

Ute Wolf

Finanzvorstand

Evonik Industries AG

Rede

anlässlich der Bilanzpressekonferenz

am 6. März 2018

in Essen

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine Damen und Herren,
auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu
unserer heutigen Bilanzpressekonferenz.

Nachdem Herr Kullmann Ihnen schon einen Überblick
über unsere im vergangenen Jahr gestarteten
strategischen Initiativen gegeben hat, möchte ich an
dieser Stelle auf die Finanzdaten des abgelaufenen
Geschäftsjahres eingehen.

Wir haben unsere finanziellen Ziele sicher erreicht.
Insbesondere bei der wichtigsten Ergebnisgröße, dem
bereinigten EBITDA, konnten wir die ursprüngliche
gegebene Zielspanne im August sogar auf das obere
Ende eingrenzen und liefern heute ein Ergebnis genau
im prognostizierten Korridor.

Aber auch beim Blick auf die übrigen Kennziffern freue
ich mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir in allen
Bereichen unsere gesteckten Ziele erreicht haben. Als
verlässlicher Partner unserer Aktionäre gilt dies
selbstverständlich auch für die Dividende, dazu später
mehr.

Lassen Sie mich nun kurz auf die wichtigsten Eckdaten
des Geschäftsjahres eingehen. Der Umsatz stieg mit
rund 14,4 Mrd. € deutlich an. Dazu trugen sowohl
organisches Wachstum aus höheren Mengen und
Preisen als auch unsere im Jahr 2018 erstmals
konsolidierten Akquisitionen bei. Auch der Umsatz in
Deutschland, unserem nach wie vor wichtigsten und
größten Einzelmarkt, stieg deutlich auf 2,6 Mrd. € an.
Das bereinigte EBITDA von Evonik lag mit 2,36 Mrd. €
um fast 10% über dem Vorjahr, die Marge erreichte

16,4% und lag damit leicht unter dem Vorjahreswert. Maßgeblicher Grund hierfür ist eine deutlich niedrigere Marge im Segment Nutrition & Care, dazu gleich noch ein paar Worte.

Unser bereinigtes EBIT legte etwas weniger kräftig auf 1,49 Mrd. € zu. Hier schlugen insbesondere die erhöhten Abschreibungen aus den Zukäufen APD, Huber Silica und Dr. Straetmans zu Buche. Das bereinigte Konzernergebnis stieg vor dem Hintergrund weitgehend stabiler Ertragsteuern um 9 Prozent auf 1,01 Mrd. €. Auf Basis der Anzahl ausstehender Aktien ergibt dies ein Ergebnis je Aktie von 2,17 € nach 1,99 € im Jahr zuvor.

Beim Blick auf die Segmente zeigt sich, dass Resource Efficiency sein stabiles Wachstum ungebrochen fortsetzt – Der Umsatz stieg 2017 in diesem Segment um 21 Prozent auf 5,4 Mrd. €. Dabei wurde das Wachstum gestärkt durch die Akquisition des Spezialchemiegeschäfts von Air Products sowie Huber Silica. Unter dem Strich konnten alle Geschäftsbereiche des Segments ihre Ergebnisse steigern. Das bereinigte EBITDA für das Segment erhöhte sich um 20 Prozent auf 1,2 Mrd. € – somit konnte das Segment in den letzten 5 Jahren sein operatives Ergebnis fast verdoppeln. Insbesondere vor dem Hintergrund deutlich gestiegener Rohstoffkosten ist dies eine hervorragende Leistung.

Deutlich herausfordernder zeigte sich das Umfeld im Segment Nutrition & Care. Die Aminosäuren für die Tierernährung, der mit Abstand größte Bereich des Segments, hatte mit weiterhin sinkenden Preisen zu kämpfen. Nachdem wir in der zweiten Jahreshälfte erfolgreich Preiserhöhungen durchgesetzt haben, hat sich der negative Preistrend der letzten Jahre endlich ins Positive gedreht. Die Preise haben sich stabilisiert.

Der Umsatz in Nutrition & Care erhöhte sich deshalb 2017 nur leicht um 5 Prozent auf 4,51 Mrd. €. Vor allem auf Grund der beschriebenen Preiseffekte lag das Segmentergebnis unter dem Vorjahr. Das bereinigte EBITDA im Segment gab auf 749 Mio. € nach gegenüber 1 Mrd. € im Vorjahr. Der deutliche Rückgang konnte auch nicht durch zusätzliche Ergebnisbeiträge aus dem Geschäft von Air Products aufgehalten werden. Das ist für uns nicht zufriedenstellend. Daher haben wir im Rahmen unserer neuen Strategie bereits Maßnahmen ergriffen, die unsere führenden Positionen im Bereich für Futtermittelzusätze sichern sollen.

Erfreulicher verlief das Jahr im Segment Performance Materials. Das Segment hatte in beiden großen Bereichen – der C4-Kette und den Methacrylaten – ein sehr erfolgreiches Jahr. Der Umsatz in dem Segment zog 2017 um 17 Prozent auf 3,78 Mrd. € an. Auf Grund der besonderen und sehr vorteilhaften Marktdynamik schnellte das bereinigte EBITDA um 78 Prozent auf 660 Mio. €. Das Segment weist eine äußerst attraktive Marge von 17,5 Prozent nach 11,4 Prozent im Vorjahr aus. Wie bereits von Herrn Kullmann erläutert, steht insbesondere das Methacrylat-Geschäft nicht mehr im Wachstumsfokus von Evonik.

Insgesamt haben die Zukäufe des Additivgeschäfts von Air Products und Huber Silica eine sehr positive Auswirkung auf die Ergebnisse des Jahres 2017. Aus heutiger Sicht können wir sagen, dass sich unsere Erwartungen an diese Zukäufe – strategisch wie operativ – voll erfüllt haben. Die Integration in unsere bestehende Organisationsstruktur ist weitestgehend abgeschlossen und Kostenvorteile durch Synergien werden wie geplant realisiert.

Meine Damen und Herren,
Lassen Sie mich jetzt noch kurz auf die Investitionen eingehen. Wer nachhaltig wachsen will, muss auch investieren. Dies haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgreich getan und über eine Milliarde Euro für Sachinvestitionen aufgewendet. Auch zukünftig werden wir in unsere Anlagen und in Erweiterungen investieren, allerdings soll dies, gemäß unserer neuen Strategie, noch gezielter in unseren vier attraktiven Wachstumskernen der Spezialchemie geschehen.

Um dauerhaft erfolgreich in Wachstum und in die Nachhaltigkeit unserer Geschäfte investieren zu können, bedarf es einer effektiven, ausgewogenen und gesunden Finanzierung unseres Unternehmens. Daran haben wir auch im vergangenen Jahr konsequent gearbeitet: Im Juni wurde eine neue syndizierte Kreditlinie über 1,75 Mrd. € unterzeichnet, mit der wir unsere zentrale Liquiditätsreserve langfristig sichern. Darüber hinaus haben wir ebenfalls im Juni erstmals eine Hybridanleihe über 500 Mio. € begeben, mit der wir die Akquisition von Huber Silica langfristig finanziert und zugleich unser solides Investment-Rating gestärkt haben.

Im Folgenden noch ein Wort zum Free Cashflow. Mit etwas über 500 Mio. € im abgelaufenen Geschäftsjahr liegt er auf einem guten Niveau, allerdings haben wir hier in den nächsten Jahren noch deutliches Steigerungspotential – sowohl durch höhere Ergebnisse, als auch eine effizientere Steuerung des Nettoumlaufvermögen und den gezielten Ausbau unserer Wachstumskerne.

Abschließend möchte ich noch auf unsere Dividende eingehen. Evonik war und ist ein verlässlicher Dividendenzahler mit einer nachhaltigen Dividendenpolitik.

Mit geplanten 1,15 Euro setzen wir diesen Weg auch für das abgelaufene Geschäftsjahr fort und schütten 53% des bereinigten Ergebnisses aus. Mit einer Dividendenrendite von 3,7 Prozent belegen wir weiterhin einen Spitzenplatz in der europäischen Chemieindustrie.

Soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle noch kurz die von Herrn Kullmann dargelegte Strategie um die damit verbundenen finanziellen Ziele zu ergänzen.

Wir haben dabei ein zentrales Ziel vor Augen: wir wollen unsere EBITDA-Marge durch Fokussierung auf die Spezialchemie nachhaltig steigern – auf ein Niveau von 18 bis 20 Prozent. Dazu sollen neben den Synergien aus den getätigten Zukäufen auch unser Kostenprogramm, unsere starke Innovationspipeline und aktives Portfoliomanagement beitragen. Viele Beispiele für unsere proaktive und erfolgreiche Strategieumsetzung hat Herr Kullmann ja gerade aufgeführt.

Neben der EBITDA-Marge haben wir weitere, klare finanzielle Ziele formuliert. Wir wollen unter anderem ein Mengenwachstum erzielen, das – über den Konjunkturzyklus hinweg – das Wachstum der Weltwirtschaft übersteigt. Außerdem wollen wir einen zuverlässigen und nachhaltig positiven Free Cashflow generieren.

Die Definition und die aktive Kommunikation unserer Ziele ist zentraler Bestandteil der Strategie. An diesen eindeutigen Kennzahlen wird man den Erfolg der umgesetzten Maßnahmen und damit den Erfolg unserer täglichen Arbeit ablesen und messen können!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!