

**Dr. Klaus Engel**

Vorsitzender des Vorstandes

Evonik Industries AG

**Statement**

**anlässlich der Bilanzpressekonferenz**

**am 24. März 2009**

**in Essen**

***Sendesperrfrist: 24. 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 sehr herzlich zur diesjährigen Bilanz-Pressekonferenz der Evonik Industries AG. Es ist für mich die erste Pressekonferenz als Vorstandsvorsitzender von Evonik und auch insofern gilt Ihnen allen heute natürlich mein besonderer Willkommensgruß.

Noch im Sommer des vergangenen Jahres war kaum absehbar, in welchem Tempo und mit welcher Dynamik sich die durch die Immobilienkrise in den USA ausgelöste Finanzkrise zu einer weltweiten Wirtschaftskrise entwickeln würde. Selbst im Herbst 2008 gingen noch viele Marktbeobachter davon aus, der prompt und heftig einsetzende Abschwung in den USA und in Europa werde nur von kurzer Dauer sein. Heute wissen wir es – leider – besser. Inzwischen sogar so gut, dass das Wort „Krise“ offensichtlich in keinem Beitrag, keinem Kommentar und keiner Alltagsbetrachtung mehr fehlen darf. Um es gleich vorwegzunehmen: Ich mache da heute keine Ausnahme, obgleich ich Ihnen versprechen kann: Moll ist nicht so sehr meine persönliche Tonart. Zuversicht ist ein wichtiges psychologisches Element zur Bewältigung der gegenwärtigen Wirtschaftskrise. Dies gilt auch für Evonik Industries, dessen abgelaufenes Geschäftsjahr ich Ihnen im Folgenden darstellen werde.

### **Diversifiziertes Portfolio sorgt für Stabilität in der Krise**

Aber lassen Sie mich noch kurz bei den derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben. Die sind, da brauche ich nicht viele Worte zu machen, weltweit und von wenigen Ausnahmen abgesehen branchenübergreifend miserabel. Ebenso richtig ist aber, dass jede Krise hilfreich sein kann, die Weiterentwicklung von Unternehmen und Märkten zu forcieren, notwendige kulturelle und strukturelle Veränderungen anzustoßen und mit vermeintlichen Gewissheiten aufzuräumen. Auch in der gegenwärtigen Krise steckt eine solche Chance zur Korrektur und daraus müssen wir unsere Lehren und neue Zuversicht ziehen.

- Heute wissen wir: Auch große Wachstumsregionen, allen voran der Ferne Osten, können rezessive Entwicklungen im Rest der Welt aufgrund der globalen volkswirtschaftlichen Verflechtungen alleine nicht ohne weiteres kompensieren.
- Wir sehen, dass die Umsetzung einer nachhaltigen und an den Interessen aller Stakeholder orientierten Unternehmensführung keine sentimentale Liebhaberei ist, sondern ein wichtiges Stück Stabilität und Zukunftssicherung.
- Und schließlich sehen wir auch, dass der scheinbar uneingeschränkte Glaube an den Grundsatz „je fokussierter, desto besser“ in der Krise deutlich fragwürdiger geworden ist. Vor einem Jahr haben wir bereits gesagt, dass Evonik als Mischkonzern gut aufgestellt sei. Heute sehen wir uns bestätigt.

Meine Damen und Herren,

natürlich trifft die weltweite Wirtschaftskrise auch unser Unternehmen hart. Aber mit den drei unterschiedlichen Geschäftsfeldern Chemie, Energie und Immobilien verfügen wir insge-

samt über eine vergleichsweise gute Stabilität, um die uns dieser Tage viele fokussierte Unternehmen beneiden. Unsere konjunkturrobusteren Geschäfte in der Energie und bei den Immobilien helfen, marktbedingte Ertragseinbrüche im größten Geschäftsfeld Chemie abzufedern. Und auch innerhalb der Chemie sind wir gut diversifiziert: Auf keinen der durch uns belieferten Endmärkte entfallen mehr als 20 Prozent des Gesamt-Umsatzes, auf unsere fünf größten Kunden lediglich 10 Prozent. Insgesamt verteilt sich der Chemie-Umsatz in Höhe von 11,5 Milliarden € auf sehr unterschiedliche Märkte, die wir zur internen Steuerung in zwölf Gruppen gegliedert haben. Über 40 Prozent davon erwirtschaften wir außerhalb Europas. Unser sowohl geografisch als auch hinsichtlich der Industrien und Endkunden gut diversifiziertes Geschäftsportfolio kommt uns mittelfristig auch bei der Bewältigung der gegenwärtigen Krise zugute.

Vor diesem Hintergrund haben wir den festen Willen, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Dafür müssen wir weiterhin hart an der Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit arbeiten. Aber heute, und noch recht frisch im neuen Amt, möchte ich Ihnen auch versichern: Ich hadere nicht mit dem schlechten Zustand der Weltwirtschaft und unserer Märkte, sondern freue mich vielmehr auf den gewiss arbeits- aber auch chancenreichen Weg, der vor uns liegt.

### **Solide Finanzkennzahlen für das Jahr 2008**

Meine Damen und Herren,

Evonik ist insgesamt auf einem guten Weg. Die wesentlichen Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2008 zeigen, dass unser Unternehmen sich auch unter zunehmend schwierigen Bedingungen im Markt behaupten kann:

- Operativ ist Evonik erfolgreich in das Jahr 2008 gestartet. Das Geschäftsvolumen (Umsatz) des Evonik-Konzerns stieg insgesamt um 10 Prozent auf 15,87 Milliarden € (Vorjahr: 14,44 Milliarden €). Trotz eines zunehmend schwierigeren weltwirtschaftlichen Umfeldes und Belastungen aus weiter gestiegenen Rohstoffkosten sowie dem schwachen US-Dollar haben alle Geschäftsfelder in den ersten zehn Monaten verbesserte Ergebnisse erwirtschaftet; mehr noch: nach zehn Monaten liefen die Zahlen auf einen neuen Unternehmensrekord hinaus. Ab November 2008 führte die Finanzmarktkrise allerdings zu einem massiven Nachfrageeinbruch im Chemiegeschäft. Der Ergebnisvorsprung in der Chemie von rund 100 Millionen € wurde so in den letzten beiden Monaten des Jahres 2008 mehr als aufgezehrt. Dank der erfolgreichen ersten zehn Monate erwirtschaftete der Konzern im Gesamtjahr aber mit rund 2,17 Milliarden € ein EBITDA, das nur um knapp 3 Prozent unter Vorjahresniveau (rd. 2,24 Milliarden €) lag.
- Auch für das Jahr 2008 war es unser Ziel, unsere Kapitalkosten zu übertreffen und einen positiven Wertbeitrag zu erwirtschaften. Dies ist uns gelungen. Der ROCE für den Konzern lag zwar unter dem Vorjahreswert (9,7 Prozent), jedoch mit 9,1 Prozent deutlich über den Kapitalkosten von 8 Prozent. Alle drei Geschäftsfelder erwirtschafteten Kapital-

renditen über den Kapitalkosten und damit einen positiven Wertbeitrag für Evonik von insgesamt 153 Millionen €.

### **Große Herausforderungen im Jahr 2009**

Die Zahlen zeigen: Evonik hat sich im Berichtszeitraum operativ ordentlich entwickelt und ist mit seinen drei Geschäftsfeldern gut aufgestellt. Das hilft uns natürlich auch mit Blick auf die voraus liegenden harten Monate. Dabei wird es Sie nicht überraschen, wenn ich Ihnen sage: An die insgesamt doch guten Ergebnisse in 2008 werden wir im laufenden Jahr nicht anknüpfen können.

Das vierte Quartal 2008 hat uns einen Vorgeschmack darauf gegeben, worauf wir uns auch für die kommenden Monate einstellen müssen: und das ist ein ziemlich raues Fahrwasser. Und mit Blick auf die Chemie stellen wir fest, dass auch auf Basis aktueller Marktinformationen noch kein Silberstreif am Konjunktur-Horizont erkennbar ist.

Unsere Zahlen für das erste Quartal 2009 werden wir wie gewohnt Mitte Mai veröffentlichen. Klar ist aber schon heute, dass der gesamtwirtschaftliche Abschwung weiter auf das Geschäftsfeld Chemie durchschlägt. In den Märkten der Bau-, Kunststoff-, Elektronik- und Fahrzeugindustrie ist die Nachfrage gegen Jahresende quasi von jetzt auf gleich abgestürzt. In der Spitze haben wir es bei der Chemie in Teilmärkten mit Auftragsrückgängen von bis zu 50 Prozent zu tun. Ich habe bereits auf unser gut ausbalanciertes Konzernportfolio hingewiesen. In der aktuellen Situation hilft uns das.

- So blieben unsere Wohnimmobilien von den Turbulenzen der vergangenen Monate nahezu unberührt und erfreuen durch unverändert gute Performance.
- Auch das Geschäftsfeld Energie ist mit seinem Geschäftsmodell der langfristigen Bereitstellung von Kraftwerksleistung weniger konjunkturrempfindlich. Trotz leicht rückläufiger Nachfrage der Industrie bleiben wir hier mit unseren Ergebnissen weiter auf Kurs.
- Und auch mit Blick auf unsere Chemie sehen wir für die ersten beiden Monate ein etwas differenzierteres Bild: Wir haben immer noch ein deutlich positives EBITDA erwirtschaftet, wenngleich erheblich unter den hohen Vorjahreswerten.

Ich sage das hier nicht, um die Situation schöner zu zeichnen als sie ist.

Aber: Einen Vorsprung hat derjenige, der schon in der Krise ein Stück weit an die Zeit nach der Krise denkt. Und für diese Zukunft sehe ich, dass selbst jene unserer Geschäfte, die sich zur Zeit wirtschaftlich schwer tun, ihren Weg zurück in die Gewinnzone finden, sobald der historische Nachfrageeinbruch überwunden ist. Ich sage dies mit Zuversicht, weil wir in vielen Bereichen als Technologie- und Marktführer bereits gut aufgestellt sind.

Ein gutes Beispiel sind unsere performancebestimmenden Schlüsselprodukte Carbon Black, Kieselsäuren und Silane für die Reifenindustrie. Dass wir davon kaum etwas verkaufen, solange die Automobilbranche komplett am Boden liegt, ist klar. Aber wird sich das Bedürfnis der Menschen nach effizienter Mobilität deshalb langfristig abkühlen? Ganz gewiss nicht. Und egal, ob diese Welt dann in fünf, zehn oder 15 Jahren mit Verbrennungsmotoren, Elektro- oder Hybridantrieben unterwegs sein wird: Die PS auf die Straße bringen weiterhin Autoreifen mit Silicas, Silanen und Rußen von Evonik. Bei den Reifenfüllstoffen waren wir vor der Krise weltweit führend, wir sind es noch und wir werden es auch nach der Krise weiter sein. Sicher ist: Mit der Nachfrage nach einer neuen Generation effizienter Fahrzeuge wird auch unsere Verkaufskurve in diesem Bereich wieder deutlich nach oben zeigen. Wann es soweit ist – das freilich bleibt fürs erste abzuwarten.

Zwar gehen manche Marktbeobachter für die Chemie von einer Aufhellung der Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte aus, sicher aber ist das längst nicht. Was wir heute zumindest mit einiger Gewissheit sagen können, ist, dass sich die Nachfrage derzeit auf niedrigem Niveau stabilisiert. Auf das Prinzip Hoffnung setzen wir deshalb aber noch lange nicht. Stattdessen stellen wir uns weiter auf unterschiedliche konjunkturelle Szenarien ein und sorgen mit schnellem und pragmatischem Handeln dafür, dass wir als Gesamtkonzern wetterfest sind und bleiben.

Hierzu haben wir vor allem im Chemiebereich bereits im letzten Jahr weltweit unsere Restrukturierungsprojekte beschleunigt und unrentable Anlagen in den USA, Europa und Asien stillgelegt.

Darüber hinaus haben wir unsere Produktion, wo immer es sich als notwendig abzeichnete, frühzeitig im vergangenen Jahr gedrosselt, Arbeitszeit- sowie Urlaubskonten abgebaut und ab dem Jahresbeginn 2009 Kurzarbeit eingeführt. Insgesamt gibt uns das die nötige Beweglichkeit, um auch kurzfristig auf wechselnde Markt- und Nachfragebedingungen reagieren zu können.

Für die aktuell rund 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Kurzarbeit bedeutet das natürlich spürbare Einschnitte. Es bedeutet aber auch, dass wir trotz schlechter Auftragslage Beschäftigung und Know-how im Konzern halten können und dies auch weiterhin konsequent tun werden. Wo dies sinnvoll ist, nutzen wir die bei Kurzarbeit freiwerdende Zeit, um die Mitarbeiter bedarfsgerecht zu qualifizieren. Auch das ist ein Beitrag, der uns helfen wird, gestärkt aus der derzeitigen Situation hervorzugehen.

Meine Damen und Herren,

„Wetterfest bleiben“, das geht in Zeiten wie diesen nicht ohne Einschnitte auf der Personal- und ich habe eben aufgezeigt, dass wir mit der Stilllegung unrentabler Anlagen und der Einführung von Kurzarbeit bereits einige erforderliche Schritte gegangen sind. Bei allem Handlungsbedarf ist uns aber ebenso wichtig, dass wir dabei immer ein ausgewogenes Verhältnis von Sach- und Personalkosten im Blick behalten. Wir haben deshalb ein Kostensen-

kungsprogramm auf den Weg gebracht, das in dieser Qualität und in diesem Umfang ein Novum für unseren Konzern darstellt. Mit Blick auf unser Ziel einer mittelfristigen Wertsteigerung wollen wir Kosteneinsparungen in einer Größenordnung von 500 Millionen € pro Jahr realisieren. Dieses Niveau wollen wir bis 2012 erreichen. Kurzfristig sollen im laufenden Jahr 2009 rund 300 Millionen € eingespart werden, wobei ein Teil einmalig und damit temporärer Natur ist. Dieser Weg ist alternativlos, um die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit von Evonik über den Tag hinaus zu festigen und Beschäftigung im Konzern nachhaltig zu sichern. Die Federführung für das Kostensenkungsprogramm hat eine Task Force unter der künftigen Leitung von Herrn Dr. Colberg, der die Funktion des Finanzvorstandes zum 1. April von Herrn Wagner übernehmen wird, der Ende April in den verdienten Ruhestand treten wird.

Zu den kurzfristigen Maßnahmen gehören unter anderem die Senkung von Reisekosten, die Reduzierung eingekaufter Fremdleistungen sowie sonstigem betrieblichen Aufwand. Daneben werden über den Abbau von Arbeitszeit-Konten und Urlaub sowie Kurzarbeit hinaus alle Mitarbeitergruppen einen persönlichen materiellen Beitrag zur Bewältigung der Krise leisten müssen. Wie dieser Beitrag aussehen wird, darüber haben wir in den vergangenen zwei Wochen mit den Arbeitnehmervertretern und der Gewerkschaft IG BCE verhandelt. Wir gehen davon aus, einen Abschluss bis zum Ende dieses Monats erzielen zu können.

Bei den strukturellen Maßnahmen zur Fixkostensenkung konzentrieren wir uns vor allem auf die nachhaltige Optimierung unserer Strukturen und Prozesse im Corporate Center, den Services sowie den operativen Bereichen. Wie Sie wissen, haben wir den Konzernvorstand von Evonik Industries bereits zum Jahresauftakt 2009 von sieben auf drei Mitglieder verschlankt und im gleichen Zuge operative Verantwortung an die geschäftsnahen Bereiche abgegeben. Jetzt gehen wir konsequent den nächsten Schritt. Denn wenn wir im Vorstand nur noch drei Ressorts haben und mehr Verantwortung in der Fläche liegt, dann brauchen wir logischerweise auch nicht mehr rund dreihundert Stabsstellen im Corporate Center. Unser Ziel ist es, uns hier auf wichtige strategische Steuerungsaufgaben zu konzentrieren. Dazu werden wir im Corporate Center die Personalstärke sowie die Budgets für Fremdleistungen um jeweils rund ein Drittel kürzen und auch die Shared Services einer eingehenden Überprüfung unterziehen. Zusätzliche Einspareffekte erwarten wir aus der Optimierung der Infrastruktur an unseren weltweit über 100 Standorten sowie durch die Forcierung konzernweiter Initiativen wie Operational Excellence (OPEX). OPEX zielt auf eine deutliche Effizienzsteigerung unserer Anlagen und überprüft den gesamten Produktionsprozess von der Lieferkette bis zur Endfertigung auf Verbesserungspotenziale. Der bereits heute messbare Erfolg solcher Maßnahmen macht uns für die Zukunft zuversichtlich.

### **Mitbestimmung als starker Wettbewerbsvorteil**

Meine Damen und Herren,

mit den genannten Maßnahmen gehen wir zuversichtlich, aber mit gesteigerter Wachsamkeit in die kommenden sicherlich schwierigen Monate. Dabei bleiben ein gemeinsames Zielverständnis und das planvolle, abgestimmte Handeln aller Beteiligten wichtig. Deshalb nehmen

wir uns auch weiterhin die nötige Zeit, um Entscheidungen vernünftig vorzubereiten und im engen Einvernehmen mit Eigentümern und der Mitbestimmung auf den Weg zu bringen.

Dass wir damit richtig liegen, zeigen die Rückmeldungen aus unserer jüngsten konzernweiten Mitarbeiterbefragung. So ist es uns in einem Zeitraum von gerade einmal zwei Jahren und unter den Bedingungen eines permanenten Konzernumbaus gelungen, das Commitment der Mitarbeiter für Evonik um über 10 Prozent auf einen Indexwert von nunmehr 61 Punkten zu steigern. Damit liegen wir heute – nur anderthalb Jahre nach Einführung der neuen Konzernmarke – bereits über der weltweiten Benchmark. Das ist ein Vertrauensbeweis, von dem wir gerade in der aktuellen Situation besonders profitieren. Wir brauchen diesen Rückhalt, weil wir wissen, dass wir unseren Belegschaften auch in den kommenden Monaten einiges zumuten müssen. Wir werden dabei entschieden und entschlossen vorgehen. Mit der gleichen Entschiedenheit und Entschlossenheit werden wir aber auch alles daran setzen, dass betriebsbedingte Kündigungen das allerletzte Mittel bleiben.

### **Fokus auf gesicherten finanziellen Handlungsspielraum**

Meine Damen und Herren,

auch für uns ist Liquiditätsmanagement das Gebot der Stunde. Oberste Zielsetzung ist es, die Liquiditätsversorgung des Konzerns auch in schwierigen Zeiten jederzeit zu gewährleisten. Unsere breit gefächerte Finanzierungsstruktur wird Ihnen Herr Wagner im Anschluss aufzeigen. Vor dem Hintergrund der schwierigen Konjunktur wollen wir uns zusätzlichen Handlungsspielraum verschaffen. Zur Verbesserung des operativen Cashflows im laufenden Jahr ist daher eine deutliche Rückführung des Investitionsbudgets um rund 300 Millionen € gegenüber 2008 vorgesehen. Darüber hinaus soll die Mittelbindung im Umlaufvermögen (NWC) um gut 600 Millionen € verringert werden.

Alles in allem stellen wir unseren Geschäftsfeldern aber mit knapp einer Milliarde € auch im laufenden Jahr 2009 nach wie vor ein ordentliches Investitionsvolumen zur Verfügung. Damit werden wir uns in diesem Jahr auf ausgewählte strategisch wichtige zukunfts- und sicherheitsrelevante Projekte konzentrieren.

### **Forschung und Megatrends als Basis für künftiges Wachstum**

Meine Damen und Herren,

der Industriestandort Deutschland mit vergleichsweise hohen Energie-, Rohstoff- und Arbeitskosten kann nur dann langfristig international wettbewerbsfähig bleiben, wenn wir auch in Krisenzeiten unsere Innovationsfähigkeit bewahren, unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stärken und für Wachstum und Wertsteigerung nutzen. Innovationen und neue Produkte sind nach meiner festen Überzeugung heute wichtiger denn je. Darin liegt der Hebel, den wir brauchen, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen und weiter profitabel zu wachsen. Als der „kreative Industriekonzern“ machen wir in der Chemie schon heute 20 Prozent unseres Umsatzes mit Produkten, Anwendungen und Verfahren, die jünger sind als fünf

Jahre. Diese Innovationskraft werden wir in die Zukunft fortschreiben. Dafür haben wir auch in 2008 eine Menge an Vorleistungen erbracht:

- Mit 311 Millionen € haben wir im Berichtszeitraum erneut einen hohen Betrag für F&E im Konzern bereit gestellt.
- Bei den Erstanmeldungen für Patente bleiben wir konstant in der Spitzengruppe der Spezialchemie. Dabei haben wir allein im vergangenen Jahr rund 350 neue Patente eingereicht. Die Gesamtzahl unserer Patente und Anmeldungen liegt mittlerweile bei über 20.000.
- Und schließlich haben wir auch die Speerspitze unserer strategischen Forschung ausgebaut und mit dem Forschungszentrum Energieeffizienz (Eco2) unser drittes Science-to-Business-Center in Marl in Betrieb genommen. Hier arbeiten Wissenschaftler unterschiedlicher Disziplinen, Kunden und Lieferanten entlang der gesamten Wertschöpfungskette unter einem Dach zusammen – mit dem Ziel, aussichtsreiche Ideen zügig zu marktreifen Produkten weiterzuentwickeln.

Allein aus den drei laufenden S2B-Centern Energieeffizienz, Nanotronics und Weiße Biotechnologie versprechen wir uns für das Jahr 2015 neue Spitzentechnologien mit einem zusätzlichen jährlichen Umsatz von gut einer Milliarde €.

## **Die Entwicklung in den Geschäftsfeldern**

Meine Damen und Herren,

ich komme damit zu der Geschäftsentwicklung unserer Geschäftsfelder im Einzelnen:

Der **Umsatz** im **Geschäftsfeld Chemie** erhöhte sich im Jahr 2008 trotz des sehr schwierigen vierten Quartals nochmals um 9 Prozent auf rund 11,51 Milliarden € (Vorjahr: 10,57 Milliarden €). Dies ist überwiegend auf höhere Verkaufspreise zurückzuführen, mit denen wir die deutlich gestiegenen Rohstoffpreise zumindest teilweise weitergeben konnten. Das **EBITDA** erreichte mit 1,60 Milliarden € (Vorjahr: 1,61 Milliarden €) nahezu die Vorjahreshöhe. Die **EBITDA-Marge** reduzierte sich auf 13,9 Prozent (Vorjahr: 15,2 Prozent), der **ROCE** verringerte sich leicht auf 9,9 Prozent (Vorjahr: 10,1 Prozent). Die Sachinvestitionen stiegen aufgrund von weltweiten Kapazitätserweiterungen deutlich um 17 Prozent auf über 700 Millionen €.

Unsere operativen Chemie-Aktivitäten fassen wir seit Jahresbeginn 2008 in insgesamt sechs Geschäftsbereichen zusammen. Die detaillierten Daten und Fakten hierzu finden Sie in unserem Geschäftsbericht.

Generell sehen wir: Alle Geschäfte, die die Fahrzeug-, Bau-, Kunststoff- oder Elektronikindustrie beliefern, haben unter dem Nachfrageeinbruch deutlich gelitten. Ich verweise hier nur

auf unseren Geschäftsbereich Inorganic Materials, der unter anderem Pigmente für Lacke sowie Carbon Black und Silica für die Reifen- und Gummiindustrie herstellt. In diesem Bereich machen uns die Krise in der Automobilindustrie sowie das äußerst schwache Nordamerika-Geschäft besonders zu schaffen. Ähnliches gilt auch für den Geschäftsbereich Performance Polymers, der mit seinen Konstruktionskunststoffen für die Luft- und Fahrzeug- sowie Bauindustrie negativ betroffen ist.

Angesichts solcher Ertragseinbrüche ist es besonders erfreulich, dass wir an anderer Stelle in der Chemie auch in der Krise über richtige Erfolgsgeschichten verfügen. Dafür steht insbesondere der Geschäftsbereich Health & Nutrition, der sein EBITDA bei einem 25-prozentigen Umsatzanstieg überproportional auf 450 Millionen € verdoppeln konnte. Die hohe weltweite Nachfrage nach Aminosäuren als Tierfuttermitteladditive insbesondere in der Geflügelhaltung hat zu dieser sehr erfreulichen Ergebnisentwicklung wesentlich beigetragen. Entsprechend haben wir unsere Methionin-Kapazitäten im Oktober 2008 mit der planmäßigen Wieder-Inbetriebnahme einer vorübergehend vom Markt genommenen Anlage in Antwerpen nochmals deutlich auf nun 350.000 Jahrestonnen erhöht.

Die Exklusiv-Synthese ist ein weiteres hervorragendes Beispiel. Hier entwickeln wir auf der Basis eines besonderen Geschäftsmodells als Partner der Pharmaindustrie maßgeschneiderte Molekülbausteine für verschiedene Blockbuster, Wirkstoffe gegen Aids, Hepatitis C oder Diabetes. Unsere Technologie hilft, gemeinsam mit den großen Pharma-Unternehmen die großen Krankheiten unserer Zeit zu bekämpfen. Und hier besitzen wir als einer der drei weltweit größten Produzenten auch in der Krise ein stabiles Geschäft und verdienen deutlich über Kapitalkosten. Um den steigenden Bedarf der Branche decken zu können, haben wir unsere Kapazitäten in Europa und China entsprechend erweitert.

Im **Geschäftsfeld Energie** konnten wir den **Umsatz** im vergangenen Jahr um 21 Prozent auf über 3,65 Milliarden € (Vorjahr: 3,02 Milliarden €) verbessern. Wesentlich hierfür waren erheblich höhere Kohlepreise, die sich dann auch in steigenden Stromabsatzpreisen niederschlugen. Das **EBITDA** blieb mit 545 Millionen € hinter dem hohen Vorjahreswert von 581 Millionen € zurück. Der Grund ist einfach: In dem 2007er Ergebnis war der Verkaufsgewinn für einen 34-Prozent-Anteil an unserem Kraftwerk auf den Philippinen ebenso enthalten wie der EBITDA-Beitrag der zum Jahresauftakt 2008 verkauften SOTEC. Die **EBITDA-Marge** sank infolge der Umsatzausweitung von 19,2 Prozent auf 14,9 Prozent, der **ROCE** verringerte sich von 15,3 Prozent auf 13,1 Prozent. Die Sachinvestitionen stiegen um 14 Prozent auf 351 Millionen €.

Aufgrund überwiegend langfristiger Bereitstellungs- und Abnahmeverträge mit Großkunden zeigt sich unser Geschäftsfeld Energie weitgehend konjunkturresistent. Obwohl Produktionsrückgänge in verschiedenen Abnehmer-Industrien auch die Energienachfrage ab November 2008 etwas abgeschwächt haben, gehen wir hier für die Zukunft insgesamt nur von leichten Einbußen aus.

Entsprechend passt es, dass die Errichtung des 750-Megawatt-Blocks in Duisburg-Walsum, der seinen Betrieb 2010 aufnehmen soll, in 2009 unsere größte Einzelinvestition darstellt. Das neue Kraftwerk wird einen Nettowirkungsgrad von mehr als 45 Prozent haben – rund fünf Prozentpunkte höher als die derzeit besten deutschen Anlagen. Neben der Energieerzeugung aus unseren weltweit 14 Kraftwerken mit einer installierten Leistung von knapp 10.000 Megawatt sind die Erneuerbaren Energien ein weiteres aussichtsreiches Zukunftsthema. Weil wir unsere Chancen in diesem Markt nutzen wollen, haben wir in 2008 mit dem Baubeginn für eine Biomasse- und eine Biogasanlage im Saarland und in Niedersachsen weitere Investitionen in Höhe von 20 Millionen € auf den Weg gebracht.

In unserer Forschung gewinnt zudem die Energiespeicherung an Bedeutung. Unsere Lithium-Ionen-Kompetenz, die wir aktuell für die Automobilbranche nutzen, übertragen wir auf neue Zukunftskonzepte. Ein Beispiel: Zurzeit arbeiten wir daran, die Speicherung von Strom aus Wind und Sonne in großen Akkus von mehreren Megawatt zu realisieren. Eine durch und durch faszinierende Idee für die Zukunft.

Stabil und konjunkturfest zeigt sich schließlich auch unser **Geschäftsfeld Immobilien**, in dem wir einen sehr zuverlässigen Cashflow erwirtschaften. Unsere Stärke ist der regionale Fokus mit einem hervorragenden Marktverständnis, das uns auch Vorteile in der Bewirtschaftung ermöglicht. Einen Schwerpunkt legen wir dabei auf die nachhaltige Entwicklung unseres hochwertigen Bestandes; also auf intelligente und energetisch attraktive Wohnkonzepte, die die Nebenkosten als „zweite Miete“ niedrig halten. Der **Umsatz** des Geschäftsfelds lag im vergangenen Jahr bei 375 Millionen € und damit 11 Prozent unter Vorjahreswert (423 Millionen €). Grund hierfür sind weniger umsatzwirksame Verkäufe von Wohneinheiten. Das **EBITDA** stieg hingegen um 15 Prozent auf 217 Millionen € (Vorjahr: 188 Millionen €). Einen Beitrag dazu leistete die erstmalige Einbeziehung des at-Equity-Ergebnisses der THS. Die **EBITDA-Marge** stieg von 44,4 Prozent auf 57,9 Prozent, der **ROCE** kletterte von 8,3 Prozent auf 9,2 Prozent.

Ein Drittel der Sachinvestitionen des Geschäftsfelds in Höhe von 87 Millionen € floss im vergangenen Jahr in energetische Modernisierungen. Zudem haben wir unseren Fokus auf „grünes Wohnen“ verstärkt und mit dem Bau weiterer Eigenheime begonnen, die mit Geothermie beheizt werden. Portfolioarrondierungen haben wir mit dem Erwerb von rund 600 Wohneinheiten in Essen und Recklinghausen sowie mit der Aufstockung unserer Beteiligung an der Wohnbau Dinslaken GmbH von 21 Prozent auf 35 Prozent vorgenommen.

### **Weichen für langfristiges Wachstum und Wertsteigerung gestellt**

Meine Damen und Herren,

eine stabile Aktionärsbasis sowie ein gemeinsames langfristiges Verständnis der weiteren Unternehmensentwicklung sind entscheidend, um die aktuelle Wirtschaftskrise erfolgreich zu bewältigen. Evonik verfügt über beides. Im Juni 2008 hat unsere bisherige Alleineigentümerin, die RAG-Stiftung, 25,01 Prozent ihrer Evonik-Anteile an den britischen Finanzinvestor CVC Capital Partners verkauft. Unsere Anteilseigner unterstützen unsere Strategie und wol-

len Evonik gemeinsam mit uns erfolgreich weiterentwickeln. Außerdem verfolgen sie das erklärte Ziel, mittelfristig insgesamt 74,9 Prozent der Anteile unseres Konzerns an der Börse zu platzieren. Wir werden die Zeit bis dahin nutzen, um unsere Schlagkraft im Wettbewerb weiter zu erhöhen und unser Profil am Kapitalmarkt zu schärfen.

Dazu gehört, dass wir nach der Krise alle unsere Aktivitäten so aufgestellt haben wollen, dass sie zur Spitzengruppe in ihren jeweiligen Märkten gehören. Nehmen Sie das Beispiel Immobilien. Hier gehören wir bereits heute mit rund 60.000 Wohnungen und unserem 50-prozentigen Anteil an der THS mit ihren 75.000 Wohnungen im Immobilienbereich zu den Großen in der Region und in Deutschland. Unser Geschäftsmodell ist erfolgreich, hat sich mit stabilen Beiträgen zum Cashflow bewährt und verfügt auch mit Blick nach vorne über erhebliches Potenzial. Wann das Thema Kapitalmarkt für unsere Immobilien interessant wird, bestimmt zunächst einmal der Markt selbst.

Alles in allem bleibt die Identifizierung und Realisierung von profitablen Wachstums- und Wertsteigerungspotenzialen in allen Geschäftsfeldern auch in der Krise eine wichtige strategische Zielsetzung. An unserem Ziel, den Eigenkapitalwert von Evonik in den nächsten Jahren deutlich zu steigern, halten wir fest, wohl wissend, dass uns das nach Lage der Dinge mehr Zeit kosten wird, als noch im letzten Jahr angenommen. In der Sache aber ändert das nichts: Wir wollen nachhaltig Mehrwert schaffen für unsere Kunden, Eigentümer und Mitarbeiter. Dafür werden wir hart arbeiten und uns insbesondere auf drei Aspekte konzentrieren:

- die kontinuierliche Verbesserung unserer Kostenpositionen und operativen Exzellenz,
- die Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit durch größere Marktnähe und Kundenorientierung sowie
- den Einsatz unserer hervorragenden Innovations- und Technologieplattformen als globalem Hebel für weiteres wertorientiertes Wachstum.

### **Eine Idee von der Zukunft**

Meine Damen und Herren,

um die Welt nach der Krise zu gestalten, muss man auch mit Zuversicht an die eigene Zukunft glauben. Es ist eine Binsenweisheit, dass antizyklisches Denken und Handeln wichtige Voraussetzungen für wirtschaftlichen Erfolg sind. Und doch tun sich viele oft erstaunlich schwer damit; neigen dazu, die Dinge im Aufschwung allzu rosig und im Abschwung allzu finster zu sehen. Vielleicht fällt uns das bei Evonik leichter, weil zyklische Veränderungen und tiefe strukturelle Einschnitte die Entwicklung unseres Konzerns von je her stark getrieben haben. Zumindest ist mir mit Blick nach vorne nicht bange, auch wenn da noch die eine oder andere Herausforderung auf uns wartet, die schwierig ist. Denn bei aller Krisenrhetorik ist doch eines klar: Die großen Entwicklungslinien in den weltweiten Volkswirtschaften gelten ungebrochen und werden uns nach dieser Krise mit doppelter Dringlichkeit beschäftigen.

Diese Welt braucht neue Antworten. Sei es beim Umgang mit zunehmend knapper werdenden Rohstoffen, sei es beim Thema Klimawandel, beim Verhältnis von Bevölkerungswachstum und Wohlstand oder bei unserem Anspruch bei zunehmender Lebenserwartung immer länger „jung“ zu bleiben. Bei allen diesen Entwicklungen ist der kreative Industriekonzern Evonik mit bahnbrechenden Produkten und innovativen Kunden-Lösungen dabei. Das ist es, was unsere Idee von der Zukunft im Kern ausmacht. Und deshalb haben wir unsere Unternehmensaktivitäten schon heute an den wesentlichen Megatrends Energieeffizienz, Gesundheit & Wellness sowie Globalisierung & Demografie ausgerichtet.

Nehmen Sie das Beispiel Lithiumionen-Technik. Die im Dezember geschlossene Allianz mit Daimler war für uns ein Meilenstein. In zwei bis drei Jahren sollen Elektro- und Hybridautos mit unserer Technik vom Serienband laufen. Neben dem Batteriezellhersteller Li-Tec, an dem Daimler sich beteiligt hat und Evonik die Mehrheit hält, ist nun auch das künftig gemeinsame Batterie-Joint-Venture von Daimler und Evonik, die Deutsche Accumotive GmbH & Co. KG, gegründet und arbeitsfähig.

Li-Tec wird künftig nicht nur Batteriezellen und Batterien an Mercedes oder Smart liefern, sondern sich auch für andere Anbieter öffnen. Das Interesse an unserer Technologie ist dabei erfreulich groß. Und das Potenzial ebenso: Aktuellen Prognosen zufolge soll das Marktvolumen für leistungsstarke und gleichzeitig sichere Lithium-Ionen Batterien im nächsten Jahrzehnt die Schwelle von 10 Milliarden € übersteigen, das für Batteriematerialien 4 Milliarden €. Auch hier stehen wir also in den Startlöchern: Mit einer Technologie, die vom Umsatzpotenzial mittelfristig das Zeug zu einem eigenen, neuen Geschäftsbereich hat.

Ebenfalls sehr erfreulich entwickelt sich unser Geschäft für den Fotovoltaik-Markt. Hier besitzen wir eine innovative Technologie zur energiearmen Herstellung von Solarsilizium und sind zugleich sehr erfolgreich unterwegs mit der Produktion von Chlor- und Monosilanen als Schlüsselkomponenten für die weltweite Solarindustrie. Entsprechende Kapazitäten erweitern wir in Westeuropa – so in Italien und Frankreich – aber künftig auch in Asien. In Japan starten wir Ende dieses Jahres mit dem Bau einer kombinierten Produktionsanlage von Monosilanen und Aerosil. Damit entwickeln wir unsere innovative Technologieplattform Siliziumverbund weiter und sichern so unsere führende Markt- und Technologieposition ab. Eine von uns entwickelte Technologie ermöglicht den Einstieg in die Produktion von Monosilan mit Elektronik-Qualität für die Anwendung in der Dünnschicht-Fotovoltaik, bei Flachbildschirmen und Halbleitern. Damit ist Evonik dann bei allen wesentlichen siliziumbasierten Fotovoltaik-Technologien präsent. Dass wir da von echten Zukunftsinvestitionen reden, unterstreichen Marktprognosen, wonach der weltweite Markt für Monosilane bis 2020 jedes Jahr um durchschnittlich 20 Prozent zulegen wird.

Stolz sind wir auch auf unsere Energie, deren Ingenieure weltweit einen erstklassigen Ruf genießen und mit der wir, gestützt von unseren Referenzprojekten in der Türkei, Kolumbien und den Philippinen, gute Wachstumschancen auch im Ausland haben.

Und schließlich freuen wir uns darüber, dass wir mit unseren Immobilien ein äußerst stabiles und attraktives Asset im Portfolio haben, für das wir auch noch erhebliches Wertsteigerungspotenzial sehen.

Meine Damen und Herren,

jetzt wissen Sie, warum ich für die Zukunft von Evonik optimistisch bin.

Mit unseren führenden Technologie- und Marktpositionen, einem ausgewogenen Portfolio und unserer Innovationsfähigkeit ist Evonik gut aufgestellt, um auch den beispiellosen weltweiten Konjunkturereinbruch erfolgreich zu meistern und mit Blick nach vorne weiter profitabel zu wachsen.

- Wir sind mit Produkten unterwegs, die Antworten geben auf die wichtigen Megatrends unserer Zeit.
- Wir haben mit RAG-Stiftung und CVC Capital Partners verlässliche Anteilseigner, die an einer nachhaltig guten Entwicklung von Evonik interessiert sind und diese Entwicklung auch konsequent und konstruktiv unterstützen.
- Und wir verfügen über ein Management und Belegschaften, die diesen Konzern mit großem Engagement, erstklassigem Know-how und vollem Einsatz vorantreiben.

Von dieser festen Basis aus kann ich Ihnen heute mit voller Zuversicht und Überzeugung sagen: Evonik hat jede Menge Ideen für die Welt von morgen. Evonik hat eine Idee von der Zukunft. Einige dieser Ideen finden Sie in der Broschüre, die wir heute erstmals vorstellen und die Evonik-Produkte zeigt, mit denen wir Lösungen unter der Überschrift Energieeffizienz anbieten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und leite damit über zu meinem Kollegen Herrn Wagner, der Ihnen nun weitere finanzwirtschaftliche Erläuterungen geben wird.