

Hauptversammlung
Mittwoch, 13. Mai 2015

Aus den Ausführungen von

Matthias Zachert

Vorsitzender des Vorstands der LANXESS AG

LANXESS AG

Ansprechpartner:
Corporate Communications
50569 Köln
Deutschland

Ingo Drechsler
Telefon +49 221 8885-3790
ingo.drechsler@lanxess.com

Rudolf Eickeler
Telefon: +49 221 8885-4483
rudolf.eickeler@lanxess.com

Daniela Eltrop
Telefon: +49 221 8885-4010
daniela.eltrop@lanxess.com

(Es gilt das gesprochene Wort)

(2015-00001)



Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe LANXESS Aktionäre,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen heiÙe ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung willkommen. Ich freue mich, dass Sie heute so zahlreich hier in der LANXESS arena in Köln erschienen sind.

Ich habe lange nach einem Wort gesucht, um unser Geschäftsjahr 2014 hinreichend zu beschreiben. Ein „schwieriges“ oder ein „herausforderndes“ Jahr?

Ich glaube, dass es für alle bei LANXESS und auch für mich selbst vor allem ein sehr intensives Jahr war – vielleicht das intensivste meiner gesamten beruflichen Laufbahn.

Intensiv war besonders der Handlungsdruck, unter dem wir standen. Intensiv haben wir aber auch sofort an den vor uns liegenden Aufgaben gearbeitet. Gemeinsam haben wir die Herausforderungen angenommen und konnten in diesem Jahr einiges bewegen und bewirken. Darüber möchte ich Ihnen heute berichten.

Als ich im vergangenen Jahr hier vor Ihnen stand, war klar: Wir müssen handeln – und zwar sofort. Ich habe Ihnen das seinerzeit offen kommuniziert. Gleichzeitig habe ich unser erklärtes Ziel ausgegeben: Wir wollen LANXESS wieder in die Erfolgsspur bringen.

Auf dem Weg dorthin sind wir im Jahr 2014 ein gutes Stück voran gekommen. Vor einem Jahr haben wir durch die Kapitalerhöhung den Grundstein für die Neuausrichtung von LANXESS gelegt. Die Kapitalerhöhung hat uns Handlungsspielräume eröffnet, die wir dringend brauchten und die wir auch konsequent genutzt haben. Im August haben wir dann die Grundzüge unserer dreistufigen Neuausrichtung präsentiert. Wir haben damit die notwendigen Schritte klar priorisiert.

Mit der Umsetzung der ersten Stufe haben wir dann unmittelbar begonnen. Ziel war, unsere Geschäfts- und Verwaltungsstrukturen zu verbessern.

Das heißt konkret: Statt bisher 16 unterstützen heute nur noch 12 Stabsfunktionen das operative Geschäft. Darüber hinaus hat LANXESS seit Beginn dieses Jahres nur noch 10 statt 14 Geschäftsbereiche. Mit der neuen Aufstellung arbeiten wir nicht nur effizienter, sondern sind auch näher am Markt und an den Kunden. Auch vor dem Vorstand und den vorstandsnahen Bereichen haben wir selbstverständlich nicht Halt gemacht. Im Gegenteil – hier haben wir sogar begonnen.

Wir haben mit der ersten Stufe unserer Neuausrichtung sehr schnell Einsparungen realisiert – rund 20 Millionen Euro bereits im Jahr 2014. Das werden Sie auch später in den Geschäftszahlen reflektiert sehen. Ende dieses Jahres werden wir in Summe rund 120 Millionen Euro eingespart haben, ab Ende 2016 dann 150 Millionen Euro, und zwar jährlich.

Zur Wahrheit gehört auch: Die Maßnahmen der ersten Stufe erforderten einen Abbau von insgesamt rund 1.000 Stellen weltweit. Dieser Einschnitt war für alle Beteiligten schmerzhaft. Umso wichtiger war es, dass wir für die 500 in Deutschland betroffenen Mitarbeiter bereits bis Dezember einvernehmliche Lösungen finden konnten. So konnten wir den Stellenabbau ohne betriebsbedingte Kündigungen abschließen.

Seit der Wirtschafts- und Finanzkrise war dies der erste Belastungstest unserer Sozialpartnerschaft mit den Arbeitnehmervertretern. Den Test haben wir aus meiner Sicht bestanden. Die Verhandlungen waren hart, aber beiden Parteien war immer klar, dass Einschnitte nötig sind. Von Beginn an haben wir daher gemeinsam faire und verantwortungsvolle Lösungen für die Mitarbeiter angestrebt. Das war mir persönlich ein großes Anliegen und das ist uns auch gelungen.

Auch außerhalb Deutschlands konnten wir mittlerweile bereits den überwiegenden Teil der weiteren 500 betroffenen Stellen abbauen.

Meine Damen und Herren,

in der ersten Stufe der Neuausrichtung mussten wir zum Teil schmerzhaft Entscheidungen treffen. Ich bin mir bewusst, dass die zurückliegenden zwölf Monate nicht nur eine intensive, sondern auch eine extrem schwierige Zeit für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren. Doch bei allen unvermeidlichen Härten: Ich denke, unsere Mitarbeiter haben verstanden, dass wir bei LANXESS unsere Kosten wieder in den Griff bekommen müssen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu verbessern.

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich dafür bedanken, dass sie beherzt mit angepackt und die Neuausrichtung unterstützt haben. Nach unserer Ausgliederung vor zehn Jahren gab es einen großen Willen zum Erfolg. Diesen konnte ich auch in den zurückliegenden Monaten wieder deutlich spüren.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, meinen herzlichen Dank dafür!

Meine Damen und Herren,

mit der ersten Stufe unserer Neuausrichtung haben wir unsere Kostenstruktur in der Verwaltung deutlich verbessert.

Seit Ende des vergangenen Jahres arbeiten wir an der zweiten Stufe der Neuausrichtung. Dabei geht es um die Verbesserung unserer operativen Wettbewerbsfähigkeit. In dieser Stufe gibt es für uns zwei wesentliche Punkte, an denen wir ansetzen: den Vertrieb und die Produktion.

Derzeit nehmen wir unsere gesamten Vertriebsstrukturen unter die Lupe. Nach der Ausgliederung von LANXESS vor rund zehn Jahren waren wir in diesem Bereich gut aufgestellt. Jedoch haben sich die Industrie und die Märkte seitdem sehr verändert. Und wir haben darauf zu lange nicht reagiert. Das wollen und müssen wir jetzt nachholen. Wo immer möglich werden wir unsere Vertriebsprozesse standardisieren und effizienter machen. Dennoch behalten unsere Geschäftseinheiten ihre Eigenständigkeit. Denn eine gute Balance zwischen dezentraler Verantwortung und zentraler Steuerung war immer ein Erfolgsfaktor für LANXESS – und daran halten wir auch fest.

Wir haben uns für die Neuaufstellung des Vertriebs einen klaren und ambitionierten Zeitplan gesetzt: Im zweiten Halbjahr schließen wir die Analysephase ab und beginnen mit der Umsetzung.

Meine Damen und Herren,

noch wichtiger ist in dieser zweiten Stufe jedoch die Optimierung unserer Produktionsanlagen und Betriebe.

Sie alle kennen unsere Situation. Rund 40 Prozent und damit den relativ gesehen größten Teil unseres Umsatzes machen wir derzeit mit synthetischen Kautschuken. Dieser Markt hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Neue Anlagen sind rund um den Globus in Betrieb genommen worden und auch neue Unternehmen sind in den internationalen Wettbewerb eingetreten. Das hat zu erheblichen Überkapazitäten geführt. Auch wir haben mit neuen Kautschuk-Großanlagen dazu beigetragen.

Es geht heute darum, Angebot und Nachfrage wieder in ein Gleichgewicht zu bringen. LANXESS ist Weltmarktführer für synthetische Kautschuke. Wir sind bereit, unsere Führungsrolle bei der notwendigen Anpassung wahrzunehmen. Wir wollen die Spielregeln bestimmen oder zumindest mitbestimmen.

Wir haben uns daher sehr bewusst dafür entschieden, die Auslastung unserer neuen Kautschuk-Anlagen in China und Singapur nur sukzessive hochzufahren. Mit dem langsamen Anfahren vermeiden wir einen weiteren Preisverfall aufgrund weiter steigender Kapazitäten. Ganz bewusst nehmen wir für beide Anlagen über zwei Jahre Leerkosten in Kauf.

Meine Damen und Herren,

diese Kapazitäts-Strategie ist natürlich nur ein erster Schritt und nicht die dauerhafte Lösung des Problems. Daher analysieren wir derzeit, wie wir unsere Kautschuk-Produktionsnetzwerke neu aufstellen können. Die ersten beiden Maßnahmen haben wir bereits verabschiedet.

Zunächst werden wir im Laufe des Jahres 2016 unser Produktionsnetzwerk für Nd-PBR-Kautschuk neu aufstellen. Dieser Kautschuk wird insbesondere in Hochleistungsreifen eingesetzt. Die Ankerstandorte für diesen Kautschuk werden künftig Dormagen und Singapur sein. Unsere Standorte in den USA und Brasilien werden dann nur noch die lokalen beziehungsweise regionalen Märkte bedienen. Produktionsmengen aus diesen Standorten werden wir nach Singapur verlagern. Denn im asiatischen Markt ist die Nachfrage nach diesem Kautschuk hoch. Mit der neuen Anlage können wir diese nun vor Ort bedienen. Dadurch stellen wir unsere Logistikkette effizienter auf und sparen Transportkosten. Zudem erhöhen wir so die Grundlast unserer Anlage in Singapur schneller als geplant. Dies führt letztlich dazu, dass sich die Leerkosten reduzieren.

Die zweite Maßnahme betrifft unser Produktionsnetzwerk für EPDM-Kautschuk. Dieser Kautschuk wird insbesondere in Automobilen eingesetzt, zum Beispiel in Scheibenwischerblättern oder Türdichtungen. Wir sind hier aufgrund der Überkapazitäten zu der Entscheidung gekommen, unser Produktionsnetzwerk zu konsolidieren. Künftig konzentrieren wir uns auf nur noch eine Anlage

pro Region. Wir beabsichtigen daher, die Produktion an unserem Standort in Marl zum Ende dieses Geschäftsjahres zu beenden. In Europa haben wir derzeit zwei Produktionsanlagen für diesen Kautschuk. Die Anlage in Marl ist aufgrund ihrer geringen Kapazität sowie den im Vergleich höheren Energie- und Rohstoffkosten die am wenigsten wettbewerbsfähige.

Meine Damen und Herren,

wir haben uns diese Entscheidung nicht leicht gemacht. Wir im Vorstand von LANXESS sind uns bewusst, dass es eine der härtesten Entscheidungen in der Geschichte des Unternehmens ist. Doch sie ist unumgänglich, damit dieser Bereich auch in einem anhaltend schwierigen Markt- und Wettbewerbsumfeld dauerhaft erfolgreich sein kann.

Die Gespräche mit den Arbeitnehmervertretern haben wir unmittelbar aufgenommen. Wir sind zuversichtlich, auch hier faire und verantwortungsvolle Lösungen für die 120 Mitarbeiter in Marl zu finden.

Lassen Sie mich an dieser Stelle eines klar sagen: Wir streben an, dass wir im Zuge der zweiten Stufe unserer Neuausrichtung in Deutschland keine weiteren Entscheidungen dieser Art treffen müssen. Unser erklärtes Ziel ist es vielmehr, alle unsere deutschen Anlagen so auszurichten, dass sie dauerhaft im weltweiten Wettbewerb bestehen können. LANXESS ist ein deutsches Unternehmen, ein Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen. Wir bekennen uns zu diesem Standort, an dem wir fest verwurzelt sind. Hier arbeitet die Hälfte unserer Mitarbeiter, hierhin fließt mehr als ein Drittel unserer Investitionen.

Allerdings sage ich auch ganz klar: Es darf uns und auch anderen deutschen Unternehmen nicht weiter erschwert werden, unsere hiesigen Standorte international konkurrenzfähig zu halten. Dazu benötigen wir Rahmenbedingungen, die uns gegenüber unseren

weltweiten Wettbewerbern nicht weiter benachteiligen. Ich nenne hierbei insbesondere das Thema Energiekosten, ich nenne das Thema Infrastruktur und ich nenne auch unsere Handelsbedingungen.

Die Chemie gehört zu den Industrien mit dem höchsten Energiebedarf. Daher sind Energiepreissteigerungen schnell spürbar. Bei LANXESS sieht es konkret so aus: Vor zehn Jahren machten die Energiekosten bei vielen unserer Produkte zwischen drei und fünf Prozent der Gesamtkosten aus. Heute sind es bis zu 15 Prozent. Das liegt nicht nur an den Strompreisen, sondern auch an den zusätzlichen Abgaben. Damit haben die Energiekosten für viele unserer Produkte mit den Lohnkosten gleichgezogen. Zudem werden im globalen Vergleich die Unterschiede zwischen Energiekosten in einzelnen Ländern immer signifikanter. Dadurch sind sie heute auch bei Investitionsentscheidungen ein viel stärker gewichteter Faktor geworden.

Die Energiewende ist gesellschaftlich und politisch gewollt, daran besteht kein Zweifel. Und wir als großer Energieverbraucher bekennen uns auch zu den damit verbundenen Zielen. Wir sind jedoch nicht völlig mit der Art und Weise einverstanden, wie das komplexe Projekt umgesetzt wird.

So können wir heute etwa die zusätzlichen Belastungen, die künftig durch die Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes auf uns zukommen, noch gar nicht abschätzen. Wir wissen zum Beispiel nicht, inwieweit wir auch über 2017 hinaus an unseren Standorten mit Eigenstromerzeugung von der EEG-Umlage befreit bleiben.

Ich sage ganz deutlich: Als Unternehmen brauchen wir jetzt Klarheit und Planungssicherheit. Und wir brauchen eine sichere Energieversorgung zu weltweit wettbewerbsfähigen Preisen, um auch in Zukunft weiter in unsere Standorte in Deutschland investieren zu können. Wenn Strompreise in den USA um gut die Hälfte,

Gaspreise sogar um zwei Drittel unter den deutschen liegen, kann niemand mehr von fairen Wettbewerbsbedingungen sprechen.

Ein anderes Thema, das uns zunehmend Sorgen bereitet, ist unsere Infrastruktur. Hier droht Deutschland einen weiteren Standortvorteil zu verlieren.

Wie groß die Infrastruktur-Probleme dieses Landes mittlerweile sind, können Sie direkt vor unserer Haustür besichtigen. Die dauerhafte Sperrung der Leverkusener Autobahnbrücke für schwere Lkw beeinträchtigt seit langem die Versorgung unserer Standorte in Leverkusen und Dormagen. Hier müssen wir nicht nur zeitliche, sondern insbesondere wirtschaftliche Verluste durch die Umwege hinnehmen.

Wir brauchen eine verlässliche und zukunftsorientierte Infrastruktur. Die Politik muss hier Prioritäten setzen und dafür sorgen, dass mehr und schneller in die Stärkung der Infrastruktur investiert wird.

Meine Damen und Herren,

neben all den wirtschaftspolitischen Herausforderungen gibt es aber auch große Chancen. Chancen, die wir nicht verspielen dürfen. Besonders wenn sie in greifbarer Nähe sind. Ich spreche von TTIP, dem Handelsabkommen der Europäischen Union mit den USA.

Wir bei LANXESS sehen dieses Abkommen als effektiven Weg, Wachstum zu schaffen und die Position Deutschlands und Europas in der Weltwirtschaft abzusichern.

In der Chemiebranche sind die USA der wichtigste nicht-europäische Handelspartner für Deutschland. Die Chemie würde direkt vom Wegfall der Zölle profitieren. Wir bei LANXESS könnten dadurch nach unseren eigenen Berechnungen jährlich einen zweistelligen Millionenbetrag einsparen.

Noch vorteilhafter wäre jedoch das Ausräumen von nicht-tarifären Handelshemmnissen. Test-, Studien- und Prüfverfahren müssen im Moment häufig für beide Märkte einzeln erfolgen – ohne Zusatznutzen für den Verbraucher. Hier stecken erhebliche Kosteneinsparmöglichkeiten.

Bitte verstehen Sie mich nicht falsch. Ich meine damit keinesfalls die Aufweichung unserer hohen Standards. Diese haben wir uns in den letzten Jahrzehnten hart erarbeitet und wollen sie in jedem Fall beibehalten. Sicherheits- und Qualitätsstandards waren mitentscheidend für den Erfolg deutscher Unternehmen und es gibt hier keinen Grund, davon abzurücken.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Rahmenbedingungen, unter denen wir als Unternehmen mit unseren Standorten im globalen Wettbewerb agieren, sind ein wesentlicher Einflussfaktor für unseren Erfolg. Die wesentlichen Grundlagen dafür aber legen wir selbst.

Damit komme ich zurück zu unserer Neuausrichtung – und zwar zu dem, was wir in der dritten Stufe planen. Mit ihr wollen wir unser Portfolio wieder wettbewerbsfähig aufstellen, insbesondere unser Kautschukgeschäft. Wir denken hier etwa an Allianzen mit einem oder mehreren Partnern. Es gibt für uns zwei Optionen:

Bei einer vertikalen Allianz würden wir zum Beispiel mit einem Hersteller petrochemischer Rohstoffe kooperieren. Unser Partner könnte auf eine gesicherte Rohstoffabnahme zählen. Wir hingegen würden unseren Rohstoffzugang sichern und wären der Preisvolatilität weniger ausgesetzt.

Bei einer horizontalen Allianz würden wir mit einem anderen Kautschuk-Produzenten zusammengehen. So könnten wir in Zeiten der Überkapazität unsere Produktion optimieren.

Seit Ende des vergangenen Jahres führen wir Gespräche mit verschiedenen potenziellen Partnern aus aller Welt. Einige dieser Gespräche haben wir inzwischen abgebrochen, weil sich nicht für beide Parteien ausreichende Vorteile geboten haben. Es haben sich aber im Laufe des Prozesses auch neue Interessenten bei uns gemeldet, mit denen wir in den Dialog getreten sind.

Wir planen nach wie vor, Ihnen im zweiten Halbjahr 2015 mehr zum Stand der Gespräche zu sagen.

Meine Damen und Herren,

wie Sie sehen, kommen wir mit der Neuausrichtung zügig voran. Gleichzeitig haben wir 2014 unsere Ergebnisse im Vergleich zum Vorjahr verbessert.

Obwohl unser Umsatz um rund vier Prozent gesunken ist, konnten wir unser operatives Ergebnis, das EBITDA vor Sondereinflüssen, um zehn Prozent auf 808 Millionen Euro steigern. Insbesondere vor dem Hintergrund der weiterhin herausfordernden Geschäftssituation ist diese Ergebnissteigerung erfreulich. Die Zahlen spiegeln auch erste Erfolge unserer Neuausrichtung wider. Denn der Grund für das positive Ergebnis war vor allem die gesunkene Kostenbasis. Vorteilhaft wirkten sich auch die bessere Auslastung unserer Anlagen und die Wechselkurse aus. Besonders freut es mich, dass alle Segmente zum Ergebnisanstieg beigetragen haben.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen im Segment Performance Polymers stieg um rund ein Prozent. Trotz des anhaltenden Preisdrucks und geringerer Mengen konnten wir das Ergebnis aufgrund der deutlich niedrigeren Kostenbasis sowie positiver Wechselkurseffekte verbessern.

Bei aller Fokussierung auf das Kautschukgeschäft mit all seinen Herausforderungen geht mitunter der Blick dafür verloren, dass 60 Prozent unseres Geschäfts gut dastehen. Ich möchte an dieser Stelle

deshalb die Segmente Advanced Intermediates und Performance Chemicals besonders hervorheben. Im Segment Advanced Intermediates fassen wir unsere Geschäfte mit chemischen Zwischenprodukten zum Beispiel für die Agrarindustrie sowie die Herstellung von chemischen Vorprodukten und Wirkstoffen zusammen. Das EBITDA vor Sondereinflüssen des Segments stieg 2014 um rund sechs Prozent. Im Segment Performance Chemicals produzieren wir eine breite Palette an Prozess- und Funktionschemikalien für die Industrie. Das EBITDA vor Sondereinflüssen des Segments lag im abgelaufenen Geschäftsjahr um fast 19 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Diese Ergebnisse zeigen, dass wir in diesen Geschäften weiterhin gut positioniert sind.

Unser Konzernergebnis konnten wir ebenfalls deutlich steigern. Es lag mit 47 Millionen Euro um 206 Millionen Euro über dem Vorjahreswert. Hier möchte ich allerdings anmerken, dass wir im Vorjahr erhebliche außerplanmäßige Abschreibungen verbuchen mussten und der Vergleich zu 2013 dadurch etwas verzerrt wird. Das Ergebnis je Aktie lag für das abgelaufene Jahr entsprechend bei 53 Cent nach minus 1,91 Euro im Jahr zuvor.

Die Investitionen im Geschäftsjahr 2014 waren mit 614 Millionen Euro noch einmal hoch, da wir die Ausgaben bereits verpflichtend eingegangen waren. Trotz dieses hohen Investitionsaufwands haben wir unsere Verschuldung signifikant und schneller als erwartet zurückgeführt. Sie lag am Ende des Geschäftsjahres bei rund 1,3 Milliarden Euro und damit um 400 Millionen Euro unter dem Wert des Vorjahres.

Meine Damen und Herren,

wir sind sowohl bei der Entschuldung des Konzerns als auch bei der Neuausrichtung gut vorankommen. Wir schlagen Ihnen daher heute eine Dividende von 50 Cent je Aktie vor. Insgesamt zahlen wir damit rund 46 Millionen Euro aus. Im Sinne einer kontinuierlichen

Dividendenpolitik möchten wir Sie auch in herausfordernden Zeiten am Unternehmenserfolg beteiligen.

Vor wenigen Tagen haben wir die Ergebnisse unseres ersten Quartals veröffentlicht. Sie haben es sicher verfolgt. Bei einem im Vergleich zum Vorjahr stabilen Umsatz erreichten wir ein EBITDA vor Sondereinflüssen von 229 Millionen Euro. Das entspricht einem deutlichen Anstieg von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Und das trotz Anlaufkosten von rund 25 Millionen Euro für die Kautschuk-Anlagen in China und Singapur.

Damit liegen wir am oberen Ende der Spanne von 210 bis 230 Millionen Euro, die wir im März angekündigt haben. Natürlich haben wir dabei auch von vorteilhaften externen Effekten profitiert. Ich nenne insbesondere den für uns günstigen starken US-Dollar und gesunkene Rohstoffkosten. Wir sehen aber auch, dass unsere eigenen Anstrengungen der vergangenen Monate immer stärker Wirkung entfalten. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Wie auch bereits im Gesamtjahr 2014 haben alle drei Segmente zur Ergebnissteigerung beigetragen. Das EBITDA vor Sondereinflüssen des Segments Performance Polymers stieg um rund vier Prozent. Die Segmente Advanced Intermediates und Performance Chemicals legten beide um jeweils 28 Prozent zu.

Der Konzerngewinn lag in den ersten drei Monaten mit 22 Millionen Euro um drei Millionen Euro unter dem Wert des Vorjahres. Gründe für den Rückgang waren insbesondere Sonderaufwendungen für die Neuausrichtung.

Meine Damen und Herren,

das Jahr läuft bisher gut für uns. Die ersten Zahlen sind ermutigend, kein Zweifel. Dieser positive Trend wird dabei nicht nur von externen Effekten wie der Rohstoffpreisentwicklung und dem starken US-

Dollar, sondern auch zunehmend von unseren Maßnahmen zur Neuausrichtung getragen. Wir gehen davon aus, dass sich diese günstige Entwicklung im Jahresverlauf fortsetzen wird. Ich möchte aber noch einmal darauf hinweisen, dass im Jahresverlauf Leerkosten für unsere neuen Anlagen in Asien das Ergebnis belasten werden. Zudem gehen wir für das laufende Geschäftsjahr von einem anhaltend herausfordernden Wettbewerbsumfeld insbesondere für synthetische Kautschuke aus.

Insgesamt erhöhen wir aber unsere Prognose für das Gesamtjahr 2015. Wir gehen nun davon aus, ein EBITDA vor Sondereinflüssen zwischen 820 und 860 Millionen Euro zu erreichen.

Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen versprochen, dass wir unsere Investitionspolitik wieder ausgewogener gestalten wollen. Dieses Ziel erreichen wir nun schon in diesem Jahr – und damit ein Jahr früher als geplant. Unsere Investitionsausgaben werden sich 2015 mit rund 450 Millionen Euro auf einem wirtschaftlich sinnvollen Niveau bewegen.

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2015 steht unverändert im Zeichen der Neuausrichtung, die wir systematisch und konsequent vorantreiben. Wir haben uns für dieses Jahr wieder viel vorgenommen:

- Wir arbeiten weiter an der Neuaufstellung unser Kautschuk-Produktionsnetzwerke,
- wir setzen unsere Vertrieboptimierung fort,
- und wir arbeiten weiter an Allianzen für unser Kautschuk-Geschäft.

2015 ist das Jahr, in dem wir entscheidende Weichen für die Zukunft unseres Unternehmens stellen wollen.

2016 wollen wir die Neuausrichtung abschließen und dann von den umgesetzten Maßnahmen profitieren. Wir sollten dann auch in der Lage sein, sukzessive wieder in den Wachstumsmodus zu kommen. Unser Ziel dabei ist, unsere Position in weniger zyklischen Geschäften auszubauen. Das heißt vor allem in den Segmenten Advanced Intermediates und Performance Chemicals.

Bei den Advanced Intermediates wollen wir durch gezielte Investitionen Engpässe in der Produktion abbauen und die Effizienz weiter steigern. Und bei den Performance Chemicals planen wir, unsere Anlagenbasis weiter auszubauen, insbesondere in Asien. Darüber hinaus wollen wir durch die Konsolidierung von Geschäften mit ähnlichen Kundenstämmen unsere Profitabilität verbessern.

In beiden Segmenten sind wir auch bereit, über Akquisitionen weiter zu wachsen. Sollten sich hier Möglichkeiten ergeben, werden wir diese prüfen.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte LANXESS Aktionäre,

wir wollen zurück in die Erfolgsspur. Das ist unser erklärtes Ziel. Wir haben bereits einige Meilensteine erreicht. Tempo und Richtung stimmen. Aber: Es liegt noch ein gutes Stück Weg vor uns.

Eingangs habe ich mit Blick auf 2014 von einem intensiven Jahr gesprochen. Sie haben uns in diesem Jahr begleitet und uns die Treue gehalten. Für Ihre Geduld und für das Vertrauen, das Sie uns bis hierher geschenkt haben, danke ich Ihnen herzlich.

Ich kann Ihnen versichern: Wir bei LANXESS wissen dieses Vertrauen zu schätzen. Und wir arbeiten jeden Tag neu daran zu beweisen, dass wir dieses Vertrauen verdienen.

Vielen Dank.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Presseinformation enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der LANXESS AG beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.