

Ein neuer Anfang

saltigo

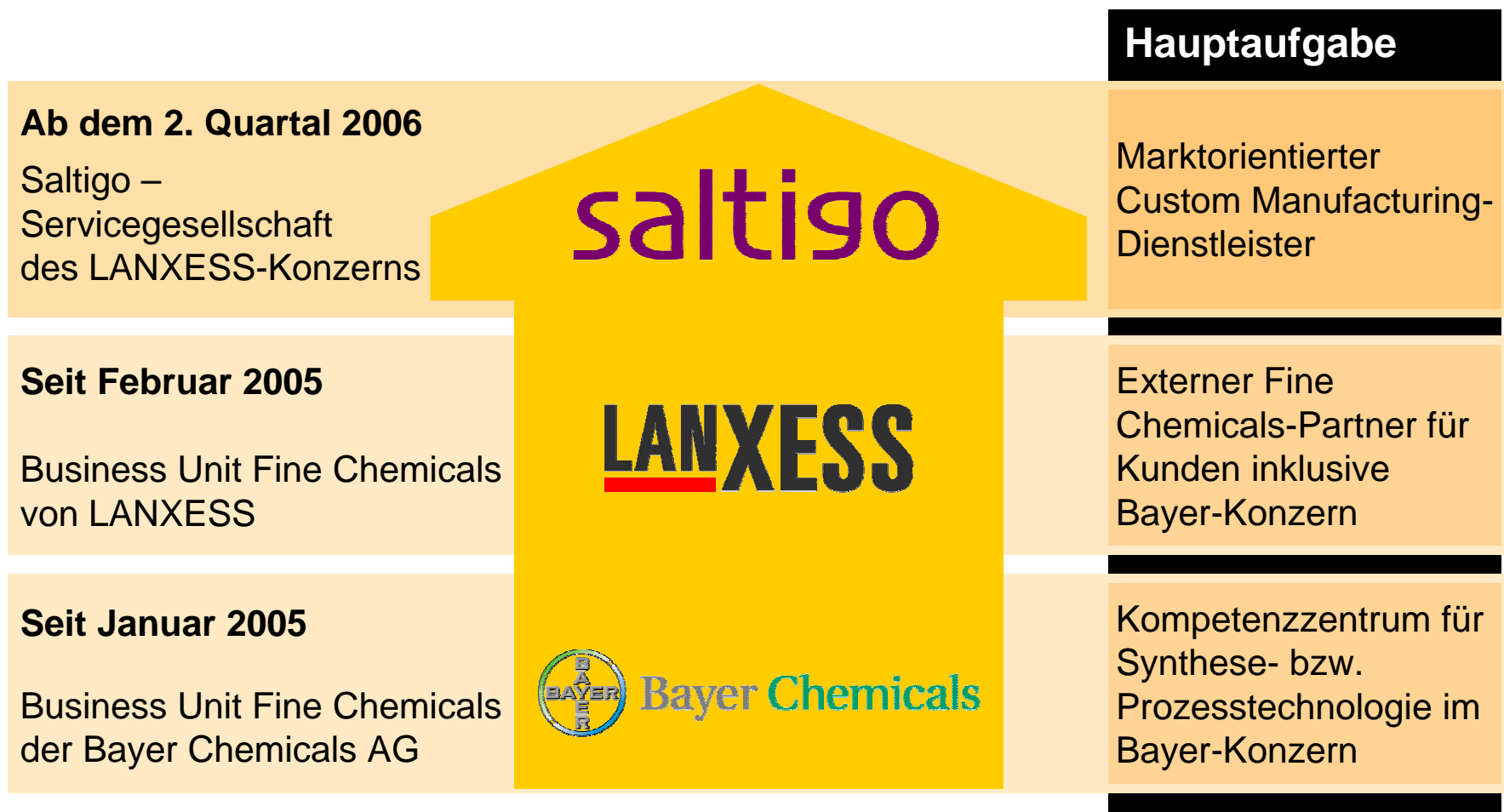
customized competence

Ein weltweit operierender
Custom Manufacturing-Dienstleister
mit drei Business Lines:
Pharma, Agro und Specialties

LANXESS

Woher kommen wir?

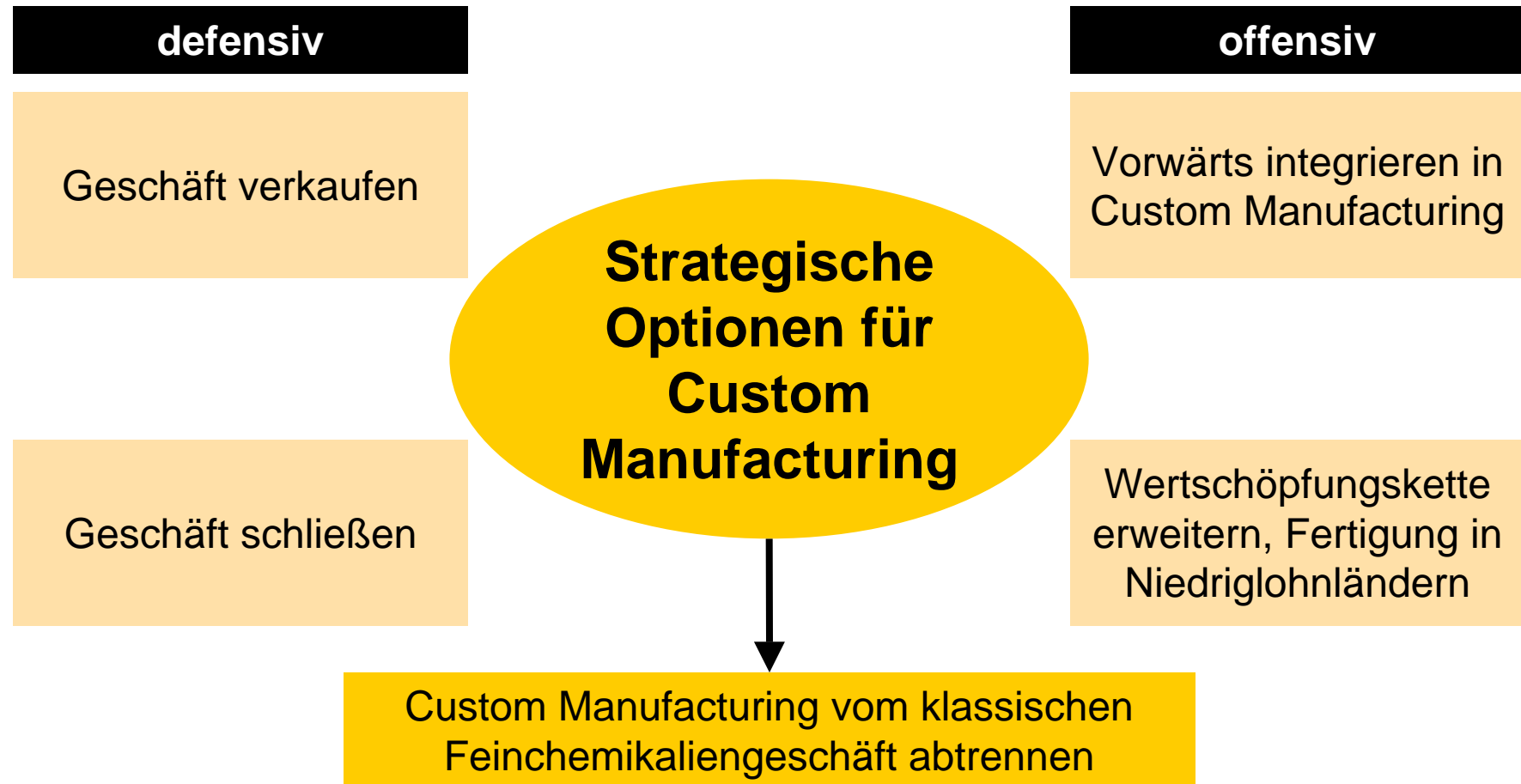
Unsere jüngste Geschichte im Fine Chemicals-Geschäft



LANXESS

Welche Möglichkeiten haben wir?

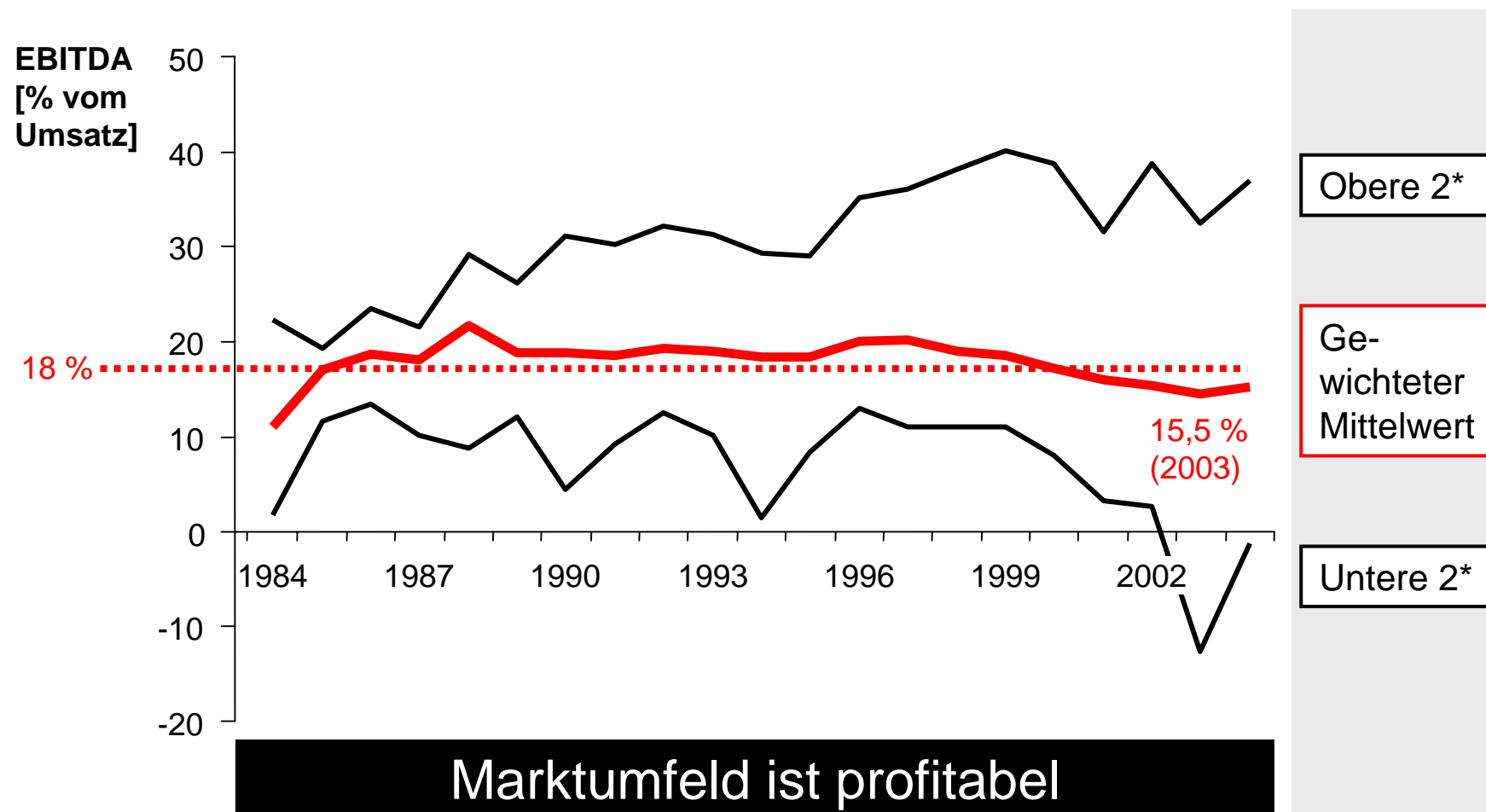
Strategien für das Custom Manufacturing angesichts erforderlicher Konsolidierung



LANXESS

Kenndaten des Marktes

Mittleres EBITDA von Custom Manufacturing-Anbietern



* Jeweils für das genannte Jahr

Quelle: Dr. A. Heitmann, LANXESS Bilanzpressekonferenz 04/2005

LANXESS

Wo stehen wir jetzt?

Wir sind ein mittelständischer Komplettanbieter

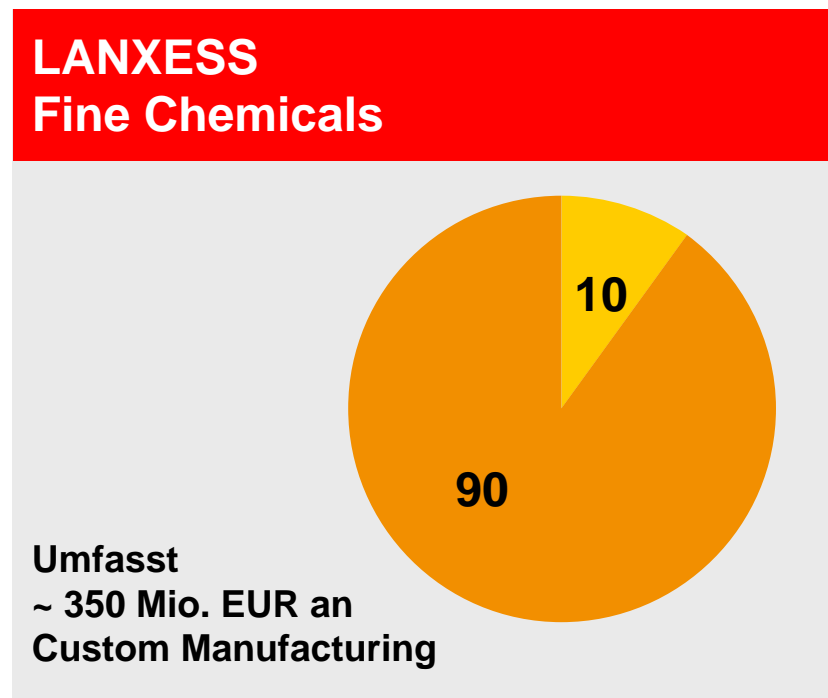
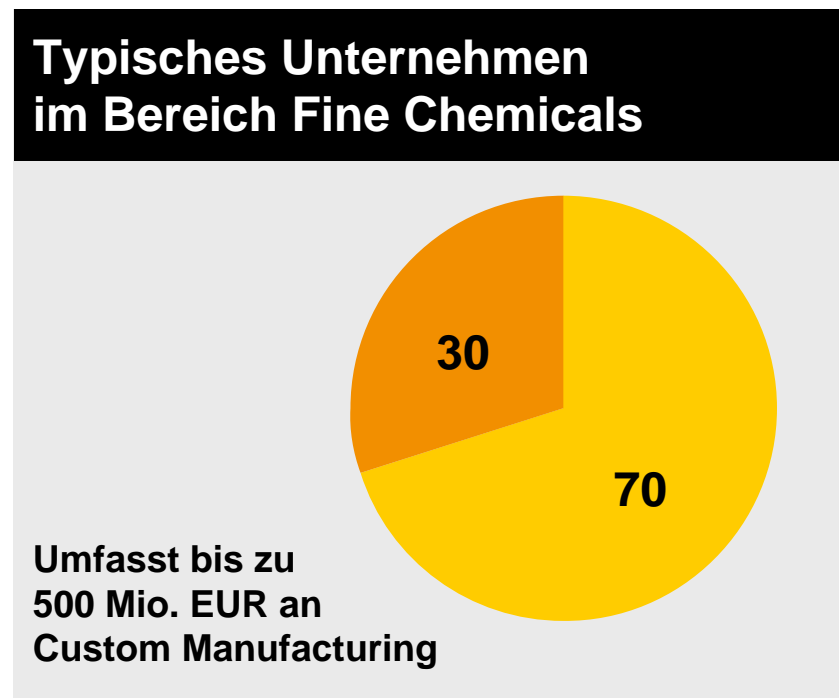
Anbietertyp	Ungefähre Anzahl von Unternehmen	Jährliche Erlöse	Technologieportfolio	
Niedrigkostenanbieter	> 500 Player	variabel	<ul style="list-style-type: none"> • Gut gefüllte Toolbox • Extensive Reverse-Engineering-Kapazitäten in Indien 	Nischenanbieter
Spezialfirmen	> 200 Player	< 100 US-\$	<ul style="list-style-type: none"> • Mengenbezogene Preise • (Fokussierte) Technologieunternehmen 	
Mittelständische Unternehmen	~ 20 Player, darunter LANXESS Fine Chemicals	100 – 500 Mio. US-\$	<ul style="list-style-type: none"> • Meist gut gefüllte Toolbox • Variable Biotechnologie-Kapazitäten 	Komplettanbieter
Großunternehmen	“Die großen Drei”: Lonza, DSM, Degussa	500 – 1.500 Mio. US-\$	<ul style="list-style-type: none"> • Vollständige Toolbox • Modernste Mehrzweckanlagen • Variable Biotechnologie-Kapazitäten 	

LANXESS

Wo stehen wir jetzt?

Wir sind ein führendes Unternehmen im Custom Manufacturing

Vergleich der Geschäftsstrukturen (Umsatz %)



Quelle: ADL, eigene Schätzungen, Stand 2005



Marktdaten

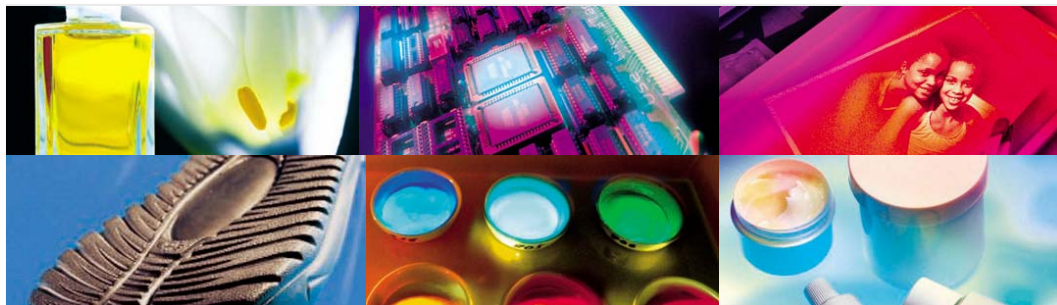
Unsere Zielbranchen sind innovationsgetrieben



Pharma

Insgesamt 466 Mrd. US-\$

Agro
Insgesamt 27 Mrd. US-\$



Specialties

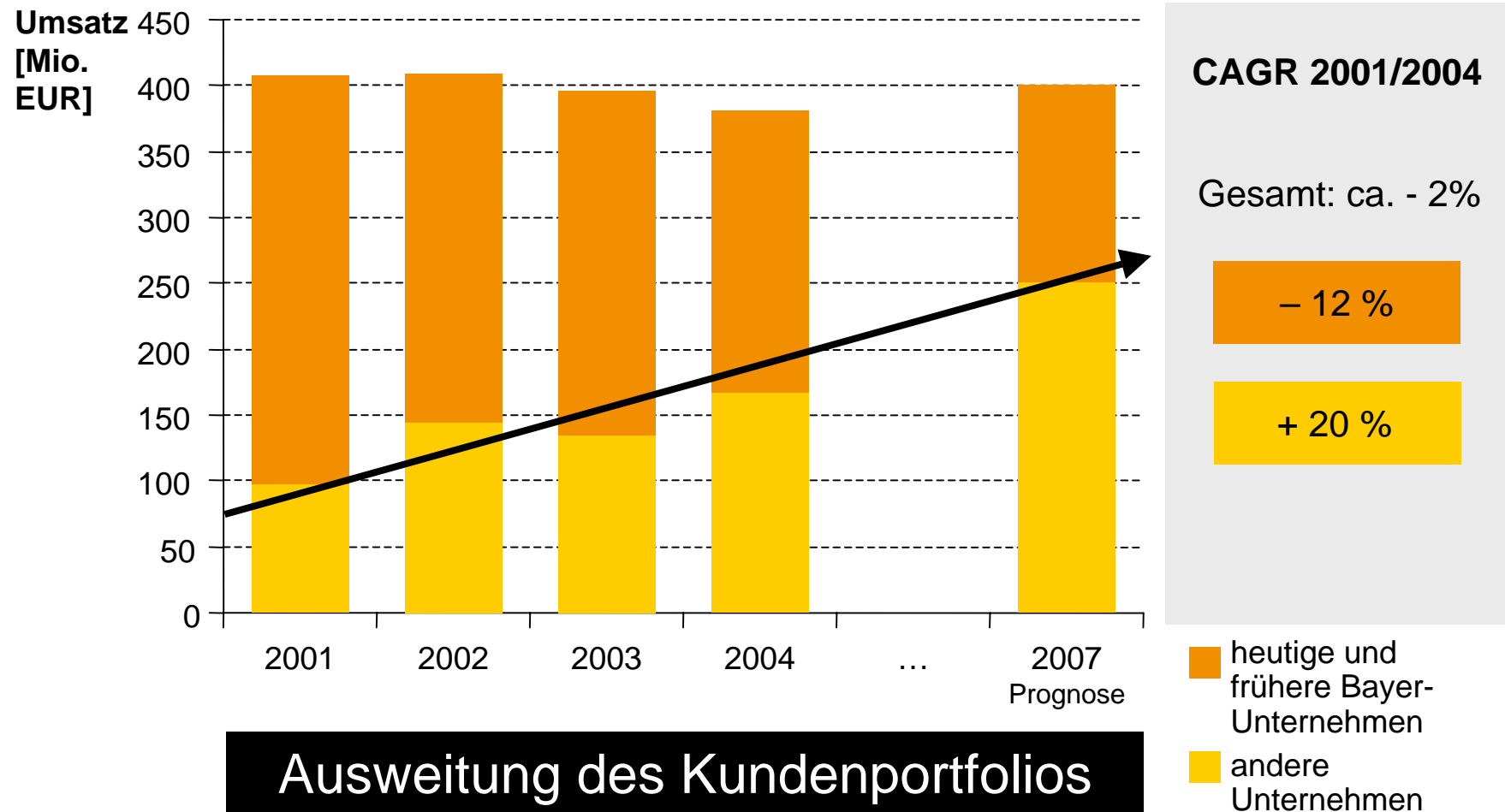
Insgesamt > 120 Mrd. US-\$

Quelle: Eigene Schätzungen, IMS, Stand 2004

LANXESS

Was wird sich ändern?

Veränderung der Kundenstruktur



Ausweitung des Kundenportfolios

Quelle: LANXESS Fine Chemicals Marketing



Wo stehen wir jetzt?

LANXESS Fine Chemicals – ein attraktives Geschäft

- Weltweite Kundenbasis in innovativen Branchen
- Zuverlässiger Entwicklungspartner für Verfahren und Produkte
- Langjährige Erfahrung
- Gut ausgebildete, kompetente Mitarbeiter
- Breite Technologiebasis für komplexe Synthesen
- Voll integrierter Standort

LANXESS

Was wird sich ändern?

Die größten Herausforderungen angehen

saltigo



Neue Geschäftsstruktur ist Voraussetzung für Erfolg

Herausforderung

- Übernommene Asset-Struktur
- Chemiekonglomerat
- Klares externes Profil



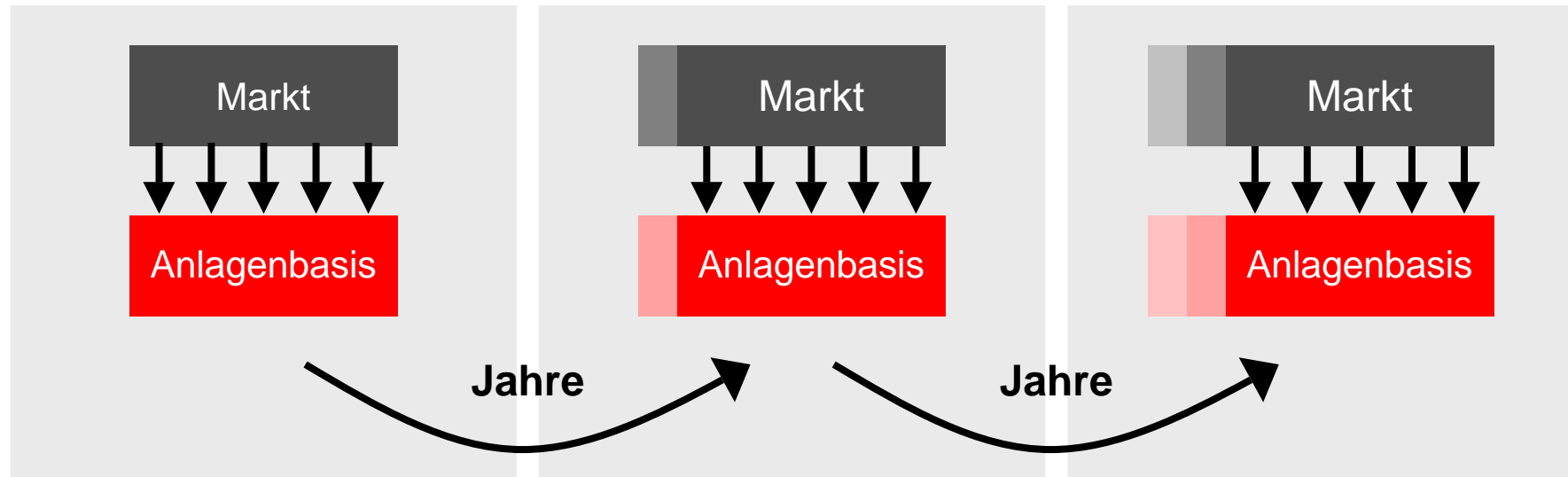
Vorgehen

- Schließungen/Konsolidierungen
- Neue Geschäftsstruktur
- Eigene Identität etablieren

LANXESS

Marktdaten

Asset-Entwicklungsstrategie für das Custom Manufacturing



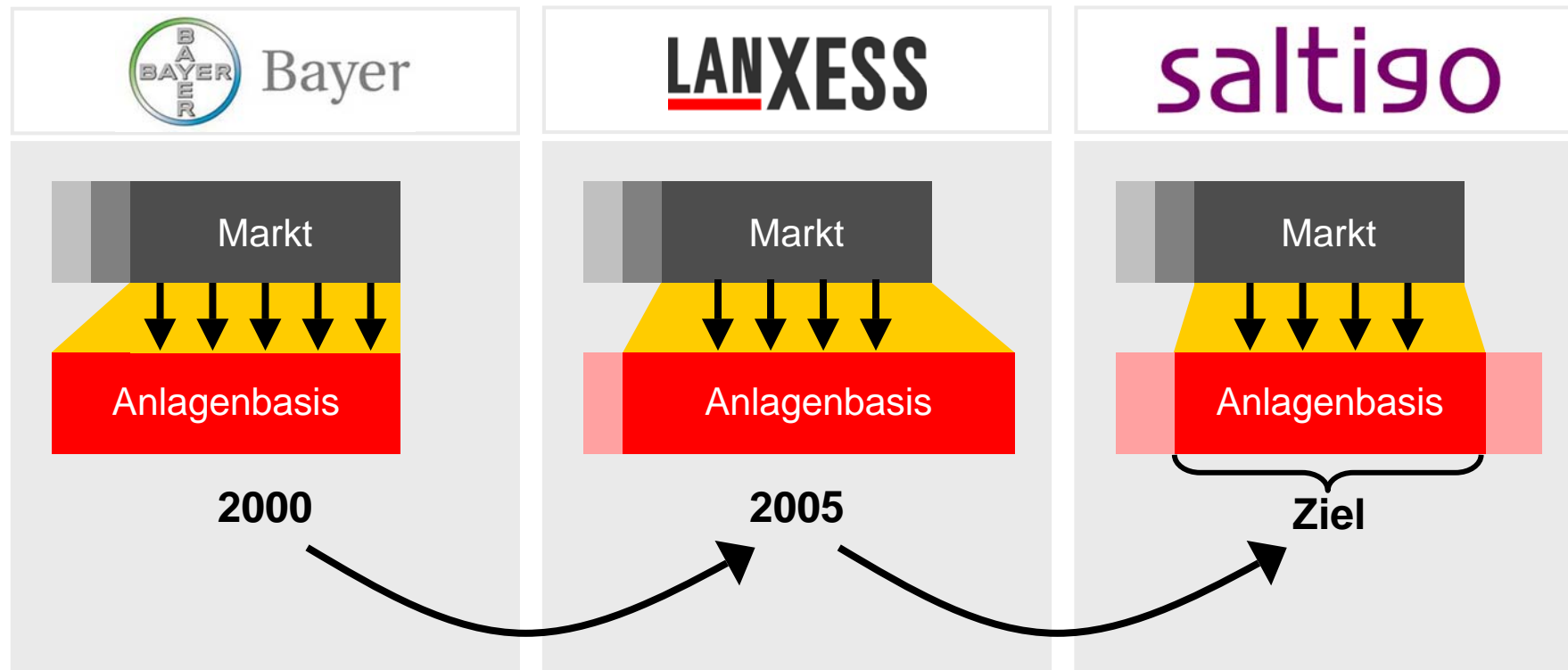
10 % Austausch im Projektportfolio pro Jahr

Kopplung der Anlagenbasis an den Markt

↓ Projekte, die die Anlagen nutzen

LANXESS

Sich den Herausforderungen stellen Reaktion auf Marktanforderungen



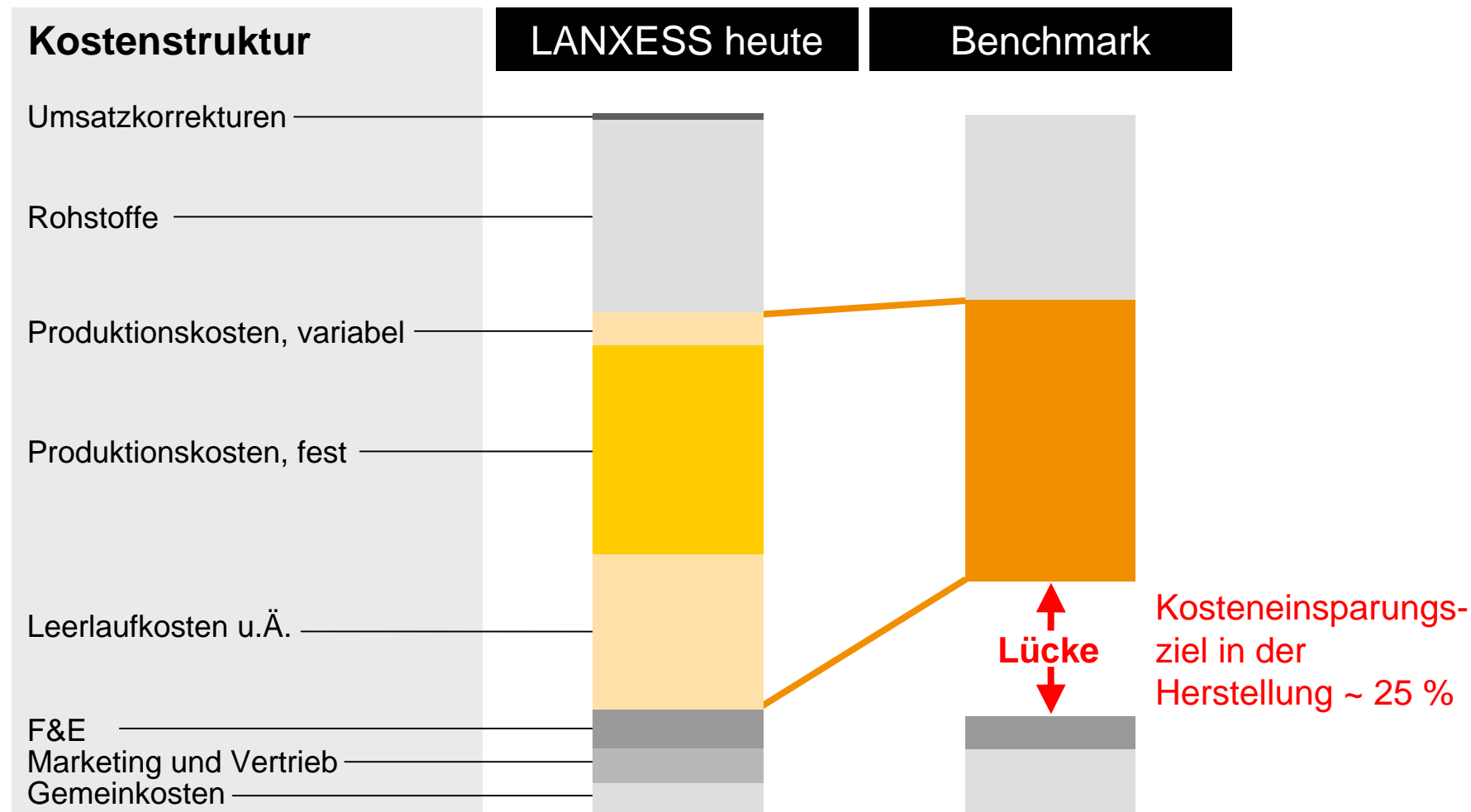
Ziel ist die kontinuierliche Anpassung der Anlagen

↓ Projekte, die die Anlagen nutzen

LANXESS

Sich den Herausforderungen stellen

Niedrigere Produktionskosten – der Schlüssel zum Schließen der Lücke



Quelle: LANXESS Fine Chemicals, SRI Consulting

LANXESS

Sich den Herausforderungen stellen

Personalabbau

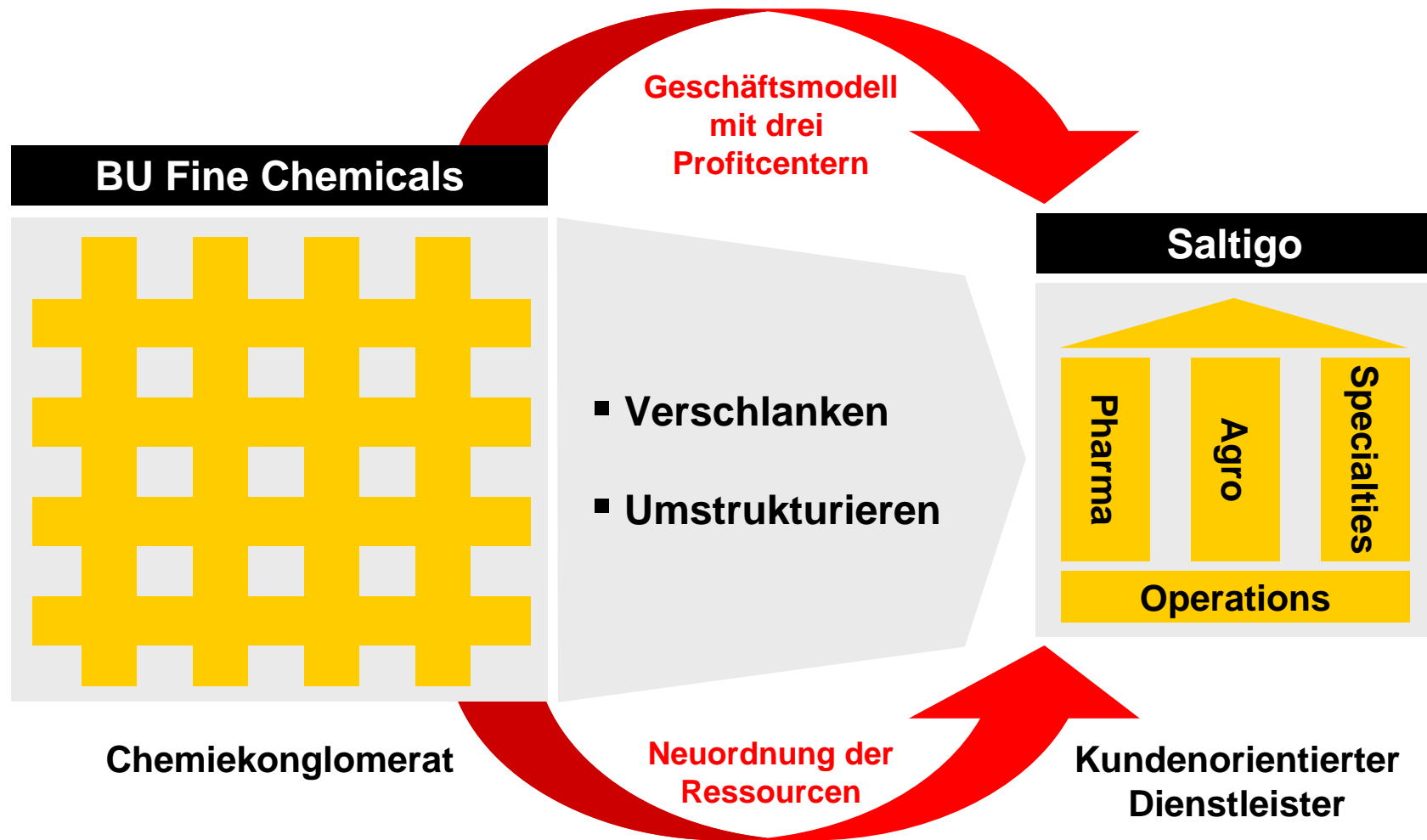
Vereinbarung mit dem LANXESS-Betriebsrat erzielt

- 50 Mio. EUR Investitionen von LANXESS in das neue Geschäft (2005-2007)
- In den nächsten 2 Jahren sind angemessene Lösungen für rund 500 Mitarbeiter auszuhandeln
- Deutlicher freiwilliger Gehaltsverzicht der Mitarbeiter der LANXESS Deutschland GmbH und der LANXESS AG zur Finanzierung von Outplacement und Abfindungspaketen

LANXESS

Sich den Herausforderungen stellen

Organisatorische Umstrukturierung



Der Weg vor uns

Wichtigste Aufgaben und Ziele

- Saltigo im 2. Quartal 2006 erfolgreich einführen
- Anlagenbasis und Organisation rasch umstrukturieren
- Sich in den globalen Märkten deutlicher positionieren
- Eine Identität als Dienstleister aufbauen

Ein finanziell solider, langfristig ausgerichteter,
engagierter Partner unserer Kunden sein

LANXESS