

Dr. Klaus Engel

Vorsitzender des Vorstandes

Evonik Industries AG

Statement

anlässlich der Bilanzpressekonferenz

am 16. März 2011

in Essen

Sendesperrfrist: 16. März, 9.30 Uhr

– Es gilt das gesprochene Wort –

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren, auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich zur diesjährigen Bilanzpressekonferenz der Evonik Industries AG.

Wer mich kennt, der weiß, dass ich Vergleiche mit unserem Sponsoringpartner Borussia Dortmund durchaus mag und auch gerne heranziehe. Manchmal passen sie wie die Faust aufs Auge: Der Ruf des BVB hat sich in den vergangenen Jahren über die Landesgrenzen hinaus beachtlich verbessert. Das Produkt war lange Zeit gut, eben Bundesliga-Niveau, aufgrund begrenzter finanzieller Mittel aber scheinbar auf dieses Niveau festgelegt. Doch dann hat dieser BVB aus der Not heraus eine Tugend gemacht: Keine teuren Zukäufe, sondern in die eigene Leistungskraft investiert. Man könnte auch sagen, in einem ersten Schritt das Unternehmen neu aufgestellt, um auf organisches Wachstum aus der eigenen Forschungs- und Entwicklungsabteilung heraus zu setzen.

Und heute? Heute ist Borussia spitze und bereit zu mehr. Mit einer Substanz, die aus eigenem Selbstverständnis aufgebaut wurde. Ja, und darauf setzen auch wir bei Evonik. Wir gehen unseren eigenen Weg, ohne Vorbild, dafür aber selbstständig und selbstbewusst. Und dieser Weg beginnt sich nun, wie beim BVB, auszuzahlen: Wir haben in den vergangenen Jahren mit Augenmaß in eigene Zukunftsprojekte investiert, die Eckpfeiler unseres Portfolios gestärkt und uns strategisch immer klarer auf das Kerngeschäft Chemie konzentriert. Jetzt sind wir strategisch fast am Ziel; operativ in der Spitzengruppe unserer Branche angekommen: Sozusagen vor dem Schritt Richtung Champions-League. Wir spielen in der Spezialchemie weltweit eine führende Rolle. Und wir sind bereit, mit unseren nachhaltigen Erfolgen und unserer Wachstumsstory auch die Börse zu überzeugen. Einen Börsengang können wir uns innerhalb der kommenden fünfzehn Monate gut vorstellen.

2010 – Evonik auf der Überholspur

Meine Damen und Herren, strategisch haben wir im Jahr 2010 wichtige Meilensteine erreicht:

- Die Partnersuche für unser Energiegeschäft konnten wir im Dezember 2010 nach einem anspruchsvollen und umfangreichen Verkaufsprozess mit der Unterzeichnung eines Kaufvertrages über die Abgabe von 51 Prozent an der Evonik Steag GmbH erfolgreich abschließen. Das Closing erfolgte am 2. März 2011.
- Auf dem Weg zur Neuordnung unseres Immobiliengeschäfts haben wir inzwischen wichtige Etappen zurückgelegt.
- Im Kerngeschäft Spezialchemie steht der Verkauf unseres Carbon Black-Geschäfts bevor.
- Gleichzeitig wurden vielversprechende Investitionsprojekte für den weiteren, wertsteigernden Wachstumskurs der Chemie eingeleitet.
- Wir sind also unserem Ziel, Evonik Industries als weltweit führenden Spezialchemiekonzern aufzustellen, mit großen Schritten näher gekommen.

Auch operativ haben wir 2010 die in uns gesetzten Erwartungen weit übertroffen:

- Im Vergleich zu den meisten unserer Wettbewerber konnten wir uns schneller und deutlicher von der Krise erholen. Dazu haben unsere hervorragenden Marktpositionen, die starke Nachfrage nach Evonik-Produkten, für die wir attraktive Preise zur Weitergabe der gestiegenen Rohstoffkosten durchsetzen konnten, sowie die Erfolge des Effizienzsteigerungsprogramms „On Track“ maßgeblich beigetragen.
- Unsere operativen Ergebnisse konnten wir erheblich verbessern, das Konzernergebnis sogar verdreifachen.
- Im Kerngeschäft Chemie wurde ein deutlich über den Vorjahren liegendes Ergebnis erzielt. Mit unserer EBITDA-Marge befinden wir uns in der Spitzengruppe unserer Branche.
- Der Start ins Jahr 2011 war wiederum überaus erfolgreich.

Evonik ist wirtschaftlich und strategisch auf gutem Kurs. Auf dem Weg Richtung Börse schlagen wir nun ein neues Kapitel auf: Dauerhaftes und profitables Wachstum durch innovative, marktorientierte Forschung und Entwicklung sowie Investitionen in margenstarke Geschäfte mit attraktiven, das heißt überdurchschnittlichen Wachstumsraten.

Dafür stellen wir auch auf der Vorstandsebene die richtigen Weichen. Vor zwei Jahren hatten wir bei der Aufstellung als strategische Holding des integrierten Industriekonzerns den Vorstand auf drei zentrale Ressorts verkleinert und unser Geschäft über selbstständige operative Gesellschaften geführt. Das vor zwölf Monaten an dieser Stelle ausgegebene Ziel haben wir inzwischen erreicht: Wir konzentrieren uns erfolgreich auf die Spezialchemie und sind hier ein weltweit führendes Unternehmen. Mit klarer Ausrichtung auf die wichtigen globalen Megatrends. Dies erlaubt uns nun den nächsten Schritt, der auch vom Kapitalmarkt eingefordert wird. Wir binden das operative Chemiegeschäft direkt an den Vorstand an. Damit werden wir unser Kerngeschäft künftig direkter führen, die Entscheidungsstrukturen nochmals verbessern und unser Geschäft noch marktorientierter aufstellen. In einem Satz: Die Steuerung des Unternehmens wird schlagkräftiger, weil die Führungsstrukturen klarer sind und Entscheidungen schneller getroffen werden können.

Was heißt das konkret? Mit der Konzentration auf die Spezialchemie verstärken wir auch personell unseren Vorstand – und zwar aus den eigenen Reihen. Neben Herrn Dr. Colberg als Finanzvorstand, Herrn Blauth als Arbeitsdirektor und mir werden ab dem 1. April auch Herr Patrik Wohlhauser, Herr Dr. Thomas Haeberle und Herr Dr. Dahai Yu dem Konzernvorstand von Evonik angehören. Herr Wohlhauser hat künftig die Ressortverantwortung für das Berichtssegment „Consumer, Health & Nutrition“, Herr Haeberle hat die Ressortverantwortung für das Berichtssegment „Ressourceneffizienz“ und Herr Yu besitzt die Ressortverantwortung für das Berichtssegment „Specialty Materials“. Im Rahmen dieser Berichtssegmente werden wir unsere Geschäftsbereiche führen.

Unser Konzern soll in den nächsten Jahren weltweit wachsen. Deshalb ist es vernünftig, dass wir auch unsere Präsenz in den Regionen künftig im Vorstand verankern. So wird Herr Wohlhauser für Südamerika zuständig sein, Herr Haeberle für den Nahen und Mittleren

Osten sowie für Indien und Herr Yu für Asien. Herr Colberg übernimmt zusätzlich die Zuständigkeiten für die Beteiligung Energie und die Region Nordamerika, Herr Blauth die Zuständigkeiten für unser Immobiliengeschäft sowie die Region Europa.

Ich bin sicher: Evonik wird mit diesem Team im globalen Wettbewerb der Chemie noch besser punkten. Wir setzen auf Top-Manager aus den eigenen Reihen, die unsere Arena kennen und nicht lange eingearbeitet werden müssen. Es ist zudem ein deutliches Signal an unseren Führungsnachwuchs: Engagement und Einsatz für Evonik lohnen sich.

Wesentliche Kennzahlen 2010

Meine Damen und Herren,

ich komme nun im Detail zu den Zahlen des Geschäftsjahres 2010:

- Der Umsatz des Evonik-Konzerns stieg vor allem mengen- und preisbedingt um 26 Prozent auf 13,3 Milliarden €.
- Das operative Ergebnis vor Abschreibungen und Sondereinflüssen (EBITDA) stieg um fast die Hälfte auf knapp 2,4 Milliarden €. Dabei wirkten sich neben der starken Mengennachfrage aufgrund unseres attraktiven Produktportfolios die hohe Kapazitätsauslastung und die verbesserten Margen positiv aus.
- Die EBITDA-Marge des Konzerns stieg aufgrund des stark verbesserten EBITDA von 15,3 auf 17,8 Prozent. Im Kerngeschäft Chemie erreichte Evonik bei einem EBITDA von knapp 2,4 Milliarden € eine attraktive EBITDA-Marge von 18,3 Prozent. Das ist für Evonik ein Rekord.
- Das Konzernergebnis verdreifachte sich von 240 Millionen im Vorjahr auf 734 Millionen € im Jahr 2010. Das heißt konkret: Auch „unterm Strich“ verdienen wir richtig gutes Geld.
- Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) verdoppelte sich ebenfalls nahezu auf 15,0 Prozent (Vorjahr: 7,7 Prozent). Die Kapitalkosten haben wir damit deutlich übertroffen. Der ROCE in der Chemie lag noch höher: nämlich bei 18,4 Prozent (Vorjahr: 9,9 Prozent). Auch hier konnten wir die Kennziffer fast verdoppeln.
- Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit erreichte mit rund 2,1 Milliarden € das hohe Niveau des Vorjahres, und dies, obwohl das Nettoumlaufvermögen aufgrund der deutlichen Geschäftsausweitung anstieg, nachdem es sich im Vorjahr im Zuge des krisenbedingten Umsatzrückgangs deutlich verringert hatte. Der Cashflow der fortgeführten Aktivitäten stieg um gut 180 Millionen € auf rund 1,6 Milliarden €. Wir haben also unsere Liquiditätslage weiter verbessert.
- Aus dem soliden operativen Cashflow konnte Evonik unter anderem die Dividende für das Jahr 2009 in Höhe von 320 Millionen € sowie die Sachinvestitionen in Höhe von 652 Millionen € bestreiten und darüber hinaus zusätzlich die Nettofinanzverschuldung weiter reduzieren. Sie sank auf vergleichbarer Basis (inklusive Energie) deutlich von rund 3,4 Milliarden € zum Jahresende 2009 auf rund 2,7 Milliarden € Ende 2010. Abzüglich der Nettofinanzverschuldung der Energie zum Ende des vergangenen Jahres betrug die Nettofinanzverschuldung des Evonik-Konzerns 1,7 Milliarden €.

Im Ergebnis hat somit auch unsere Finanzstruktur an Attraktivität gewonnen – wie Evonik insgesamt.

Strategische Weiterentwicklung des Konzerns

Meine Damen und Herren,
auf die Entwicklung unseres Konzerns können wir stolz sein. Hier haben Management und Mitarbeiter gemeinsam mit der Mitbestimmung wirklich vorzügliche Arbeit geleistet. Dies gilt für die operative Entwicklung von Evonik ebenso wie für die großen Linien der Konzernstrategie, die wir konsequent entwickelt, weiterverfolgt und umgesetzt haben. Hier hatten wir uns für das Jahr 2010 drei wesentliche Ziele gesetzt:

- Eine noch stärkere Ausrichtung des Chemieportfolios auf die weltweiten ökonomischen und gesellschaftlichen Megatrends Ressourceneffizienz, Gesundheit & Ernährung sowie Globalisierung von Technologien.
- Die Schaffung einer wettbewerbsfähigen Service-Organisation sowie
- die Führung der Energie und Immobilien als unternehmerisch selbstständige Beteiligungen, um deren Wachstumspotenzial mit Partnern realisieren zu können.

Wo stehen wir dabei heute?

Erfolgreiche Partnersuche für das Energiegeschäft

Unsere in der Evonik Steag GmbH gebündelten Energieaktivitäten erhalten künftig die Möglichkeit, ihr Wachstumspotenzial mit einem neuen Mehrheitsgesellschafter voll auszuschöpfen. Dazu haben wir Ende 2010 einen Kaufvertrag mit einem Stadtwerke-Konsortium der Rhein-Ruhr-Region abgeschlossen. Damit trennt sich Evonik in einem ersten Schritt von 51 Prozent seiner Anteile. Die Evonik Steag GmbH wurde insgesamt mit 3,770 Milliarden € bewertet. Nach Abzug der Verbindlichkeiten ist Evonik ein vorläufiger Kaufpreis von 651 Millionen € für den 51-prozentigen Anteil am 2. März 2011 zugeflossen.

Wir haben gleichzeitig eine Vereinbarung abgeschlossen, innerhalb eines Zeitraums von bis zu fünf Jahren auch die restlichen 49 Prozent an das Stadtwerke-Konsortium zu einem voraussichtlichen Kaufpreis von rund 600 Millionen € abzugeben.

Meine Damen und Herren,
insgesamt haben wir die Partnersuche, an deren Anfang im Frühjahr 2010 ein breiter Kreis an Interessenten stand, nach intensiven Verhandlungen erfolgreich abschließen können. Das Stadtwerke-Konsortium war für uns am Ende erste und beste Wahl,

- weil der Kaufpreis attraktiv ist,
- weil das Konzept für eine nachhaltige und zukunftsfähige Weiterentwicklung der Steag als Ganzes sehr schlüssig und überzeugend ist
- und vor allem auch, weil die Mitarbeiter der Steag damit eine gute Perspektive besitzen.

Neben den großen vier Energieerzeugern in Deutschland erwächst nun die künftige Nr. 5 im deutschen Energiemarkt. Die Abgabe unserer Mehrheit an das Stadtwerke-Konsortium beinhaltet zudem ein klares volkswirtschaftliches Signal: mehr Wettbewerb im Strommarkt. Diese Einschätzung teilen die Monopol-Kommission und das Bundeskartellamt sowie Bundes- und Landesregierung in NRW. So wollen die neuen Mehrheitseigner die Evonik Steag GmbH in den nächsten Jahren zur größten kommunalen Erzeugungsplattform in Deutschland ausbauen.

All die Auguren, die da spekulierten, Steag könne – wenn überhaupt – nur in Teilen separat veräußert werden, mussten jetzt erfahren: Es geht doch – nämlich ein gutes Ergebnis für Markt, Mitarbeiter der Steag und Evonik zu erreichen. Dabei möchte ich an dieser Stelle noch einmal ganz ausdrücklich der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie und Energie (IG BCE) danken, die mit ihrer erklärten Bereitschaft, auch einer Abgabe der Mehrheit an unserem Energiegeschäft zuzustimmen, dieses Ergebnis mit ermöglicht hat. Die kluge Haltung der IG BCE hat dazu beigetragen, der Steag und ihren Mitarbeitern eine gute Zukunftsperspektive zu eröffnen.

Immobilien – Zusammenführung mit THS kommt voran

Auch für unsere Immobilien streben wir eine Zukunft in größerer Eigenständigkeit an. Unter dem Dach der Evonik Immobilien GmbH bewirtschaften wir einen Bestand von rund 60.000 Wohneinheiten. Hinzu kommt ein 50-Prozent-Anteil an der THS GmbH mit mehr als 70.000 Wohneinheiten. Die restlichen 50 Prozent an THS hält die IG BCE.

Wir wollen die Evonik Immobilien GmbH und THS zusammenführen. Im Juni 2010 haben wir uns mit der IG BCE über wesentliche Grundsätze einer möglichen Zusammenführung verständigt. Ein erster Schritt war die Bestellung von personenidentischen Geschäftsführungen in beiden Gesellschaften zum Jahresbeginn 2011. In einem Integrationsprojekt untersuchen und vergleichen Teams aus beiden Unternehmen derzeit die Geschäftsprozesse und entwickeln die neuen Strukturen für eine geplante neue Gesellschaft, die in 2012 an den Start gehen soll. Evonik und die IG BCE verfolgen dabei gemeinsam ein nachhaltiges Geschäftsmodell, das ökonomische Effizienz in Einklang bringt mit der Verantwortung für Mieter, Mitarbeiter und die Region. Das verpflichtet Evonik auch für den weiteren Weg: So wollen wir im Zuge der vollständigen Konzentration auf die Spezialchemie eine mittelfristige Abgabe von Geschäftsanteilen an unseren Immobilienaktivitäten ab 2013 prüfen. Dabei müssen künftige potenzielle Anteilseigner einen langfristigen Anlagehorizont haben und das nachhaltige Geschäftsmodell unserer Immobilienaktivitäten stützen. Dabei stehen neben wirtschaftlichen Interessen auch die Belange von Mitarbeitern und Mietern im Mittelpunkt unserer Entscheidungen. Und klar ist auch: Bei der Auswahl künftiger potenzieller Partner werden wir natürlich auch die Interessen der IG BCE berücksichtigen.

Portfoliomanagement in der Chemie

Meine Damen und Herren,

Evonik Industries, das ist künftig im Kern Spezialchemie. Unser Anspruch bleibt es, profitabel und nachhaltig zu wachsen. Deshalb werden wir Geschäfte, die nicht in unser strategisches Wachstumsprofil passen, konsequent abgeben. Weil ihre Wettbewerbsfähigkeit bei Evonik begrenzt ist oder ihre Wachstumsmöglichkeiten im Konzern nicht gegeben sind. Vor diesem Hintergrund haben wir im vierten Quartal 2010 mit den Vorbereitungen des Verkaufsprozesses unserer Carbon Black-Aktivitäten begonnen. Zudem besteht mittelfristig das Ziel, die Colorants-Aktivitäten vollständig zu verkaufen. Beiden Geschäften sollen damit in einer neuen Eigentümerstruktur zusätzliche Chancen eröffnet werden. Einen Verkaufszwang gibt es allerdings für beide Geschäfte nicht, das heißt, die Kaufpreise müssen stimmen.

Effizienz im Konzern weiter erhöhen

Meine Damen und Herren,

Anfang 2009 hatten wir das Programm „On Track“ zur Steigerung der Effizienz gestartet. Um die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken, wollen wir unsere Kosten ab dem Jahr 2012 dauerhaft um 500 Millionen € senken. Wir haben dieses Ziel in den zurückliegenden zwei Jahren energisch verfolgt. Heute können wir sagen: On Track ist ein großer Erfolg, denn wir haben bereits zur Halbzeit des Programms das gesamte Volumen mit konkreten Maßnahmen unterlegt – mehr noch: schon über drei Viertel davon haben wir konkret umgesetzt – knapp 400 Millionen € des Programms zur Effizienzsteigerung sind bereits kassenwirksam.

Diese Leistung ist bemerkenswert. Denn On Track war und ist kein reines Sparprogramm. Wir haben nicht ausschließlich auf Werksschließungen oder Personalabbau gesetzt, um unsere Ziele zu erreichen. Effizienz stand ganz oben. Das heißt: Die zur Verfügung stehenden Mittel intelligenter einsetzen, die Ziele präziser fassen und das vorhandene Wissen besser nutzen als der Wettbewerb. Auch das gehört zu unserem Anspruch an einen kreativen Industriekonzern. So haben wir alleine mit dem Teilprogramm „Operational Excellence“ 180 Millionen € heben können. Eine gewaltige Summe als Ergebnis einer Vielzahl an Ideen, mit denen wir unsere Produktionsprozesse mit Vorschlägen und Initiativen gerade aus den eigenen Reihen verbessert haben.

Meine Damen und Herren,

ganz oben auf unserer Agenda steht die Verbesserung der Qualität unserer Standort-Services. In einem ersten Schritt haben wir die Wettbewerbsfähigkeit der industriellen Dienstleistungen wie Logistik, Ver- und Entsorgung, Technik oder Standortmanagement an unseren deutschen Chemiestandorten eingehend untersucht. Zur Steigerung der Produktivität und zur nachhaltigen Sicherung von Wachstum und Arbeitsplätzen wurde deshalb die Organisationseinheit „Site Services“ gebildet, die alle bestehenden Standort-Services mit insgesamt rund 7.000 Mitarbeitern koordinieren und bündeln soll. Unsere „Site Services“ sind zum 1. Oktober 2010 als Profit-Center-Organisation mit zunächst acht Standorten gestartet. Wir erwarten alleine hieraus ein Kosteneinsparpotenzial im mittleren

bis hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Damit wird gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit des Kerngeschäfts Chemie deutlich gestärkt.

Entwicklung in den drei Geschäftsfeldern

Meine Damen und Herren,
ich komme zur operativen Entwicklung unserer Geschäfte im Einzelnen.

Im Kerngeschäft Chemie erwirtschaften wir über 80 Prozent unseres Umsatzes aus führenden Marktpositionen heraus. Diesen Anteil bauen wir systematisch aus und verbessern so kontinuierlich die Qualität unseres Portfolios. Das Spektrum zukunftssträchtiger Arbeitsgebiete und regionaler Wachstumsmärkte ist gut ausbalanciert: Keiner der belieferten Endmärkte macht mehr als 20 Prozent des Umsatzes aus. Eine weitere Stärke unserer Chemie ist die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Hier entwickeln und liefern wir optimale, maßgeschneiderte Produkte und Systemlösungen.

Um unsere Kompetenz als Lösungsanbieter noch stärker am Markt und im Bewusstsein der Kunden zu verankern, starten wir in drei Tagen eine neue Marktkampagne. Mit dem Slogan „We love your problems“ werden wir in den nächsten drei Jahren weltweit unterwegs sein. „We love your problems“, das mag provozierend klingen. Doch wir lieben die Probleme und Herausforderungen unserer Kunden. Weil wir sie ernst nehmen. Und weil wir uns damit beweisen können. Als kreativer Industriekonzern haben wir die richtigen Lösungen anzubieten. Dies ist die Basis unseres profitablen Geschäfts heute und öffnet uns die Türe für das Wachstum von morgen.

Im Jahr 2010 verzeichneten wir deutliche Mengensteigerungen vor allem aus Asien und Europa, aber auch in Nordamerika zog die Nachfrage an.

- Insgesamt stieg der Umsatz des Geschäftsfelds **Chemie** um 29 Prozent auf rund 12,9 Milliarden €.
- Das EBITDA wuchs um 47 Prozent auf rund 2,4 Milliarden € und das EBIT kletterte um 83 Prozent auf 1,7 Milliarden €. Ausschlaggebend für diese erheblich über den Vorjahren liegenden Ergebnisse waren die geringere Kostenbasis, der deutliche Mengenzuwachs, die hohe Kapazitätsauslastung sowie verbesserte Margen.
- Die EBITDA-Marge erhöhte sich auf 18,3 Prozent, die Sachinvestitionen stiegen um 20 Prozent auf 602 Millionen €.
- Der ROCE sprang infolge der erheblichen Ergebnisverbesserung deutlich auf 18,4 Prozent.

Unser **Immobilien**geschäft entwickelte sich – wie in den vergangenen Jahren auch – solide; der Umsatz stieg um 2 Prozent auf 402 Millionen €. Das EBITDA übertraf mit 190 Millionen € den Vorjahreswert um 3 Prozent, die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 47,3 Prozent, der ROCE stieg leicht auf 7,7 Prozent. Die nachfragebedingte Leerstandsquote hat sich auf 2,2 Prozent weiter verringert. Das ist ein im Branchenvergleich wirklich guter Wert.

Auf das Energiegeschäft möchte ich heute nur noch kurz eingehen: Zum Einen, weil Sie ja im zurückliegenden Jahr bereits intensiv darüber berichtet haben, zum Anderen, weil wir die Mehrheit an diesem Geschäftsfeld veräußert haben und somit zukünftig an anderer Stelle ausführlich berichtet wird. Alles in allem hat sich Steag im abgelaufenen Jahr erwartungsgemäß entwickelt: Der Umsatz des **Energiegeschäfts** stieg aufgrund höherer Absatzmengen, eines stärkeren US-Dollar-Kurses und höherer Steinkohlepreise um 8 Prozent auf rund 2,8 Milliarden €. Das EBITDA wuchs um 26 Prozent auf 525 Millionen €. Daraus resultiert eine EBITDA-Marge von 19 Prozent.

Bereit für Wachstum

Meine Damen und Herren,
unser Konzern hat in den vergangenen Jahren eine rasante Entwicklung vollzogen:

- Er ist aus dem Haftungsverbund der deutschen Steinkohle herausgelöst worden.
- Er gab sich mit Evonik Industries einen neuen Namen.
- Er fokussiert sich auf das Kerngeschäft Spezialchemie.
- Er gestaltete seine Strukturen und Prozesse deutlich effizienter.
- Er verbesserte seine Ertragskraft erheblich.
- Und er besitzt damit heute eine Basis für das, was unsere wichtigste Aufgabe ist: wachsen und Werte schaffen. Das ist der Ausgangspunkt für weitere Entwicklungsschritte.

Sie sehen also: Die einzige Konstante der Konzernentwicklung war, ist und wird für uns der Wandel bleiben. So gesehen ist Evonik im Jahr 2011 auch nur eine Momentaufnahme. Wenn auch eine schöne und positive. Wir haben viel erreicht und können jetzt aus einer starken und soliden Position heraus wachsen. Auch deshalb haben wir unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung während der Krise konstant gehalten und sie im vergangenen Jahr sogar um 13 Prozent auf 338 Millionen € erhöht. Ebenso wie unsere Sachinvestitionen konzentrieren wir unsere Mittel auf Chemiegeschäfte, von denen wir uns attraktive Renditen in langfristig wachsenden Märkten versprechen. Deshalb geben wir 40 Prozent unserer F&E-Mittel für die Entwicklung neuer Produkte aus und rund 20 Prozent für die Grundlagenforschung, für die Suche nach neuen Schlüsseltechnologien.

Aus den Aktivitäten der Creavis in Marl, die unsere strategische Forschung koordiniert und bündelt, erwarten wir ab dem Jahr 2015 insgesamt einen zusätzlichen jährlichen Umsatz von rund 600 Millionen €. Vorbild dafür ist unsere Lithium-Ionen-Technologie, die das Rückgrat für den Elektroantrieb made in Germany ist.

Unsere Erfolge lassen sich in vielerlei Hinsicht ablesen: Rund 20.000 Patente insgesamt sowie jährlich 300 Neuanmeldungen sind die statistische Seite. Ausgereifte Technologien, führende Marktpositionen bei guter Profitabilität stellen die wirtschaftliche Seite der Betrachtung dar. Marktpositionen, die uns solides organisches Wachstum ermöglichen. Wir besitzen eine Vielzahl von Möglichkeiten, die uns wertsteigerndes Wachstum erlauben.

Dafür sieht unser Investitionsplan bis 2015 insgesamt 6 Milliarden € vor. Mittel, die wir nach sehr klaren Kriterien einsetzen werden:

- In margenstarke Geschäfte,
- in Märkte mit überdurchschnittlichem Wachstum
- mit dem Ziel, einen größtmöglichen Nutzen für unsere Kunden zu erreichen.
- Wir wollen eine attraktive Wachstumsstory bieten, die unseren heutigen und künftigen Aktionären Mehrwert verspricht und bringt.

Meine Damen und Herren,
unsere Story stimmt: Evonik ist auf Wachstumskurs entlang der globalen Megatrends.

Beispiel Ressourceneffizienz: In den vergangenen Jahren haben wir uns eine führende Position als Anbieter von Schlüsselkomponenten für die Elektro- und Fotovoltaikindustrie erarbeitet. Silane und hochreines Silizium sind heute unverzichtbar, wenn wir über Dünnschicht-Fotovoltaik, Flachbildschirme oder Halbleiter sprechen. Wir sind von den Marktpotenzialen überzeugt und haben deshalb auch auf dem Höhepunkt der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 den Bau einer neuen Anlage im südjapanischen Yokkaichi mit einem Investitionsvolumen in Höhe von 150 Millionen € auf den Weg gebracht. Die Anlage ist mechanisch fertig gestellt und unbeschädigt. Nach der Umweltkatastrophe in Japan haben wir sämtliche Arbeiten bis auf Weiteres eingestellt. Unsere Gedanken konzentrieren sich jetzt nicht auf die Vorbereitung zum Anfahren der Anlage, sondern ausschließlich auf die Sicherheit und den Schutz unserer Mitarbeiter. In Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung in Japan hoffen wir, im Sommer dieses Jahres mit der Produktion von Monosilan und der Kieselsäure AEROSIL® zu beginnen. Im italienischen Meran nehmen wir bereits im ersten Quartal 2011 eine neue Anlage zur Herstellung von Chlorsilanen in Betrieb. Beide Standorte sollen unsere führende Marktstellung in dieser Zukunftsbranche stärken.

Ein spannendes Stück Zukunft unseres Konzerns entsteht derzeit im sächsischen Kamenz: Evonik steigt mit Daimler als einer der ersten Batteriezellen-Hersteller in die Serienproduktion ein. Damit setzen wir weltweit einen Industriestandard für großformatige Lithium-Ionen-Batterien. Daimler hat unsere Technologie zuvor im Benchmarking mit Produkten der globalen Konkurrenz auf Herz und Nieren getestet. Das Ergebnis: Unsere Technologie, deren Herzstück der keramische Separator ist, ist aus Sicht unseres Partners führend in Bezug auf Leistung, Lebensdauer und Sicherheit.

Wir sind stolz, wenn ab 2012 die ersten e-smarts mit „Evonik inside“ vom Band laufen. Unser mittelfristiges Ziel ist der Aufbau einer weltweit hochwettbewerbsfähigen, automatisierten Serienproduktion großformatiger Lithium-Ionen-Zellen. Dafür verzehnfachen wir derzeit in einem ersten Schritt die Kapazitäten von 300.000 Batteriezellen pro Jahr auf rund drei Millionen im Jahr 2013, fahren zudem die Produktion für den keramischen Separator sowie für die Elektroden hoch. Gleichzeitig steigt die Mitarbeiterzahl unserer Tochter Li-Tec Battery GmbH in Kamenz deutlich auf 450.

Nach umfangreichen Investitionen, die uns einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung verschafft haben, steht unserer Technologie mit dem Markteintritt nun eine Phase des

Wachstums bevor. Denn das Marktwachstum für Elektrofahrzeuge wird signifikant sein. So erwartet die Bundesregierung in Deutschland eine Million Elektrofahrzeuge bis zum Jahr 2020, eine Studie von BCG rechnet weltweit sogar mit 14 Millionen elektrifizierten Fahrzeugen im gleichen Jahr. Die Chancen unserer Li-Tec sind damit ganz ausgezeichnet. Zuallererst wird Li-Tec an unseren Joint-Venture-Partner Daimler liefern. Darüber hinaus ergeben sich erhebliche weitere Wachstumspotenziale innerhalb des strategischen Daimler-Verbundes sowie in der Belieferung von Dritten.

Beispiel Gesundheit und Ernährung: Auch die Erweiterung unseres Exklusivsynthesegeschäfts trägt Früchte. Zu Jahresbeginn 2010 hatten wir unser Geschäft durch den Erwerb des US-amerikanischen Standorts Tippecanoe in Lafayette von Eli Lilly ausgebaut. Wir produzieren dort Pharmawirkstoffe und Zwischenprodukte für Eli Lilly, wollen aber unsere Kundenliste deutlich erweitern und vom Wachstum des weltweiten Pharmamarktes profitieren. Schon zwölf Monate später können sich die Ergebnisse sehen lassen: Wir sind mit der Einbindung des Standorts ins globale Produktions- und Vermarktungsnetz von Evonik voll im Plan. Wir haben unter anderem mit Merck erste Neukunden aus der Top-Liga der Pharma-Unternehmen gewinnen können.

Meine Damen und Herren,

Evonik ist weltweit das einzige Unternehmen, das alle vier wichtigen Aminosäuren für eine umweltfreundliche und wirtschaftliche Tierernährung herstellt. Mit unseren vier Anlagen an den Standorten Wesseling, Mobile und Antwerpen sind wir weltweiter Marktführer bei Methionin. Hier erwirtschaften wir jährlich einen Umsatz von weit über einer Milliarde € bei attraktiven Margen. Die Nachfrage nach Aminosäuren ist ungebrochen; allein bis zum Jahr 2020 wird eine Verdopplung des Marktvolumens erwartet. Mehr noch: Neben der Mengennachfrage spielt auch Qualität eine immer größere Rolle. Die jüngste Futtermittel-Diskussion in Deutschland hat gezeigt, wie wichtig verlässliche Produzenten und qualitativ hochwertige Produkte im Bereich der Tierernährung sind.

Vor diesem Hintergrund werden wir unsere Methionin-Produktion in den kommenden Jahren nochmals deutlich ausbauen. In einem Stufenkonzept erweitern wir unsere Kapazitäten an den bisherigen Standorten bereits bis 2013 um rund 25 Prozent auf dann 430.000 Jahrestonnen. Zudem haben wir im vergangenen Jahr die Planungen für den Bau einer zusätzlichen World-Scale-Anlage in Singapur auf den Weg gebracht. Ab 2014 wollen wir dort weitere 150.000 Jahrestonnen produzieren und überwiegend im stark wachsenden asiatischen Raum vermarkten. Das Investitionsvolumen wird rund 500 Millionen € betragen. Damit bereiten wir in Singapur die bisher größte Einzelinvestition in der Geschichte unserer Chemieaktivitäten vor.

Zur Stärkung unseres profitablen Kerngeschäfts bauen wir zudem unsere Kapazitäten für gefällte Kieselsäuren und in der Isophoronchemie aus. Kieselsäuren oder Silica kommen beispielsweise in Leichtlaufreifen mit geringerem Rollwiderstand zum Einsatz. Wir wollen als Marktführer von der wachsenden Nachfrage profitieren. Dafür erweitern wir die Kapazitäten an unseren Standorten in Europa und Asien bis 2014 um 25 Prozent.

Unsere Isophoronchemie wollen wir durch den Bau einer neuen World-Scale-Anlage stärken, die 2013 ihre Produktion aufnehmen soll. Die Produkte werden unter anderem für die Herstellung von Kunstleder, Lacken und Farben sowie bei leistungsfähigen Verbundwerkstoffen eingesetzt. In diesem Kerngeschäft von Evonik wollen wir damit als Technologieführer auf die wachsende Nachfrage reagieren.

Meine Damen und Herren,

unsere wesentlichen Wachstumsprojekte unterstreichen, wie sich unser Konzern weltweit aufstellt. Wir wollen von den großen Wachstumschancen in den Zukunftsmärkten profitieren und investieren stark in Asien. Denn dort wächst die Nachfrage rasant. Gleichzeitig stützt unser Wachstum im Ausland aber auch unsere Heimatmärkte. In Deutschland arbeiten immer noch über 60 Prozent unserer gut 31.000 Mitarbeiter in der Chemie. Und dies auf Zukunftsarbeitsplätzen, wie sie zum Beispiel gerade in Kamenz zusätzlich entstehen. In Deutschland haben wir im vergangenen Jahr immer noch rund die Hälfte unserer Sachinvestitionen getätigt. Und hier findet auch weiterhin der mit Abstand größte Teil unserer strategischen Forschung statt.

Evonik am Kapitalmarkt

Meine Damen und Herren,

auch den Kapitalmarkt konnten wir im Jahr 2010 zunehmend überzeugen: Die Ratingagentur Standard & Poor's vergab die Bewertung „BB+“ mit einem positiven Ausblick, Moody's bewertete das Unternehmen mit „Ba1“ und ebenfalls positivem Ausblick. Beide Ratingagenturen sehen die Ausrichtung von Evonik auf das Chemiegeschäft sehr positiv. Unser Ziel ist es, im Rahmen der Ausrichtung auf die Spezialchemie den Status „Investmentgrade“ zu erhalten. Hier sind wir auf einem guten Weg.

Dies gilt auch für die Pensionsverpflichtungen. Das gesamte Volumen an betrieblichen Rentenzusagen beträgt für den Konzern rund 7,4 Milliarden €. Dies sind Verpflichtungen, die wir unseren ehemaligen und aktuellen Mitarbeitern gegenüber haben. Ende 2009 hatten wir nur 43 Prozent der gesamten Summe mit Mitteln konkret hinterlegt. Das aber ist uns bei weitem nicht genug. Deshalb werden wir diese Quote kontinuierlich erhöhen. Ende 2010 haben wir dafür erstmals 200 Millionen € in ein sogenanntes Treuhandmodell eingezahlt. Weitere beträchtliche Beträge sollen in den kommenden Jahren folgen. Unser Ziel ist in vier Jahren eine Deckungsquote zumindest auf dem heutigen Durchschnitt der DAX-Unternehmen. Das sind aktuell rund 66 Prozent. Wir verbessern so nicht nur unseren Verschuldungsgrad erheblich. Wir leisten damit zugleich einen wichtigen Beitrag, um die betriebliche Rente für unsere ehemaligen, heutigen und zukünftigen Mitarbeiter über alle Wirtschaftskrisen hinweg wetterfest zu machen.

Neue Kreditlinie schafft noch mehr Flexibilität

Meine Damen und Herren,

der Kapitalmarkt hat bereits heute spürbares Vertrauen in Evonik. Nach der erfolgreichen Platzierung unserer Anleihe im Herbst 2009 mit einem Volumen von 750 Millionen € konnten wir die Liquiditätssicherung nochmals verbessern. Mit einer Gruppe von rund zwei Dutzend nationalen und internationalen Banken haben wir Anfang Juni 2010 neue Kreditlinien über 1,5 Milliarden € vereinbart. Drei Tranchen zu je 500 Millionen € mit verschiedenen Laufzeiten sichern uns ein hohes Maß an Flexibilität. Genauso wie die Anleihe war auch diese Kreditlinie stark überzeichnet. Das ist für uns der beste Vertrauensbeweis.

Ausblick für 2011

Meine Damen und Herren,

und dieses Vertrauen wollen wir uns erhalten und stärken. Indem wir im kommenden Jahr erneut überzeugende Ergebnisse und Zahlen vorlegen. Management und Mitarbeiter arbeiten kräftig daran, den erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre fortzusetzen. Das wirtschaftliche Umfeld gibt dabei Anlass zur Zuversicht. Die Konjunktur läuft weiter auf hohem Niveau, die ersten Monate des neuen Jahres waren überzeugend. Vor allem die Nachfrage aus den großen Wachstumsregionen wie Asien ist sehr robust. Dennoch ist es viel zu früh, daraus einen linearen Trend abzuleiten.

Insgesamt bleibt die konjunkturelle Entwicklung des Jahres 2011 auch aufgrund der politischen Unruhen in den arabischen Ländern sowie der hohen Staatsverschuldung mit offensichtlichen Unsicherheiten verbunden. Auch lassen sich die Auswirkungen der furchtbaren Naturkatastrophe in Japan noch nicht abschätzen. Für unsere Produkte erwarten wir insbesondere in den Wachstumsregionen eine weiter steigende Nachfrage. Belastungen können sich jedoch aus weiter steigenden Rohstoffkosten ergeben. Die politischen Umwälzungen in der arabischen Welt haben beispielsweise den Ölpreis bereits deutlich steigen lassen.

Alles in allem gehen wir in diesem Jahr von einem leicht höheren Umsatz aus, während wir das Niveau der operativen Rekordergebnisse bei EBITDA und EBIT aus dem Jahr 2010 wiederholen wollen.

Im Rahmen unseres Wachstumskurses und der beschlossenen Investitionen werden wir die Sachinvestitionen in den kommenden Jahren deutlich steigern und vollständig durch den Cashflow finanzieren.

Meine Damen und Herren,

Evonik hat seinen Anteilseignern in den vergangenen zwei Jahren Mehrwert gebracht. Unser Konzern ist heute deutlich mehr wert als noch vor zwei oder drei Jahren. Wie viel Evonik wert ist, muss künftig der Markt bestimmen. Wir können eine spannende Wachstumsstory anbieten, eine klare Strategie. Ein attraktives Portfolio an heutigen und künftigen Produkten, die uns Wachstum aus der eigenen Substanz heraus erlauben. Wir können ein sehr profitables Geschäft anbieten. Und wir können unsere Zahlen sprechen lassen. So haben wir

das Konzernergebnis im Vergleich zu 2008 um rund 260 Prozent gesteigert. Unsere EBITDA-Marge ist um mehr als 4 Prozentpunkte geklettert, der ROCE ist um 6 Prozentpunkte gestiegen, der Cashflow hat sich mehr als verfünffacht, die Nettofinanzschulden sind um rund 3 Milliarden € reduziert und unsere Eigenkapitalquote ist immerhin um 3,5 Prozentpunkte vorangekommen. Diese Zahlen unterstreichen deutlich, dass Evonik auf dem richtigen Weg ist. Kurzum: Der Börsengang kann innerhalb der kommenden 15 Monate kommen, wenn unsere Anteilseigner, die Politik und Gewerkschaft sich darauf verständigen. Wir haben unsere Hausaufgaben jedenfalls gemacht.

Meine Damen und Herren,

Evonik ist als Innovationstreiber gut positioniert.

Ein gutes Beispiel finden Sie auf den ersten Seiten unseres Geschäftsberichtes. Und vorne im Foyer: den „Wind Explorer“, ein Leichtbau-Elektrofahrzeug, gebaut mit unserem Hochleistungskunststoff ROHACELL, ausgestattet mit unserer Lithium-Ionen-Technologie, mit Reifen, die dank Evonik weniger Rollwiderstand besitzen. In 18 Tagen haben Dirk Gion und Stefan Simmerer damit den australischen Kontinent durchquert. Rund 5.000 Kilometer, mit einer Akkuleistung von acht Kilowatt Windstrom jeweils bis zu gut 400 Kilometer weit. Ich finde, eine überaus ressourceneffiziente Pionierfahrt. Und ein Projekt, das deutlich aufzeigt, wozu Pioniergeist und deutsche Hochtechnologie, entwickelt aus der Chemie im Allgemeinen sowie von und durch Evonik im Besonderen, fähig sind.

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen gerade starke Geschäftszahlen 2010 und einen guten Ausblick vorgestellt. Die Freude darüber wird auch in unserem Unternehmen deutlich überschattet von den dramatischen Ereignissen in Japan. Wir alle haben diese furchtbaren Bilder in den vergangenen Tagen wieder und wieder gesehen. Das kann und das darf uns nicht kalt lassen. Mit unseren Kolleginnen und Kollegen in Japan hoffen und bangen wir, dass es den offiziellen Stellen, den vielen mutigen Katastrophenhelfern und Einsatzkräften gelingt, die Situation an der Nordostküste Japans unter Kontrolle zu bringen und den vielen hunderttausend direkt und indirekt Betroffenen Hilfe und neue Hoffnung für die Zukunft zu bringen.

Unsere eigenen Standorte in Japan sind von Erdbeben und Tsunami verschont geblieben, unsere Mitarbeiter dort nach Lage der Dinge alle unversehrt. Aufgrund der Nähe zu den beschädigten Kernreaktoren haben wir jedoch unseren Standort in Tsukuba rund 50 Kilometer nördlich von Tokio, an dem wir unter anderem Katalysatoren herstellen, geschlossen. Unseren knapp 30 Mitarbeitern dort haben wir freigestellt, aus Sicherheitsgründen in die südlicheren Landesteile zu evakuieren. Das gilt auch für unser Büro in Tokio, das wir vorsorglich geschlossen haben. Einige Mitarbeiter nehmen die notwendigen Aufgaben bis auf Weiteres von unseren südlich gelegenen Standorten wahr. Unsere deutschen und nicht-japanischen Mitarbeiter, die temporär Projekte vor Ort begleiten, holen wir derzeit aus Japan zurück. Verbunden mit der Hoffnung, dass sie in nicht allzu ferner Zeit wieder zurückkehren können. In den kommenden Tagen werden wir die Lage in Japan aus Unternehmenssicht weiter bewerten und ausloten, welchen Beitrag wir zur Linderung der schlimmen Situation leisten können.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.