

Dr. Klaus Engel

Vorsitzender des Vorstandes

Evonik Industries AG

Statement

anlässlich der Bilanzpressekonferenz

am 25. März 2010

in Essen

Sendesperrfrist: 25. 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 Bilanz-Pressekonferenz der Evonik Industries AG.

Noch vor einem Jahr stand das Wort „Krise“ ganz oben an, wenn Evonik oder andere Konzerne zur Bilanzvorstellung eingeladen hatten. Und auch wenn es inzwischen etwas mehr Hoffnung und Zeichen der Stabilisierung gibt: Die Weltwirtschaft hat die heftigen Auswirkungen einer von Leichtsinn und Verantwortungslosigkeit ausgelösten Krise noch längst nicht weggesteckt. Am Beispiel Griechenland wurde uns jüngst vor Augen geführt: Die Finanzkrise hat ganze Volkswirtschaften erreicht.

Spekulation vernichtet Werte, Unternehmen müssen Werte schaffen, um Innovationskraft und Arbeitsplätze zu sichern. Die Schockwelle aus der Bankenwelt trifft uns alle, Betriebe und Bürger. Selbst grundsolide Unternehmen müssen sich erheblich anstrengen, um die Folgen der Krise so gut wie möglich zu meistern.

Wer ein Schiff auch auf stürmischer See auf Kurs halten muss, braucht allerdings mehr als Stärke. Er muss auch einen verlässlichen Rückhalt haben, sonst rutscht er weg. Und genau hier sehe ich ein weiteres, sehr ernstes Problem, meine Damen und Herren: Industrie-Produktion und Innovation sind die unverzichtbare Basis unseres Wohlstandes. Deutschland ist die wichtigste Wirtschaftsnation in der EU. Aber wir selbst leisten uns den Luxus, einen Kugelhagel der Skepsis und Kritik gegen nahezu jedes neue Infrastruktur- und Industrieprojekt abzufeuern. Wir leisten uns den fragwürdigen Luxus, einerseits Billigjobs im Dienstleistungsbereich anzuprangern, aber andererseits die Ansiedlung von neuen Industriestandorten mit gut bezahlten Arbeitsplätzen zu bekämpfen. Das kann auf Dauer nicht gut gehen.

Die Bankenkrise kostet uns Milliarden, Industrie-feindlichkeit kostet uns die Zukunft.

Meine Damen und Herren,

in den Aufbaujahren der Bundesrepublik gab es einen Konsens, dass die Wirtschaft ein unverzichtbarer Teil der Gesellschaft ist. Diese Selbstverständlichkeit geht uns immer mehr verloren. Einen hohen Lebensstandard kann man aber nicht per Klick völlig risikolos im Internet bestellen – man muss ihn in der realen Wirtschaft, in Industriebetrieben unter ständiger Abwägung von Chancen und Risiken erarbeiten. Zu dieser Einsicht ist ein neuer, sachlicher Dialog dringend nötig.

Die Industrie trägt an vielen Stellen auch gesellschaftliche Verantwortung. Aber umgekehrt muss auch die Gesellschaft eine Verantwortung für die Sicherung ihrer eigenen wirtschaftlichen Basis übernehmen. Genau hier ist der Dialog um Verantwortung für das Ganze wichtig. Wir müssen ihn in den kommenden Monaten und Jahren mit hoher Priorität und intensiv führen.

Meine Damen und Herren,

Verantwortung gegenüber unserer Umwelt, Verlässlichkeit gegenüber unseren Geschäftspartnern und Fairness gegenüber unseren Mitarbeitern gehören für Evonik zum Grundverständnis von ordentlicher Unternehmensführung. Diese Eigenschaften helfen uns derzeit auch ganz konkret, um besser als mancher Wettbewerber durch die Krise zu kommen. Denn die Weltwirtschaftskrise hat auch klar verdeutlicht: Wer im Geist der sozialen Marktwirtschaft handelt, hat die Kraft, auch in der Krise Zukunft zu gestalten.

Effizienzsteigerungsprogramm im Jahr 2009 sehr erfolgreich

Meine Damen und Herren,

wir haben uns schon früh zu Beginn des Jahres 2009 entschlossen gegen die Krise gestemmt und ein Programm zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung auf den Weg gebracht. Unter dem Motto „Kosten runter – Effizienz rauf“ wollten wir kurzfristig unsere Ergebnis- und Liquiditätssituation verbessern. Dies war für uns angesichts dramatischer Umsatzeinbrüche von teilweise gut 30 Prozent und eines roten Konzernergebnisses nach den ersten drei Monaten 2009 von zentraler Bedeutung. Hier haben wir rasch und gemeinsam mit Mitarbeitern und Mitbestimmung verantwortungsvoll gehandelt. Und erfolgreich: Denn statt geplanter 300 Millionen € haben wir 2009 mehr als 500 Millionen € an Kosten einsparen können. Davon ist bereits rund ein Viertel nachhaltig. Das hat dazu beigetragen, dass wir den Ergebnisrückstand aus dem ersten Halbjahr und insbesondere aus dem ersten Quartal ab Juni nahezu aufholen konnten.

Bei allen wesentlichen Finanzkennziffern haben wir quasi den Rückstand aus der ersten Kurve mit der zweiten Luft eines 400-Meter-Läufers zum Großteil wettmachen können.

Auch auf der Zielgeraden waren wir 2009 erfolgreich. So ging der Konzernumsatz im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum zwar um rund 8 Prozent auf 3,49 Milliarden € zurück. Das operative Ergebnis EBITDA jedoch konnten wir in den letzten drei Monaten des Jahres 2009 von 351 Millionen € auf 557 Millionen € am Jahresende steigern. Das sind durchaus beachtliche rund 60 Prozent. Dies ist nicht nur auf eine Nachfragebelebung zurückzuführen, sondern insbesondere auf unsere erfolgreichen Programme zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Bei fallendem Umsatz unser EBITDA so deutlich zu steigern, zeigt vor allem eines: Unsere Effizienz stimmt. Details zum vierten Quartal wird Ihnen nachher mein Kollege Herr Colberg vorstellen.

Ich komme damit zu den Zahlen des Geschäftsjahres 2009:

Wesentliche Kennzahlen 2009

- Zwar verringerte sich der Konzernumsatz 2009 um 18 Prozent auf 13,1 Milliarden €. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen und Sondereinflüssen (EBITDA) fiel jedoch nur unterproportional um 6 Prozent auf 2,0 Milliarden €.
- Zum Vergleich: Nach sechs Monaten hatte der Rückstand beim EBITDA noch 34 Prozent betragen. Gerade im zweiten Halbjahr haben wir in der Chemie erheblichen Boden gutmachen können.
- Im Ergebnis ist die EBITDA-Marge des Konzerns auf 15,5 Prozent gestiegen und damit deutlich besser als im Vorjahr. Das Konzernergebnis lag 2009 bei 240 Millionen € nach 281 Millionen € im Vorjahr. Dieses war von Verkaufsergebnissen begünstigt. Wir haben also mitten in der Krise operativ weiter gutes Geld verdient, die krisenbedingten Auswirkungen auf unsere Geschäfte gut beherrscht.
- Der ROCE (Verzinsung des eingesetzten Kapitals) lag bei 8,4 Prozent und damit über den Kapitalkosten von 8 Prozent für den Gesamtkonzern, jedoch unter dem Vorjahreswert von 9,0 Prozent. Wichtig ist, dass alle drei Geschäftsfelder Kapitalrenditen über den Kapitalkosten erwirtschafteten.
- Gleichzeitig haben wir den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit deutlich von 0,4 Milliarden € auf 2,1 Milliarden € verbessert und das Nettoumlaufvermögen, also die kurzfristige Mittelbindung im Konzern, erheblich verringert.
- Aus dem Cashflow konnten wir nach Ausschüttung der Dividende für 2008 in 2009 an unsere Anteilseigner unsere Nettofinanzverschuldung um 25 Prozent oder 1,2 Milliarden € auf 3,4 Milliarden € senken.
- Wir haben 2009 trotz der Krise alle strategisch wichtigen Sachinvestitionen vorgenommen. Diese beliefen sich auf 849 Millionen €. Dabei haben wir dank einer strategisch flexiblen Investitionsplanung für den Konzern die Spielräume genutzt und auch hier immerhin noch mehr als 300 Millionen € gegenüber dem Vorjahr reduzieren können.

Modell der Mitbestimmung als Erfolgsfaktor

Meine Damen und Herren,

mit dem Erreichten im Jahr 2009 können wir insgesamt zufrieden sein. Hier hat die gesamte Evonik-Mannschaft im vergangenen Jahr Großartiges geleistet. Es ist der konsequenten und in der Umsetzung entschlossenen Leistung aller Mitarbeiter zu verdanken, dass wir heute Finanzkennzahlen präsentieren können, die noch im ersten Halbjahr unerreichbar schienen.

Diesen Kraftakt haben Management und Mitarbeiter gemeinsam mit der Mitbestimmung geschafft. Denn es ging ja nicht nur darum, unsere Produktionsanlagen effizienter zu fahren oder bei Fremdleistungen oder Reisekosten zu sparen. Von einzelnen Maßnahmen wie beispielsweise Kurzarbeit, Bonuskürzungen, Verzicht auf Gehaltserhöhungen sowie dem Abbau von Urlaub und Überstunden waren in irgendeiner Weise alle Mitarbeiter im Konzern direkt betroffen. Und dennoch haben wir diesen schwierigen Prozess solidarisch und konfliktfrei vorantreiben können. Weil wir ein Modell der Mitbestimmung leben, das die enge Zusammenarbeit mit Betriebsräten und Gewerkschaft zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor macht. Ein wichtiges Ergebnis unserer jüngsten Gespräche mit der Mitbestimmung ist die Vereinbarung, auf betriebsbedingte Kündigungen bis zum 31. Dezember 2012 zu verzichten. Und weil wir ein trotz der Krise ordentliches Ergebnis erzielt haben, sind wir jetzt in der Lage, die ursprüngliche Halbierung der erfolgsabhängigen Bonusleistungen auf 25 Prozent zurückzunehmen: Auch damit honorieren wir den großen Einsatz unserer Mitarbeiter.

Meine Damen und Herren,

dass wir trotz der widrigen Rahmenbedingungen erfolgreich Kurs halten konnten, lag auch an unserem strategischen Fokus: der Herstellung attraktiver Zukunftsprodukte mit großem Kundennutzen für Märkte mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial und in enger Kooperation mit unseren Kunden. Denn auch wenn sich die Mengenentwicklung im Jahresverlauf nur leicht verbessert hat, konnten wir die Preise im Schnitt stabil halten und für etliche Produkte auch Preiserhöhungen durchsetzen. Auch konnten wir bestehende Verträge mit unseren Kunden neu verhandeln und zu verbesserten Konditionen verlängern. Dies spricht für die Wertschätzung unserer Produkte und für die Qualität der Kundenbeziehungen, die auf Langfristigkeit und Vertrauen ausgerichtet sind. Dies unterstreicht aber auch, dass wir selbst in der Krise unsere Zielsetzung realisieren konnten, für unsere Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und sie eben damit noch stärker zu binden.

Einsparziel bleibt ambitioniert: 500 Mio. € pro Jahr ab 2012

Meine Damen und Herren,

auf den kurzfristigen Erfolgen wollen und können wir uns nicht ausruhen. Die temporäre Verbesserung von Ergebnis und Liquidität ist für uns nicht genug. Denn wir wollen die Wettbewerbsposition von Evonik dauerhaft verbessern. Deshalb haben wir uns vorgenommen, ab 2012 jährlich 500 Millionen € nachhaltig einzusparen. Wir sind zuversichtlich, dieses nicht ganz unbescheidene Ziel auch erreichen zu können. Und hier haben wir bereits ein gutes Viertel des Volumens geschafft, insgesamt sogar schon rund 70 Prozent mit konkreten Maßnahmen hinterlegt. Damit verschaffen wir unserem Konzern deutlich mehr Handlungsspielraum, um unsere Wachstumsziele schneller erreichen zu können, unser Finanzprofil deutlich zu verbessern und die Marke Evonik am Finanzmarkt weiter zu stärken.

Neue Strategie beschleunigt Wachstum

Meine Damen und Herren,

Kosten zu sparen war ein gängiges Motto der Wirtschaft im vergangenen Jahr. Das haben auch wir gemacht. Aber wir haben uns nicht allein damit begnügt. Wir haben gleichzeitig inmitten der Krise eine neue Strategie entwickelt – und verabschiedet. Wir wollen Evonik auf die Spezialchemie konzentrieren und die Energie und Immobilien als starke, weitgehend selbstständige Beteiligungen führen. Und zwar mit dem Ziel, das Wachstum von Evonik zu beschleunigen,

- um Vorteile im Wettbewerb zu erlangen,
- und um Marktanteile hinzuzugewinnen.

So wollen wir die bereits heute aussichtsreiche Positionierung von Evonik, seiner Produkte und Dienstleistungen im Markt weiter festigen. Denn gerade jetzt, da viele unserer Wettbewerber ihre Ressourcen allein auf Krisenbewältigung konzentriert haben, ergeben sich für jene Unternehmen große Möglichkeiten, die entschlossen und vorausschauend agieren. Kurzum: die eine Strategie für die Zukunft haben.

Profitables Wachstum und dauerhafte Wertsteigerung waren dabei unsere wesentlichen Leitplanken. Hier stehen wir in der Verantwortung, um

- für unsere Gesellschafter Wert zu schaffen,
- um die Basis zur Sicherung und Schaffung hochwertiger Industriearbeitsplätze zu legen
- und um es der RAG-Stiftung zu ermöglichen, den gesellschaftlichen Auftrag erfüllen zu können, die Ewigkeitslasten des Bergbaus zu finanzieren. Das entlastet die Kasse der öffentlichen Hand und letztlich das Portemonnaie der Steuerzahler.

Dabei werden wir unser Chemie-Portfolio verstärkt auf die bedeutendsten globalen Megatrends ausrichten. Für unseren Konzern haben wir

- Ressourceneffizienz,
- Gesundheit und Ernährung sowie die
- Globalisierung von Technologien

als wesentliche Wachstumsfelder identifiziert. Über 80 Prozent des Umsatzes erwirtschaften wir schon heute aus führenden Marktpositionen heraus und besetzen technologische Spitzenpositionen. Wir setzen auf Geschäfte, die auf lange Sicht jährlich mit ordentlichen einstelligen, teilweise aber auch deutlich zweistelligen Prozentsätzen wachsen.

Wachstum über Megatrends und Innovation

Ich nenne zum Beispiel unsere Lithiumionen-Technologie: Vor gut zweieinhalb Jahren haben wir in Kamenz/Dresden über unsere beiden Gesellschaften Li-Tec Battery und Litarion mit dem Aufbau einer Produktion für Batteriezellen begonnen. Vor gut einem Jahr haben wir eine strategische Allianz mit Daimler geschlossen. Und vor gut drei Monaten haben wir entschieden, den Standort Kamenz massiv auszubauen und die Kapazität für Batteriezellen von gut 300.000 auf rund drei Millionen Stück jährlich ab 2013 hochzufahren. Der E-Smart von Daimler wird 2012 das erste Serienfahrzeug mit „Evonik inside“ sein. Die Evonik-Tochter Li-Tec unterstreicht damit gleichzeitig ihren Anspruch auf die europäische Marktführerschaft. Das Rennen im Markt der Elektromobilität wird machen, wer als Erster in die Serie gehen wird. Ankündigungsweltmeister gewinnen die Schlagzeilenmedaille, aber keinen Cent im Wettbewerb. Wir wollen im Markt Geld verdienen.

Gleichzeitig wollen wir mit unserer Technologie neue Märkte machen: zum Beispiel mit der Entwicklung stationärer Stromspeicher. Experten schätzen diesen Markt bis 2020 auf ein Volumen von über 10 Milliarden €. Wir sind hier nicht allein unterwegs, doch wir sind überzeugt, dass unsere Technologie, die wir unter dem Markennamen CERIO® bündeln, genau wie im Automotivebereich „state of the art“ in Bezug auf Leistung und Sicherheit ist. Evonik wird dazu beitragen, dass Erzeugung und Verbrauch von Energie entkoppelt werden. Strom aus Wind und Sonne wird künftig speicherbar sein.

Ressourceneffizienz ist für uns ein zentrales Thema. Hier machen wir schon heute gute Geschäfte, die wir weiter ausbauen werden. Im italienischen Meran sowie in Yokkaichi, Japan, investieren wir mit Partnern rund 200 Millionen € in neue Produktionsanlagen für Chlor- und Monosilane und damit in wichtige Bausteine für die Fotovoltaik und Elektroindustrie. Hier kalkulieren wir mit Wachstumsraten von teilweise über 20 Prozent. Unsere Anlage in Meran nehmen wir in der ersten Jahreshälfte 2010, in Yokkaichi im ersten Halbjahr 2011 in Betrieb.

Auch den Bedürfnissen einer wachsenden Weltbevölkerung tragen wir Rechnung. Die Nachfrage nach ausreichender und vor allem qualitativ hochwertiger Nahrung steigt beständig an. Deshalb bauen wir unser Geschäft mit Methionin, einer Aminosäure für gesunde Futtermittel, deutlich aus. Schrittweise erweitern wir bereits derzeit unsere Kapazität an den drei Standorten Antwerpen (Belgien), Wesseling und Mobile (Alabama/USA) bis 2013 auf 430.000 Jahrestonnen. Darüber hinaus sind unsere Planungen für eine weitere „world-scale“-Anlage weit vorangeschritten. Damit bauen wir unsere Position als weltweite Nummer eins langfristig weiter aus.

Meine Damen und Herren,

in der westlichen Welt wächst der Bedarf an Gesundheitsprodukten, weil die Menschen immer älter werden. Auch hier ergeben sich für unser Chemiegeschäft enorme Möglichkeiten. Die Anfang 2010 erfolgte Übernahme der Produktion für Pharmawirkstoffe von Eli Lilly am US-amerikanischen Standort Tippecanoe in Indiana eröffnet uns zusätzliche Wachstumspotenziale in einem attraktiven Markt.

Neue Möglichkeiten für unser Geschäft ergeben sich auch aus der Entstehung neuer Wirtschaftszentren in Regionen, die sich in der Industrialisierungsphase befinden. Dazu zählen Asien und vor allem China, Lateinamerika und Osteuropa sowie zunehmend auch der mittlere Osten. Unsere Schlüsseltechnologien unterstützen die volkswirtschaftliche Entwicklung in diesen Regionen. So haben wir im Jahr 2009 im Rahmen des Projektes „MATCH“ am Standort Schanghai die mit 250 Millionen € zweitgrößte Investition unseres Geschäftsfelds Chemie erfolgreich in Betrieb genommen. Hierdurch sind wir hervorragend aufgestellt, um die asiatischen Wachstumsmärkte mit hochwertigen Kunststoffen und Lacksystemen kundennah zu beliefern.

All diese Beispiele stehen für unsere Idee von der Zukunft, die wir aus unserer Forschung heraus entwickeln oder aus bestehendem Geschäft erweitern. Deshalb bleibt unser Engagement bei Forschung & Entwicklung auch in Krisenzeiten unverändert hoch. Von den rund 300 Millionen € pro Jahr konzentrieren wir über 40 Prozent auf die Entwicklung neuer Produkte und 20 Prozent auf die Erschließung neuer Technologieplattformen.

In die strategische Forschung, die wir in der Creavis Technologies & Innovation in Marl bündeln, investieren wir 15 Prozent unserer F&E-Aufwendungen. Hier entwickeln wir Hochtechnologie für die Zukunft, die Evonik erhebliche Umsatz- und Ergebnispotenziale eröffnen. Hightech-Lösungen made by Evonik haben in der Welt schon heute einen guten Klang.

Ausbildung auf hohem Niveau

Was für F&E bei Evonik gilt, das gilt ohne Einschränkungen auch für die Ausbildung in unserem Unternehmen. So haben wir auch in dieser schwierigen wirtschaftlichen Phase weiterhin eine Ausbildungsquote von rund 9 Prozent. Damit haben wir über eigenen Bedarf und weit über dem Industriedurchschnitt von 6,5 Prozent ausgebildet. Auch die Investitionen in Höhe von jährlich 57 Millionen € in die Ausbildung unseres Nachwuchses sind überdurchschnittlich. Diesen Kurs der nachhaltigen Personalplanung wollen wir fortsetzen, weil wir davon überzeugt sind, dass die Qualität unserer Mitarbeiter über unsere Chancen im Markt und unseren Platz im Wettbewerb entscheidet.

Meine Damen und Herren,

zum Jahresende haben wir einen neuen Kurs eingeschlagen. Dies ist eine Zäsur in der Geschichte unsers Unternehmens. Damit lassen wir die politischen Manöver von gestern hinter uns und konzentrieren uns auf unsere unternehmerischen Ziele: auf einen klaren strategischen Kurs, der Wachstum für alle drei Geschäftsfelder ermöglichen soll. In einem ersten Schritt schaffen wir dafür die strukturelle Voraussetzung, indem wir die Energie und Immobilien als unternehmerisch weitgehend selbstständige Beteiligungen führen werden.

Energiegeschäft soll Partner erhalten

Meine Damen und Herren,

der globale Energiebedarf wird weiter ansteigen, auch weil sich immer mehr Schwellenländer zu Industrienationen wandeln. Vieles spricht dafür, dass Kohle in den kommenden Jahrzehnten die Energieversorgung der Welt dabei dominieren wird. Gleichzeitig wächst weltweit das Bewusstsein für eine möglichst effiziente und damit ressourcenschonende Energiegewinnung.

All das verbessert die Aussichten unseres Energiegeschäfts insbesondere international erheblich. Gerade in den nächsten Jahren werden die Weichen gestellt, wer Marktanteile für die Planung, den Bau und Betrieb von Kraftwerken im Ausland erobern kann. Wir verfügen dabei über einen deutlichen Reputationsvorsprung:

- Weil wir im Kraftwerksbau die Erfahrung und Kompetenz von mehr als sieben Jahrzehnten besitzen.
- Weil wir in der Vergangenheit früher als unsere nationale Konkurrenz damit begonnen haben, in attraktiven Auslandsmärkten Kohlekraftwerke zu bauen.
- Und weil wir über eine erfahrene Ingenieur-Mannschaft verfügen, die auch mehrere Kraftwerksprojekte gleichzeitig im In- wie im Ausland erfolgreich organisieren und umsetzen kann.

Das zahlt sich heute aus. Denn unsere Referenzanlagen in Kolumbien, auf den Philippinen oder im türkischen Iskenderun sind für unsere Ingenieure beste Visitenkarten für neue lukrative Projekte. Diese Erfolgsgeschichte wollen wir fortschreiben. Mit dem geplanten Bau eines weiteren Steinkohlekraftwerks in der Türkei mit dem Projektnamen „Ayas“ und 625 Megawatt Leistung wollen wir unsere Qualität als Partner erneut unter Beweis stellen.

Mit dem Bau und Betrieb von internationalen Kraftwerken lässt sich gutes Geld verdienen. Kraftwerksbau ist aber auch ein kapitalintensives Geschäft. Damit unser Energiegeschäft insgesamt seine Wachstums- und Wertsteigerungspotenziale voll ausschöpfen kann, wollen wir einen oder mehrere Partner einbeziehen. Diese Partner sollen sich an dem Gesamtgeschäft der Evonik Steag GmbH wie auch an einzelnen Wachstumsprojekten beteiligen können, wobei wir eine Mehrheit an dem Energiegeschäft behalten wollen.

Immobilien mit attraktiven Perspektiven

Meine Damen und Herren,

attraktive Entwicklungsperspektiven sehen wir auch für unseren Immobilienbereich. Hier wollen wir gemeinsam mit der IG BCE in einem ersten Schritt die Evonik Immobilien GmbH

und die THS GmbH in einem neuen Unternehmen zusammenführen. An der THS sind wir und die IG BCE jeweils zu 50 Prozent beteiligt. Damit können wir das drittgrößte deutsche Wohnungsunternehmen mit einem Geschäftsvolumen von über 800 Millionen € und rund 130.000 Wohnungen aufbauen.

Wir haben mittlerweile die offiziellen Verhandlungen dazu mit der IG BCE aufgenommen und sind auf einem guten Weg. Wir wollen beim gesamten Prozess der Zusammenführung nicht mit Schnelligkeit glänzen, sondern zuallererst stabile Lösungen erarbeiten.

Dabei ist uns eine markt- und sozialgerechte Miet-, Preis- und Unternehmensentwicklung wichtig. Kein Mieter wird bei uns auf Service oder Wohnqualität verzichten müssen.

Deshalb wollen wir gemeinsam mit der IG BCE eine Gesellschaftervereinbarung auf den Weg bringen, die zentrale Rechte aller Interessensgruppen berücksichtigt. Insgesamt passen die THS und unsere Immobilien hervorragend zusammen:

- Beide haben den Schwerpunkt ihrer Immobilienbestände im Herzen von Nordrhein-Westfalen, im Ruhrgebiet.
- Beide Gesellschaften sind traditionsreiche Unternehmen, die seit langem eng mit dieser Region verbunden sind und hier eine wichtige wirtschaftliche Kraft darstellen.
- Beide Gesellschaften sind dafür bekannt, dass sie ihre Bestände sorgfältig pflegen und weiterentwickeln und einen fairen und vernünftigen Umgang mit ihren Mitarbeitern, mit den Mietern und den Kommunen pflegen.

Das verpflichtet für den weiteren Weg. Ein Zusammenführen der zwei Unternehmen unter ein gemeinsames Dach soll innerhalb der nächsten zwei Jahre erfolgen. Im Ergebnis schmieden wir durch die Integration hier in NRW ein neues, starkes Immobilien-Unternehmen mit attraktiven Arbeitsplätzen. Mittelfristig wollen wir für das Unternehmen eine Perspektive am Kapitalmarkt entwickeln. Wie und wann das geschehen kann, werden wir zu gegebener Zeit mit der IG BCE besprechen und gemeinsam entscheiden.

Bericht aus den Geschäftsfeldern:

Chemie mit starkem Schlusspurt

Meine Damen und Herren,

ich komme zur operativen Entwicklung unserer Geschäftsfelder im Einzelnen:

Im Geschäftsfeld Chemie sind die globalen Aktivitäten von Evonik in der Spezialchemie gebündelt. Hier zählen wir zu den weltweit größten und bedeutendsten Unternehmen. Unser Portfolio ist gut ausbalanciert: Keiner der belieferten Endmärkte macht mehr als 20 Prozent des Gesamtumsatzes aus, unsere fünf größten Kunden bündeln nicht mehr als 10 Prozent unseres Umsatzes.

Insgesamt warf das Jahr 2009 auf unsere Chemiegeschäfte Licht und Schatten: Trotz einsetzender Erholung waren vor allem jene Geschäfte stark von der Krise betroffen, die schwerpunktmäßig die Automobil-, Bau- oder Kunststoffindustrie beliefern. Positiv entwickelte sich trotz der Krise die Nachfrage nach Produkten für die Konsumgüter-, Pharma- und Futtermittelindustrie.

Der Umsatz in der Chemie fiel im Jahr 2009 um 15 Prozent auf 9,98 Milliarden € (Vorjahr: 11,76 Milliarden €). Die weltweite Wirtschaftskrise führte insbesondere in den ersten Monaten des Jahres zu drastischen Mengeneinbrüchen in nahezu allen Geschäftsbereichen.

Überaus erfolgreich waren unsere zügig und mit großer Disziplin umgesetzten Maßnahmen zur Liquiditäts- und Ergebnissicherung. Diese trugen maßgeblich dazu bei, dass wir den zur Jahresmitte bestehenden Rückstand des EBITDA von 33 Prozent nahezu aufholen konnten. Insgesamt blieb das EBITDA mit 1,60 Milliarden € (Vorjahr: 1,63 Milliarden €) nur ein Prozent unter dem Vorjahreswert und damit nahezu unverändert. Die EBITDA-Marge stieg deutlich auf 16,1 Prozent (Vorjahr: 13,8 Prozent) und auch der ROCE verbesserte sich leicht auf 10,3 Prozent (Vorjahr: 9,9 Prozent). Damit nimmt unser Chemiebereich in der Krisenbewältigung auch im Wettbewerbsvergleich eine Spitzenposition ein. Die Sachinvestitionen verringerten sich um 31 Prozent auf rund 502 Millionen € (Vorjahr: 727 Millionen €).

Energiegeschäft blickt auf Inbetriebnahme von Walsum 10

Meine Damen und Herren,

im Geschäftsfeld Energie haben wir die Aktivitäten der Strom- und Wärmeerzeugung sowie kraftwerksnahe Dienstleistungen gebündelt. Zu den Kernkompetenzen zählen Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb hocheffizienter Kraftwerke für fossile Brennstoffe.

Der Umsatz des Geschäftsfelds verringerte sich um 25 Prozent auf 2,56 Milliarden € (Vorjahr: 3,40 Milliarden €). Maßgeblich hierfür war der erheblich niedrigere Preis für Steinkohle. Nachdem 2008 in der Spitze rund 220 US-Dollar für eine Tonne Steinkohle bezahlt werden mussten, bewegte sich der Kohlepreis 2009 zwischen 62 und 81 US-Dollar. Auch der Kohlehandel und die Stromnachfrage waren rückläufig. Aufgrund erfolgreicher Kosteneinsparungen fiel das EBITDA unterproportional um 19 Prozent auf 418 Millionen € (Vorjahr: 517 Millionen €). Die EBITDA-Marge stieg auf 16,3 Prozent (Vorjahr: 15,2 Prozent).

Belastet haben das Ergebnis erhebliche einmalige Abwertungen der Kohlelagerbestände, die wir im ersten Halbjahr aufgrund des drastischen Preisverfalls hatten vornehmen müssen. Der ROCE fiel auf 9,7 Prozent (Vorjahr: 13,2 Prozent). Die Sachinvestitionen reduzierten sich um 15 Prozent auf 280 Millionen € (Vorjahr: 328 Millionen €).

Eine positive Entwicklung erwarten wir in diesem Jahr durch die Inbetriebnahme von Walsum 10 in Duisburg. Nach der erfolgreichen Kesseldruckprobe bringen wir in diesem Jahr das modernste Steinkohlekraftwerk Europas ans Netz. Wir werden damit nicht nur unseren ehr-

geizigen Zeitplan einhalten, sondern haben auch die Kosten im Griff. Die Investitionsausgaben für das 790-Megawatt-Kraftwerk mit einem Wirkungsgrad von über 45 Prozent liegen unverändert mit rund 820 Millionen € im Rahmen unserer Planungen. Sparen werden wir hingegen bei der eingesetzten Kohle, denn Walsum 10 wird im Volllastbetrieb 20 Prozent weniger Rohstoffe benötigen und damit auch 20 Prozent weniger CO₂ emittieren als existierende Steinkohlekraftwerke mit gleicher Leistung. Nach Walsum planen wir für unser Energiegeschäft nun die nächsten Wachstumsschritte im Ausland. Für „Ayas“ sind erste notwendige Genehmigungen erteilt worden. Die vorbereitenden Bodenarbeiten haben begonnen.

Immobilien mit stabilem Geschäft

Im Geschäftsfeld Immobilien ist unser Angebot hochwertig und stimmt: Mit einer nachfragebedingten Leerstandsquote von 2,4 Prozent haben wir eine im Branchenvergleich unverändert gute Vermietungssituation erreicht.

Der Umsatz des Geschäftsfelds erreicht mit 378 Millionen Euro die Vorjahreshöhe (Vorjahr: 375 Millionen €). Das EBITDA blieb mit 183 Millionen € um 16 Prozent unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 217 Millionen €), der einen Sonderertrag aus der Abgabe von Gewerbeimmobilien enthalten hatte. Der ROCE fiel auf 7,3 Prozent (Vorjahr: 9,2 Prozent). Bereinigt um diesen Sonderertrag liegt der Ergebnismrückgang im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Das heißt: Unsere Immobilien sind auf stabilem Kurs. Da wir im Jahr 2009 weniger Neubestände erworben haben, verringerten sich die Sachinvestitionen um 34 Prozent auf 57 Millionen € (Vorjahr: 87 Millionen €).

Evonik soll Marke am Finanzmarkt sein

Meine Damen und Herren,

die gute Entwicklung unseres Konzerns im Hinblick auf die wesentlichen Finanzkennzahlen sowie die vielversprechenden Perspektiven von Evonik werden vom Kapitalmarkt zunehmend honoriert. So ist es uns in einem Finanzumfeld, das immer noch die Folgen der schweren Krise zu bewältigen hat, mit großem Erfolg gelungen, eine Debütanleihe zu platzieren. Der fünfjährige Bond mit einem Volumen von 750 Millionen € war siebenfach überzeichnet. Das zeigt: Evonik ist nicht nur interessant, sondern bei Investoren zunehmend begehrt.

Mit dieser Anleiheemission haben wir unsere Konzernfinanzierung auf ein noch festeres Fundament gestellt und die Laufzeitenstruktur unserer Verbindlichkeiten weiter verbessert. Diesen Weg werden wir fortsetzen. So sichern wir uns frühzeitig die notwendigen finanziellen Handlungsspielräume für unseren Wachstumskurs.

Auf dem Weg Richtung Börse wollen wir unsere Erfolgsstory weiter verstetigen und ausbauen. Hierzu werden wir auch unser Finanzprofil weiter verbessern. Denn was für unsere Produkte und Technologien gilt, muss auch am Kapitalmarkt gelten: Dass Evonik als Marke für Qualität, Attraktivität und Verlässlichkeit steht. Deshalb streben wir mittelfristig ein „Investmentgrade“-Rating für Evonik an. In gut zwei Wochen steigen wir in den dafür notwendigen

Ratingprozess ein. Dabei soll die Geschwindigkeit des weiteren Verschuldungsabbaus keinesfalls zu Lasten unserer Wachstumsperspektiven gehen.

Meine Damen und Herren,

wir haben bereits im vergangenen Jahr trotz der überaus schwierigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen unseren Anteilseignern gegenüber Wort gehalten und 280 Millionen € an Dividende gezahlt. Und in Zeiten, in denen selbst mancher DAX-Konzern die Dividende kürzt oder streicht, werden wir auch in diesem Jahr die erwarteten 320 Millionen € für das Kalenderjahr 2009 überweisen und damit unterstreichen, dass uns Verlässlichkeit auch mit Blick auf die Dividende wichtig ist. Unsere Substanz greifen wir dabei nicht an. Denn das Jahresergebnis der Evonik Industries AG, das ausschlaggebend für die Dividendenzahlung ist, übertrifft mit gut 700 Millionen € die Dividendenhöhe deutlich. Außerdem haben wir durch unsere erfolgreichen Maßnahmen zur Liquiditätssicherung im vergangenen Jahr einen hohen Cashflow erwirtschaftet.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir haben unsere Hausaufgaben weitestgehend gemacht. Unsere ursprüngliche Prognose für das Jahr 2009 haben wir deutlich übertroffen. Mit den ersten beiden Monaten sind wir gut ins Jahr 2010 gestartet. Wir lagen hier deutlich über den Vorjahreszahlen, wenngleich noch nicht auf den Mengen- und Umsatzniveaus von 2008. Der erfreuliche Start stärkt unsere Zuversicht für das Gesamtjahr 2010. Zwar ist die konjunkturelle Entwicklung weiterhin mit Unstetigkeiten und verschiedenen, zum Teil großen Fragezeichen behaftet. Doch aufgrund einer wieder anziehenden Mengenentwicklung erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr einen höheren Umsatz. Insgesamt streben wir für 2010 an, dass das EBITDA zumindest auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird. Persönlich setze ich darauf, dass wir das Potenzial haben, Sie noch positiv überraschen zu können.

Wir haben vielversprechende Projekte in der Pipeline und noch viel vor. Unser Geschäftsbericht „Ideenland“, der Ihnen heute vorliegt, macht an Beispielen deutlich, wie unser Wachstum aussehen kann und nimmt Sie deshalb in diesem Jahr auch mit auf eine Reise zu den Lösungen von morgen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.