über unser Transformationsprogramm Project Brenntag berichten.

Das vergangene Jahr war für Brenntag ein außergewöhnliches. Es war ein Jahr des Wandels und der Transformation für unser Unternehmen.

Wir haben zahlreiche Herausforderungen sehr erfolgreich bewältigt:

- Wir haben trotz eines außergewöhnlich anspruchsvollen Marktumfeldes sehr gute Jahresergebnisse erzielt
- Wir sind den speziellen Anforderungen der COVID-19-Pandemie umsichtig begegnet

- Und wir haben unser umfangreiches Transformationsprogramm Project Brenntag, unverzagt weiterverfolgt und mit der konsequenten Umsetzung begonnen

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die COVID-19-Pandemie hat unser aller Leben nachhaltig verändert. Dies gilt auch für unsere knapp 17.000 Mitarbeitenden, unsere Lieferanten, unsere Kunden, unsere globalen Abnehmermärkte. Auch deshalb müssen wir als weltweit operierendes Unternehmen neue Wege gehen.

Wir haben im letzten Jahr frühzeitig und vorausschauend ein globales Krisenmanagement eingerichtet. Unsere oberste Priorität ist es, die Gesundheit und die Sicherheit unserer Belegschaft und unserer Geschäftspartner sicherzustellen. Ganz gleich, ob im Vertrieb, in der Logistik oder in der Administration – wir konnten uns schnell und reibungslos auf neue Arbeitsweisen einstellen und wir konnten unsere Geschäftstätigkeit durchgehend aufrechterhalten. Dies war keineswegs selbstverständlich und ist eine herausragende Teamleistung!

Ich möchte an dieser Stelle unseren ganz herzlichen Dank an alle unsere Mitarbeitenden richten für ihren Einsatz und ihre Flexibilität, sich auf die neuen, von der Pandemie geprägten, Rahmenbedingungen einzustellen und gleichzeitig weiter am Erfolg unseres Unternehmens zu arbeiten.

Denn 2020 war ein sehr erfolgreiches Jahr für Brenntag. Wir haben es trotz außergewöhnlicher und teilweise widriger Umstände geschafft, überzeugende operative Ergebnisse zu erzielen.

Gleichzeitig haben wir mit der Arbeit an Project Brenntag begonnen. Bereits im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle über erste Ergebnisse der ganzheitlichen Analyse unseres Unternehmens berichtet. Diese gesammelten Erkenntnisse haben wir im weiteren Verlauf des letzten Jahres zu unserem sogenannten „Project Brenntag“ verdichtet. Dieses Transformationsprogramm besteht im Wesentlichen aus vier übergeordneten Themenbereichen:

1. Die Änderung unserer operativen Geschäftsstruktur
2. Eine klare und maßgeschneiderte Marktansprache
3. Die Optimierung unseres globalen Standortnetzwerks sowie
4. unsere Mitarbeitenden und das sie unterstützende Veränderungsmanagement.

Wir fokussieren uns uneingeschränkt auf die Umsetzung des Projekts und arbeiten mit Hochdruck an der Implementierung aller geplanten Maßnahmen.

Insgesamt haben wir die anspruchsvollen Aufgaben, denen wir uns im letzten Jahr gegenübersehen, sehr gut gemeistert. Gleichzeitig haben wir aber auch mutig und umsichtig die Weichen für die erfolgreiche Zukunft von Brenntag gestellt.

Unser Finanzvorstand, Georg Müller, wird gleich ausführlich auf die finanzielle Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr und im ersten Quartal 2021 eingehen. Danach berichte ich über das Transformationsprogramm Project Brenntag und unsere bisherigen Fortschritte.

Zunächst möchte ich aber auf die Veränderung im Konzernvorstand hinweisen.

Im Zuge der neuen operativen Geschäftsstruktur sowie der transformatorischen Aufgabenstellungen von Project Brenntag wurde der Zuschnitt unserer Vorstandspositionen neu gestaltet. Neben Georg Müller als CFO und mir als CEO, gibt es die beiden für das operative Geschäft zuständigen Chief Operating Officers (COO): Steven Terwindt für den Bereich Brenntag Essentials und Henri Nejade, der Brenntag Specialties verantwortet.

Des Weiteren wurde die Position des Chief Transformation Officers (CTO) neu geschaffen, um den zahlreichen transformatorischen Anforderungen, denen sich Brenntag gegenüber sieht, gerecht zu werden. Ich freue mich, nun das Wort an Ewout van Jarwaarde übergeben zu können, der seit dem 1. Januar 2021 diese Aufgabe übernommen hat und der sich Ihnen jetzt kurz vorstellen wird. Anschließend wird unser CFO, Herr Georg Müller unsere Finanzergebnisse detailliert erläutern.

Ewout bitte!

Vielen Dank, Christian Kohlpaintner!

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, es ist mir eine große Freude, mich Ihnen auf der heutigen Hauptversammlung vorzustellen.

Mein Name ist Ewout van Jarwaarde und ich bin seit Januar dieses Jahres Mitglied des Vorstands und Chief Transformation Officer der Brenntag SE.

In meiner Funktion als Chief Transformation Officer bei Brenntag bin ich für alle Aktivitäten verantwortlich, die die Transformation betreffen.

Insbesondere bin ich verantwortlich für

- die Umsetzung unseres globalen Transformationsprogramms „Project Brenntag“
- die Transformation im Hinblick auf Digitalisierung und Data. Hierzu gehören IT, Data und das Team, das sich um Lösungen rund um Digitalisierung kümmert.
- die Nutzung von Skaleneffekten in unserer globalen Indirect Procurement Organisation
- und dafür ‘Functional Excellence’ innerhalb des Konzerns voranzutreiben.

Ich bin gelernter Chemieingenieur und habe in der Vergangenheit weltweit in verschiedenen Managementfunktionen in unterschiedlichen Industriezweigen in den Bereichen Digitalisierung und Transformation sowie im Aufbau digitaler und datengestützter Kompetenzen in verschiedenen Branchen gearbeitet.

Bevor ich zu Brenntag kam, war ich Vorstandsvorsitzender von CarNext.com, einer europaweit aktiven Gebrauchtwagen-Plattform, die ein Teil von Leaseplan ist. Davor war ich Partner bei McKinsey & Company in Amsterdam.

Ich bin verheiratet, habe 2 Kinder und in meiner Freizeit interessiere ich mich für Sport und Musik

Brenntag ist ein großartiges Unternehmen und ich bin sehr stolz darauf, mit an Bord zu sein. Überall erlebe ich hier engagierte Menschen, die sich mit Leidenschaft und Fokus um unsere Kunden und Lieferanten kümmern.

Wir haben eine einzigartige Position in unserer Wertschöpfungskette, unser großes Portfolio an Chemikalien und Inhaltsstoffen, unsere Größe und globale Reichweite erlauben es uns Angebot und Nachfrage in unserer Industrie zu verbinden.

In den ersten Monaten nach meinem Start bei Brenntag stand die systematische Umsetzung der Maßnahmen von Project Brenntag im Fokus. Sehr wichtig war in diesem Zusammenhang die Implementierung der beiden globalen Geschäftsbereiche Brenntag Specialties und Brenntag Essentials. Hierzu werden wir später noch weitere Details präsentieren.

Aber auch die Weiterentwicklung der Digitalisierung und die datenbasierte Transformation spielen eine immer größere Rolle. Die Bedürfnisse unserer Kunden und Lieferanten ändern sich schnell, und wir müssen immer einen Schritt voraus sein, um von den Möglichkeiten, die die neuen Technologien bieten zu profitieren und unsere Partner noch besser bedienen zu können. Wir wollen der Distributeur sein, mit dem unsere Partner am einfachsten und unkompliziertesten zusammenarbeiten können und dadurch unsere Position in der Wertschöpfungskette weiter stärken. Im Moment arbeiten wir an unserer Vision und an einem Fahrplan zu diesen Themen zusammen mit dem ganzen Team.

Ich freue mich sehr ein Teil des Brenntag-Teams zu sein und zusammen mit meinen Vorstandskollegen unsere umfangreiche Transformation voranzutreiben.

Gemeinsam werden wir die Zukunft unseres Unternehmens und unserer Branche gestalten – und im Sinne aller Stakeholder nachhaltigen Mehrwert zu schaffen!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Und damit gebe ich das Wort nun an unseren Finanzvorstand Georg Müller!

Einen schönen guten Morgen auch von mir. Ich werde Ihnen heute Informationen zur finanziellen Entwicklung unseres Unternehmens geben und beginne mit dem abgelaufenen Jahr 2020.

Bitte beachten Sie, dass wir bei den Wachstumsraten immer von währungskursbereinigten Daten sprechen. Das heißt, dass wir für die beiden zu vergleichenden Jahre konstante Währungskurse annehmen.

Im letzten Jahr haben wir einen Rohertrag von 2,8 Milliarden EUR erzielt. Das entspricht einem Anstieg von 3,3% gegenüber dem Vorjahr. Das operative EBITDA ist mit 8,3% auf 1,058 Milliarden EUR sogar noch stärker gewachsen.

Das ist insbesondere vor dem Hintergrund der allgemein schwierigen gesamtwirtschaftlichen und operativen Rahmenbedingungen eine starke Leistung. Unsere breite Aufstellung und hohe Diversifizierung nach Ländern und Industrien sowie unser umfangreiches Produktportfolio haben uns geholfen, die Auswirkungen der Pandemie auf unser Unternehmen in Grenzen zu halten. Auch unsere stabile und zuverlässige Lieferantenbasis und die langjährigen vertrauensvollen Beziehungen zu unseren Kunden haben entscheidend dazu beigetragen,

dass wir gut durch das vergangene Jahr navigiert sind. Brenntag hat hier erneut seine Widerstandsfähigkeit, auch in besonders herausfordernden Zeiten, unter Beweis gestellt.

In diesem Umfeld konnten wir den Gewinn je Aktie von 3,02 EUR in etwa stabil auf dem Niveau von 2019 halten.

Besonders stark war im Jahr 2020 die Entwicklung des Free Cashflows. Mit 1,055 Milliarden EUR haben wir erstmals die Marke von einer Milliarde EUR übertroffen. Im Jahr 2019 lag der Free Cashflow bereits bei sehr guten 837 Millionen EUR.

Wir konnten also von diesem hohen Absprungniveau nochmals eine Steigerung von über 200 Millionen EUR verzeichnen. Diese Liquidität verschafft uns Sicherheit und Flexibilität gerade in Zeiten wie diesen, die von einem gewissen Maß an Unsicherheit geprägt sind.

Die guten operativen Konzernergebnisse wurden von fast allen unseren Regionen getragen. In fast allen Teilen der Welt konnten wir eine gute organische Ergebnisentwicklung verzeichnen. Organisch heißt in diesem Zusammenhang Wachstum aus uns selbst heraus. Es geht dabei also nicht um Wachstum durch Akquisitionen.

Europa und Lateinamerika zeigten durchgehend gute Ergebnisse in vielen Kundenindustrien wie zum Beispiel Personal Care, Cleaning und Pharma.

Auch für die Region Asien Pazifik war das vergangene Jahr sehr erfolgreich, obwohl sie zunächst am stärksten von der Pandemie betroffen war. Hier sahen wir eine relativ rasche Erholung.

Lediglich in Nordamerika war die Geschäftsentwicklung eher schwach. Die Region war insbesondere durch die Öl- & Gas- und Schmierstoff-Industrien negativ beeinträchtigt.

Insgesamt sind wir mit den Jahresergebnissen 2020 sehr zufrieden. Wir haben es unter schwierigen Bedingungen geschafft, unsere Lieferketten aufrecht zu erhalten und unsere Kunden mit den Produkten zu beliefern, die sie brauchen.

Zukäufe sind weiterhin ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie. Sie helfen uns, das Unternehmen weiter auszubauen, zum Beispiel in Kundenindustrien oder Ländern, in denen wir bisher noch nicht vertreten sind. Wir sind sehr erfolgreich bei Zukäufen. Der Chemiedistributionsmarkt ist sehr fragmentiert und es gibt viele mögliche Übernahmekandidaten.

Im Jahr 2020 und im ersten Quartal 2021 haben wir weltweit sechs Akquisitionen getätigt. Dafür haben wir insgesamt rund 105 Millionen EUR ausgegeben.

Seit letztem Jahr haben wir unsere Herangehensweise in Bezug auf Zukäufe geschärft:

- Wir schauen dabei insbesondere auf aufstrebende Märkte wie Asien und hier insbesondere auf China.
- Wir fokussieren uns auf spezielle Industrien, die wir als unsere Fokusindustrien definiert haben. Diese sind z. B. Nutrition, Personal Care/HI&I oder Material Science.
- Und wir suchen nach Kandidaten, die durch ihre Größe einen spürbaren Beitrag zum operativen EBITDA des Konzerns leisten.

Der erhöhte Fokus auf diese drei Ziele zeigt bereits erste Erfolge: Anfang dieses Jahres haben wir eine Vereinbarung zur Übernahme von Zhongbai Xingye unterzeichnet.

Das chinesische Unternehmen ist auf den Vertrieb einer Vielzahl von speziellen Lebensmittelinhaltsstoffen wie Molkereiprodukten und Proteinen spezialisiert.

Wir haben zunächst einen Anteil von 67% mit einem Unternehmenswert von rund EUR 90 Mio. erworben. Das Closing ist für die zweite Jahreshälfte vorgesehen. Die Übernahme der restlichen Anteile ist für 2024 geplant.

Insgesamt ist es unser Ziel, durchschnittlich 200 bis 250 Millionen EUR pro Jahr für Akquisitionen auszugeben.

Ich komme nun zur Dividende, einer Kennzahl, die für Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre besonders wichtig ist.

Brenntag hat seit dem Börsengang vor mehr als 10 Jahren kontinuierlich Dividenden an seine Aktionäre ausgezahlt. Dabei haben wir es bisher immer geschafft, die Dividende jährlich zu erhöhen.

Auch für das Jahr 2020 und mit dem heute vorliegenden Dividendenvorschlag möchten wir die Dividende erneut steigern und 1,35 EUR je Aktie an unsere Investoren ausschütten. Insgesamt entspricht das einer Ausschüttung von etwa 209 Millionen EUR.

Die Robustheit unseres Geschäftsmodells ermöglicht es uns, Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gerade auch in schwierigen Zeiten an dem Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun einen Blick auf das aktuelle Jahr 2021 werfen.

Die größte Veränderung im Zusammenhang mit unserem Transformationsprogramm Project Brenntag war die Einführung der

beiden globalen Geschäftsbereiche Brenntag Essentials und Brenntag Specialties.

Die neuen Geschäftsbereiche sind Anfang Januar sehr erfolgreich gestartet. Die allgemeinen Trends, die wir bereits Ende 2020 beobachten konnten, haben sich auch im ersten Quartal fortgesetzt.

Wir konnten einen Rohertrag von 764,5 Millionen EUR und damit ein Wachstum von 7,4% berichten. Das operative EBITDA stieg auf rund 300 Millionen EUR. Das entspricht einem Wachstum von hervorragenden rund 21%.

Der Free Cashflow lag im letzten Quartal bei rund 76 Millionen EUR. Er konnte damit das sehr hohe Niveau des Vorjahres nicht erreichen. Dies liegt im Wesentlichen an gestiegenen Preisen für Chemikalien.

Der Gewinn je Aktie lag bei 0,63 EUR. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahresquartal liegt an einer Rückstellung, die wir für eine Zahlung von Branntweinsteuern gebildet haben.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch einmal hervorheben, dass wir unsere Prognose für das operative EBITDA für 2021 bestätigt haben: Wir erwarten weiterhin ein operatives EBITDA in einer Bandbreite von 1,08 – 1,18 Milliarden EUR.

Mit der Einführung von Brenntag Essentials und Brenntag Specialties haben sich die Steuerung unseres Konzerns und unsere Reporting-Struktur verändert.

Christian Kohlpaintner wird im Anschluss ausführlich über die strategische Ausrichtung der Geschäftsbereiche berichten. Ich möchte Ihnen aber schon jetzt die Ergebnisse für das erste Quartal 2021 auf Grundlage unserer neuen Reporting-Struktur präsentieren.

Im Geschäftsbereich Brenntag Essentials haben wir die Segmente Nord- und Lateinamerika, EMEA sowie Asien Pazifik.

Brenntag Essentials hat im ersten Quartal 2021 ein starkes Rohertragswachstum von 7,1% und ein hervorragendes Wachstum beim operativen EBITDA von fast 30% erzielt. Das operative EBITDA lag damit bei rund 194 Millionen EUR.

Brenntag Specialties wird über die Regionen Americas, EMEA und Asien Pazifik gesteuert.

Brenntag Specialties ist sehr gut in das aktuelle Jahr gestartet. Der Rohertrag wuchs auch hier um gute 7% und das operative EBITDA wuchs stärker um gute 9% auf knapp 120 Millionen EUR.

Auf den folgenden beiden Seiten der Präsentation sehen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Zahlen für Rohertrag und operatives EBITDA in den jeweiligen Regionen der Geschäftsbereiche.

Brenntag Essentials ist durchweg positiv in das Jahr 2021 gestartet. Wir konnten in allen Segmenten ein gutes Rohertragswachstum erzielen und in allen Teilen der Welt stieg das operative EBITDA sogar noch stärker als der Rohertrag.

Hier war im ersten Quartal besonders wichtig, dass wir es durchgehend geschafft haben, unsere Kunden zu beliefern – und das trotz des erheblichen Drucks auf die globalen Lieferketten zum Beispiel aufgrund der Blockade des Suez-Kanals oder des Eissturms in Texas.

Besonders erfreulich ist auch, dass der Geschäftsbereich durchweg sehr positive organische Wachstumsraten erzielen konnte.

Brenntag Specialties zeigte eine ähnlich positive Entwicklung, besonders in den Segmenten EMEA und Asien Pazifik. Einzig die Region Americas berichtete rückläufige Ergebnisse im Vergleich zum Vorjahresquartal. Dies ist im Wesentlichen auf die Entwicklung im Bereich Schmierstoffe zurückzuführen.



Alles in allem war es auch hier wichtig, dass wir unsere Produkte verfügbar hatten und sie reibungslos an unsere Kunden liefern konnten.

Soviel von meiner Seite und zu den Finanzkennzahlen. Und damit gebe ich zurück an Christian Kohlpaintner.

Vielen Dank Georg Müller!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich möchte Ihnen nun einen Überblick über unser Transformationsprogramm „Project Brenntag“ geben.

Wir sind mit großem Abstand der Weltmarktführer in der Chemiedistribution – gerade deshalb müssen wir uns stetig auf neue Rahmenbedingungen und veränderte Anforderungen einstellen.

Unsere Branche und unsere Geschäftspartner verändern sich fortwährend. Unsere Kunden und unsere Lieferanten haben individuelle und immer anspruchsvollere Bedürfnisse, auf die wir bestmöglich eingehen müssen. Die Industrien, in denen wir tätig sind, sind von unterschiedlichsten, teils globalen und sehr schnelllebigen Trends geprägt. Die daraus resultierenden Anforderungen müssen wir frühzeitig erkennen und flexibel darauf reagieren.

„Project Brenntag“ adressiert zahlreiche Elemente unseres Geschäftsmodells mit dem Ziel, unser Profil weiter zu schärfen, Komplexität zu reduzieren und insgesamt effizienter zu werden.

Das übergeordnete Ziel der Transformation und der Neupositionierung von Brenntag ist es, unser Unternehmen wieder zu nachhaltigem organischen Ergebniswachstum zurück zu führen.

Wir wollen mit Project Brenntag unsere Position als Weltmarktführer konsequent weiter ausbauen und nachhaltig Mehrwert für alle unsere Stakeholder schaffen.

Davon profitieren auch Sie als unsere Aktionäre ganz direkt.

Project Brenntag sieht eine Vielzahl von Maßnahmen vor, um die Bedürfnisse der verschiedenen Interessengruppen abzudecken. Wir haben uns intensiv mit unseren Kunden und Lieferanten hierzu ausgetauscht, aber das Programm bezieht natürlich ganz besonders unsere Mitarbeitenden mit ein.

Die finanziellen Ziele von Project Brenntag haben wir bereits Ende 2020 kommuniziert. Durch unsere neue operative Geschäftsstruktur mit Brenntag Essentials und Brenntag Specialties werden wir mittelfristig und über den Wirtschaftszyklus hinweg ein organisches Wachstum des operativen EBITDA von 4% bis 6% erzielen.

Darüber hinaus wollen wir durch verschiedene Effizienzmaßnahmen einen zusätzlichen jährlich wiederkehrenden Beitrag zum operativen

EBITDA von insgesamt 220 Millionen EUR erzielen. Der volle Ergebnisbetrag wird im Jahr 2023 erreicht sein.

Er wird sich bis dahin von Jahr zu Jahr steigern. Wir erwarten bereits im laufenden Jahr einen wesentlichen Beitrag, um dieses Ziel zu erreichen. Im Jahr 2020 haben wir bereits positive Effekte von insgesamt gut 15 Millionen Euro ausgewiesen.

Wir planen insgesamt rund 100 Standorte zu schließen und weltweit 1.300 Stellen möglichst sozialverträglich über zwei Jahre hinweg abzubauen.

Die mit dem Programm verbundenen Nettozahlungsmittelabflüsse belaufen sich auf einmalig 370 Millionen EUR.

Aber nicht alles ändert sich bei Brenntag. Unternehmenszukäufe sind weiterhin und unverändert ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie. Hierfür planen wir wie bisher auch durchschnittlich 200 bis 250 Millionen EUR pro Jahr ein.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Die Anpassung der operativen Geschäftsstruktur ist sicher die größte Veränderung im Zusammenhang mit Project Brenntag. Wir implementieren damit einen differenzierten Steuerungsansatz für unsere Geschäftsbereiche Brenntag Essentials und Brenntag Specialties.

19

Beide Geschäftsbereiche haben unterschiedliche Charakteristika, von denen ich hier nur einige nennen möchte.

Brenntag Essentials vermarktet als flexibler, schlanker und effizienter Distributionspartner ein umfassendes Produktportfolio auf lokaler Ebene. Hier handelt es sich im Wesentlichen um Prozesschemikalien für ein breites Spektrum an Branchen und Anwendungsbereichen. In diesem Geschäftsbereich profitieren wir insbesondere von unserem lokalen Markt-Know-how und unserer globalen Reichweite. Dies erlaubt es uns, unsere Größenvorteile gezielt zu nutzen.

Brenntag Specialties wird unsere Marktposition als weltweit führender Distributeur von Spezialchemikalien weiter ausbauen.

Wir haben im Zuge von Projekt Brenntag für Brenntag Specialties insgesamt sechs Fokusindustrien definiert:

- Nutrition
- Pharma
- Personal Care/HI&I (Home, Industrial & Institutional)
- Material Sciences (Coatings & Constructions, Polymers, Rubber),
- Water Treatment und
- Lubricants

Bei diesen Fokusindustrien handelt es sich um große, global relevante Branchen, die erhebliches Potenzial für umfassende Lösungsangebote sowie unser ausgezeichnetes technisches und anwendungsbezogenes Know-how bieten. Zudem unterliegen sie teils hohen regulatorischen Anforderungen.

Mit unserer neuen operativen Aufstellung wollen wir unsere Geschäftspartner schneller, umfassender und besser bedienen, indem wir uns noch stärker auf ihre sich schnell verändernden Bedürfnisse konzentrieren.

In der jetzigen Phase des Transformationsprogramms geht es grundsätzlich zunächst darum, das zugrunde liegende Marktwachstum zu erreichen. In einem zweiten Schritt werden wir in diesem Jahr für unsere beiden Divisionen und unsere Fokusindustrien jeweils individuelle Strategien entwickeln, um in Zukunft auch wieder Marktanteile gewinnen zu können.

Ich möchte an dieser Stelle betonen, dass wir bereits heute auch im Bereich Spezialchemikalien der größte Distributeur weltweit sind. Mit der neuen Aufteilung und der differenzierten Steuerung beider Geschäftsbereiche werden wir noch stärker als bevorzugter Partner in der Chemiedistribution überzeugen.

Unsere beiden Geschäftsbereiche werden durch neue Business Services und Funktionen unterstützt, um unsere Organisationsstruktur zu

vereinfachen und zu harmonisieren. Damit wollen wir die übergreifende Zusammenarbeit im Konzern mit klaren globalen Verantwortlichkeiten und Standards erleichtern.

Im Bereich Corporate sind alle Funktionen zur Steuerung und Führung des Konzerns gebündelt. Hier werden die relevanten Richtlinien und Standards einheitlich definiert, die konzernweit Anwendung finden.

Unsere Business Services umfassen zum einen die „Centers of Excellence“ mit spezialisierten Expertenteams, die für beide Geschäftsbereiche und über Ländergrenzen hinweg unser enormes Fachwissen bündeln.

In regionalen „Shared Service Centers“ (SSC) führen wir mittelfristig sämtliche transaktionalen Aktivitäten zusammen, um global einheitliche Standards zu gewährleisten und auch deutlich effizienter zu werden.

Die sogenannten „Business Partners“ sind regional oder lokal ansässige Kollegen in den Bereichen Personal, IT und Finanzen. Sie sind vor Ort für die Anpassung und Implementierung von funktionellen Richtlinien innerhalb der Geschäftsbereiche zuständig.

Der zweite große Themenbereich im Zuge von Project Brenntag ist die Stärkung unserer gezielten Marktansprache. Den Kern bildet eine neue, global einheitliche Kundensegmentierung und damit verbunden eine neue Ausrichtung unserer Vertriebsaktivitäten.

Auf der Grundlage einer modernen und stringenten Kundensegmentierung werden wir Kunden zielgerichteter und differenzierter ansprechen. Diese Segmentierung bietet Vorteile für unsere Kunden und Lieferanten. Sie hilft uns, deutlich besser und fokussierter auf die individuellen Bedürfnisse unserer Geschäftspartner einzugehen.

Um dies zu erreichen, werden wir unseren Vertrieb anpassen. Unser Ziel ist es, die Komplexität innerhalb der Organisation zu reduzieren und den Fokus unserer Vertriebsmannschaft zu schärfen.

Unsere Vertriebsaktivitäten werden dadurch effizienter und die Qualität der Kontakte mit den Kunden wird gesteigert.

Auch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Umstellung auf weitestgehend virtuelles Arbeiten haben gezeigt, dass wir hier neue Wege gehen müssen aber auch können.

Der dritte Arbeitsstrang von Project Brenntag ist die Optimierung des globalen Standortnetzwerkes. Wir wollen rund 100 Standorte schließen und damit die Komplexität unseres Netzwerks reduzieren. Hier sehen wir insbesondere in EMEA und Nordamerika Potenzial, die Effizienz weiter zu steigern. Gleichzeitig werden wir auch substantiell in die verbleibenden Standorte investieren oder auch mit der Errichtung von

integrierten Groß-Standorten eine größere Nähe zu unseren Kunden und damit verbesserte Service-Levels herstellen.

Der vierte übergeordnete Bereich von Project Brenntag bezieht sich auf unsere Mitarbeitenden und das sie unterstützende Veränderungsmanagement. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der wichtigste Faktor für unseren Erfolg. Klar ist: Wir können nur in einem Team wirklich erfolgreich sein, das den gleichen Werten und Führungsprinzipien folgt.

Deshalb haben wir von Anfang an großen Wert darauf gelegt, dass alle Initiativen, die wir im Rahmen von Project Brenntag anstoßen, eng durch ein „Veränderungsmanagement“ begleitet werden.

Zur Erzielung der geplanten Effizienzsteigerungen lässt sich ein Stellenabbau von weltweit ca. 1.300 Arbeitsplätzen leider nicht vermeiden. Dieser wird aber in enger Zusammenarbeit mit Gewerkschaften und Betriebsräten in den verschiedenen Ländern sozialverträglich durchgeführt.

Wir wollen bei Brenntag die besten Mitarbeitenden beschäftigen. Wir haben die dafür erforderlichen Kompetenzen und Führungsqualitäten genau definiert. Wir legen großen Wert auf Leistung und individuelle Anerkennung. Die bemerkenswerten Fähigkeiten und die hohe Motivation unserer Belegschaft helfen uns, diesen Transformationsprozess erfolgreich zu durchlaufen.



Lassen Sie mich nun über den aktuellen Stand von Project Brenntag berichten. Es freut uns besonders, dass wir schon gute Ergebnisse erzielt haben und beim Projektfortschritt voll im Plan sind.

In Summe haben wir über alle Bereiche fast 1.000 verschiedene Maßnahmen eingeleitet und weltweit ein Monitoring zur Überwachung des Projektfortschritts installiert. Auch hier spielen die Einbindung und Verantwortung unserer Führungskräfte eine maßgebliche Rolle. So stellen wir sicher, dass die Maßnahmen kommuniziert, verstanden und konsequent umgesetzt werden.

Die erzielten Ergebnisse sprechen für sich: Wir haben die Umschlagshäufigkeit des Working Capital signifikant erhöht – und zwar von 7.3x Ende 2020 auf nun 8.7x. Wir haben bisher fast 470 Stellen weltweit abgebaut und bereits mehr als 50 Standorte

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, neben unseren operativen Tätigkeiten und der intensiven Arbeit an Project Brenntag, gibt es auch weitere übergeordnete Themen, mit denen wir uns beschäftigen und die wir stetig weiterentwickeln. Eines dieser wichtigen Themen ist Nachhaltigkeit.

Erst vor wenigen Wochen haben wir unseren Nachhaltigkeitsbericht 2020 veröffentlicht. Er stellt unsere Leistungen auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit dar und dokumentiert unsere globalen Aktivitäten und

Erfolge in den Bereichen Sicherheit, Klimaschutz, Verantwortung in der Lieferkette, Mitarbeiter und unser soziales Engagement.

Um unsere Nachhaltigkeitsleistung kontinuierlich zu verbessern, werden wir in diesem Jahr unseren bestehenden Nachhaltigkeitsansatz grundsätzlich überprüfen und ein ganzheitliches strategisches Rahmenwerk entwickeln.

Nachhaltigkeit ist ein fester Bestandteil unserer Unternehmensstrategie und unserer Unternehmenskultur. Wir betrachten Nachhaltigkeitsaspekte als Treiber unseres Geschäfts und als wichtigen Beitrag für unser Unternehmenswachstum und eine erhöhte Wertschöpfung.

Ein Aspekt dieser ganzheitlichen Strategie ist die Entwicklung neuer ehrgeiziger, langfristiger Nachhaltigkeitsziele. Wir wollen unsere Ressourcen bestmöglich einsetzen, die Umsetzung konsequent vorantreiben und unsere Leistungen und Ergebnisse überwachen und berichten.

Für 2021 haben wir neue Zwischenziele zur Nachhaltigkeit definiert, die langfristig die Richtung vorgeben. Sie umfassen die vier Kategorien: Sicherheit, Klimaschutz, nachhaltige Beschaffung und unsere Ratings.

Parallel zu unserem eigenen Ansatz entwickeln wir bei Brenntag gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern in der Lieferkette zahlreiche Nachhaltigkeitsprojekte.

Darüber hinaus freut es uns, dass unsere Nachhaltigkeitsleistung regelmäßig auch durch externe Bewertungen Bestätigung erhält. Wir haben zum Beispiel unser Ergebnis beim Nachhaltigkeits-Assessment von EcoVadis zum sechsten Mal in Folge gesteigert und im Jahr 2020 das erste Mal eine Bewertung von über 70 Punkten erzielt.

Damit zählt Brenntag nun zu den Top-1-Prozent aller von EcoVadis bewerteten Unternehmen in unserer Branche.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Lassen Sie mich nun noch einen Blick nach vorne und auf den Rest des Jahres 2021 richten.

Die COVID-19-Pandemie begleitet uns rund um den Globus in verschiedenen Ausprägungen bis heute. Auch wenn wir deutliche Fortschritte bei Impfkampagnen und Inzidenzen sehen, müssen wir weiterhin auf die zukünftigen Auswirkungen der Pandemie vorbereitet sein.

Wir gehen davon aus, dass die globalen Lieferketten auch in den kommenden Wochen und Monaten weiterhin unter Druck sind.

Unsere Geschäftsentwicklung bis heute stimmt uns aber für den weiteren Verlauf des Jahres zuversichtlich. Wir haben im letzten Jahr und auch im

ersten Quartal dieses Jahres die COVID-19-Krise gut gemeistert und auch der Start in das zweite Quartal verlief bislang ermutigend.

Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht. Wir sind mit Project Brenntag auf einem guten Weg und werden Ende des Monats die Projektphase 3, in der es um die Implementierung und Umsetzung der Maßnahmen geht, abschließen. Nach Abschluss dieser Phase werden wir weitere Ergebnisse mit der Berichterstattung zum zweiten Quartal 2021 berichten.

In der nächsten Phase 4 werden wir uns darauf konzentrieren, den geplanten zusätzlichen Beitrag zum operativen EBITDA plangemäß zu steigern.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,,

Sie kennen Brenntag als verlässlichen Dividendenzahler. Darüber hinaus haben wir aber im Jahr 2020 und bis heute eine deutlich höhere Wertsteigerung im Vergleich zu DAX und MDAX erzielt, die Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre nun zu Gute kommt. Diese gute Performance zeigt sich auch in einer um mittlerweile rund 4,5 Milliarden EUR gestiegenen Marktkapitalisierung. Wir wollen auf diesem Weg weitergehen und Ihnen einen Mehrwert bieten.

Auch das laufende Jahr 2021 ist für Brenntag ein Jahr der Transformation – ein Jahr des weiteren Wandels.

Die notwendigen Anpassungen für unser Unternehmen werden wir mit größtmöglicher Sorgfalt und Umsicht umsetzen, denn es ist unser Ziel, Brenntag auf zukünftiges Wachstum auszurichten.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, neue Wege in eine erfolgreiche Zukunft zu gehen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!