

Rede zur Hauptversammlung

Linde AG | München, 29. Mai 2013



**Prof. Dr.-Ing.
Wolfgang Reitzle**

Vorsitzender des Vorstands
der Linde AG



THE LINDE GROUP

„Wir sind heute das größte Gaseunternehmen der Welt.“

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Vertreter der Medien, sehr geehrte Damen und Herren,

zur diesjährigen Hauptversammlung der Linde AG heiÙe ich Sie hier in München im Namen des Vorstands herzlich willkommen.

**„Im Geschäftsjahr 2012 ist es
uns erneut gelungen, den
Konzernumsatz und das operative
Konzernergebnis deutlich zu
steigern.“**

Wir leben in bewegten Zeiten: Hohe Staatsdefizite, Währungsturbulenzen, eine hohe Volatilität an den Finanzmärkten, politische Unruhen – all dies sind Faktoren, die die weltweite Konjunkturentwicklung beeinträchtigen. Sie prägen das Umfeld, in dem sich ein global tätiges Unternehmen wie Linde tagtäglich bewähren muss.

Mit Blick auf die vergangenen 12 Monate darf ich sagen: Wir haben uns auch unter diesen – alles andere als günstigen – Rahmenbedingungen gut behaupten können.

Geschäftsjahr 2012 – Konzern

Im Geschäftsjahr 2012 ist es uns erneut gelungen, den Konzernumsatz und das operative Konzernergebnis deutlich zu steigern: Der Konzernumsatz ist um 10,8 Prozent auf rund 15,3 Mrd. Euro gewachsen, während sich das operative Konzernergebnis um 10 Prozent auf über 3,5 Mrd. Euro verbesserte. Die operative Konzernmarge erreichte 23,1 Prozent und lag somit annähernd auf dem Vorjahresniveau von 23,3 Prozent.

Das heißt: Wir konnten unsere hohe Ertragskraft weiter festigen, obwohl wir im vergangenen Jahr mit rund 2 Mrd. Euro – das sind 600 Mio. Euro mehr als 2011 – überproportional viel investiert haben.

Zu dieser vergleichsweise robusten Geschäftsentwicklung hat erstmals auch das US-Homecare-Unternehmen

Lincare beigetragen, das wir im August 2012 übernommen haben. Mit der Lincare-Akquisition konnten wir uns in einem stabilen Wachstumsmarkt entscheidend verstärken: Wir sind jetzt der weltweit führende Healthcare-Anbieter der Gaseindustrie.

Vor allem aber zeigen die wichtigsten Kennzahlen für das vergangene Geschäftsjahr, dass unser auf Nachhaltigkeit angelegtes Geschäftsmodell funktioniert. Auf der Grundlage unserer globalen Aufstellung und unserer sehr guten Positionierung in den Wachstumsregionen konnten wir eine Nachfragezurückhaltung in einzelnen Märkten oder die Schwäche bestimmter Währungen kompensieren. Durch die konsequente Umsetzung unserer Maßnahmen zur Effizienzsteigerung – Sie kennen unser Konzept unter dem Namen HPO – waren wir zudem in der Lage, unsere hohe Profitabilität zu wahren.

**„Wir sind jetzt der weltweit führende
Healthcare-Anbieter der
Gaseindustrie.“**

Dividende

Meine Damen und Herren, vor diesem Hintergrund werden wir unsere ertragsorientierte und von Kontinuität geprägte Dividendenpolitik nahtlos fortsetzen. Unter Punkt 2 der heutigen Tagesordnung schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand der Linde AG vor, den Bilanzgewinn von 500.010.213,60 Euro zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 2,70 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Anhebung der Dividende um 8 Prozent.

Entwicklung Linde-Aktie

Neben der Dividende konnten Sie sich auch im vergangenen Jahr wieder auf eine ordentliche Kursentwicklung Ihrer Linde-Aktie verlassen: Der Wert des Anteilsscheins ist im Jahr 2012 um rund 15 Prozent gestiegen. Beim Vergleich mit dem Dax, der im selben Zeitraum ein Plus von gut 29 Prozent erzielte, ist unsere Kapitalerhöhung zu berücksichtigen, die wir im Juli 2012 zur Refinanzierung der Lincare-Akquisition durchgeführt haben. Im Zuge der Kapitalerhöhung haben wir rund 13 Mio. neue Aktien ausgegeben. Insgesamt ist der Börsenwert unseres Unternehmens im vergangenen Jahr um annähernd 5 Mrd. Euro auf 24,4 Mrd. Euro gewachsen. Wir zählen

also mittlerweile durchaus zu den gewichtigeren Titeln im Dax. Auch in diesem Jahr sind wir an der Börse gut unterwegs: Der Kurs der Linde-Aktie ist seit dem Jahresende 2012 um etwa 16 Prozent gestiegen; unser Börsenwert liegt aktuell bei mehr als 28 Mrd. Euro. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren betrug unser Börsenwert nur ein Zehntel davon.

Kapitalerhöhung

Meine Damen und Herren, gerne erläutere ich Ihnen den Hintergrund und die Einzelheiten der Kapitalerhöhung, die wir im vergangenen Jahr vollzogen haben:

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 4. Mai 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 3. Mai 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 70 Mio. Euro durch die Ausgabe von neuen Stückaktien zu erhöhen. Dabei wurde der Vorstand auch ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Dazu müssen die neuen Aktien zu einem Ausgabebetrag ausgegeben werden, der den Kurs der bereits börsennotierten Stückaktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags nicht wesentlich unterschreitet. Die Festlegung des Ausgabebetrags sollte möglichst zeitnah zur Platzierung der Stückaktien erfolgen. Zudem dürfen die zum Bezugsrechtsausschluss ausgegebenen Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreiten – weder zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung.

**„Der Kurs der Linde-Aktie hat seit
dem Jahresende 2012 um etwa
16 Prozent zugelegt.“**

Im Zuge der Kapitalerhöhung wurden 12.844.037 neue Aktien ausgegeben. Das Grundkapital unserer Gesellschaft erhöhte sich dadurch um 32.880.734,72 Euro auf 473.601.397,76 Euro. Dies entspricht einer Kapitalerhöhung von 7,5 Prozent. Die Kapitalerhöhung wurde am 12. Juli 2012 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam. Die neuen Aktien wurden am 12. Juli 2012 zugelassen und am 13. Juli 2012 erstmals an der Börse gehandelt. Der Bruttoemissionserlös betrug rund 1,4 Mrd. Euro. An der Kapitalerhöhung waren die Deutsche Bank, die Commerzbank und die Morgan Stanley Bank als Konsortialbanken beteiligt. Zeichner der neuen Aktien war die Deutsche Bank.

Der Platzierungspreis der Aktien betrug 109 Euro. Er lag damit um etwa 1,5 Prozent unter dem Börsenpreis von 110,65 Euro zum Zeitpunkt der Festsetzung durch Vorstand und Aufsichtsrat am 10. Juli um 9.25 Uhr. Die Preisfestsetzung durch Vorstand und Aufsichtsrat erfolgte somit unter Beachtung der Preisvorgaben des § 186 Abs. 3 Satz 4 Aktiengesetz und der Linde-Satzung.

Nur durch den Bezugsrechtsausschluss konnten wir die günstige Marktposition für diese Kapitalmaßnahme kurzfristig nutzen und mit der marktnahen Preisfestsetzung einen hohen Emissionserlös erzielen. Hätten wir stattdessen ein Bezugsrecht eingeräumt, wäre damit eine gesetzlich vorgeschriebene Bezugsfrist von mindestens zwei Wochen verbunden gewesen und der endgültige Bezugspreis hätte spätestens drei Tage vor Ablauf der Bezugsfrist bekannt gegeben werden müssen. Der längere Zeitraum zwischen Preisfestsetzung und Abwicklung der Kapitalerhöhung führt in aller Regel – insbesondere bei volatilen Aktienmärkten – zu einem höheren Kursänderungsrisiko als dies bei der bezugsrechtsfreien Zuteilung der Fall ist. Die Folge ist ein höherer Sicherheitsabschlag auf den aktuellen Aktienkurs.

Durch die Preisfestsetzung nahe am aktuellen Börsenkurs und den auf 10 Prozent des bisherigen Grundkapitals beschränkten Umfang der ausgegebenen Aktien haben wir auch die Interessen der vom Bezugsrecht ausgeschlossenen Aktionäre angemessen wahren können. Denn mit Blick auf den liquiden Börsenhandel hatten alle Aktionäre grundsätzlich die Möglichkeit, ihre relative Beteiligung an der Gesellschaft über einen Zukauf über die Börse zu vergleichbaren Bedingungen aufrechtzuerhalten. Durch die Ausgabe der neuen Aktien auf dem Niveau des aktuellen Börsenkurses konnten wir zudem sicherstellen, dass die Kapitalerhöhung nicht mit einer wirtschaftlichen Verwässerung für Sie, unsere Aktionäre, verbunden war.

Erwerb eigener Aktien

Erlauben Sie mir an dieser Stelle noch kurz die Erläuterung einer weiteren Maßnahme, die wir auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr beschlossen hatten, nämlich die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien:

Gemäß einer Vorstandsentscheidung hat unsere Gesellschaft am 14. Dezember 2012 insgesamt 36.408 eigene Aktien über die Börse im Xetra-Handel zurückgekauft. Der Durchschnittspreis je Aktie betrug 134,0481 Euro. Dies entsprach einem Gesamtpreis von 4.880.423,22 Euro. Der Anteil der erworbenen eigenen Aktien am Grundkapital beläuft sich auf 0,02 Prozent. Wir verwenden diese Aktien zur Erfüllung von Rechten auf Übertragung von Aktien der Linde AG im Rahmen des so genannten Share Matching Plans, also für unser Aktienoptionsprogramm.

Geschäftsbereiche 2012

Und damit komme ich zum Überblick über den Geschäftsverlauf in unserem globalen Industriegase- und Anlagenbaugeschäft im vergangenen Jahr.

Gases Division

In unserer Gases Division ist der Umsatz im Geschäftsjahr 2012 um fast 14 Prozent auf knapp 12,6 Mrd. Euro gewachsen. Dabei sind die neu hinzu gewonnenen Lincare-Aktivitäten zu berücksichtigen: Auf vergleichbarer Basis – also ohne den Lincare-Anteil sowie bereinigt um Währungs- und Erdgaspreiseffekte – hätten wir im Gasegeschäft ein Umsatzplus von 3,8 Prozent verzeichnet.

„In unserer Gases Division ist der Umsatz im Geschäftsjahr 2012 um fast 14 Prozent gewachsen.“

Beim operativen Ergebnis der Gases Division konnten wir eine Verbesserung um annähernd 12 Prozent auf 3,4 Mrd. Euro erzielen. Die operative Marge erreichte 27,0 Prozent und damit nicht ganz den hohen Vorjahreswert von 27,5 Prozent. Dies lag vor allem daran, dass wir im Berichtsjahr Vorleistungen getätigt haben, um unser Geschäft im stark expandierenden asiatischen Markt – insbesondere in China – weiter auszubauen.

Wie bereits in den Vorjahren ist die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Segmenten der Gases Division – den jeweiligen konjunkturellen Rahmenbedingungen entsprechend – unterschiedlich verlaufen.

In der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) ist der Umsatz um 5,7 Prozent gewachsen, auf vergleichbarer Basis um 4,1 Prozent. Beeinträchtigt wurde der Geschäftsverlauf durch die ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Eurozone, während wir im Mittleren Osten und in Osteuropa das gute konjunkturelle Umfeld nutzen konnten.

Im Zuge der nach wie vor vergleichsweise dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung in Asien, insbesondere in China, haben wir unser Gasegeschäft im Raum Asien/Pazifik deutlich ausbauen können. Dabei profitierten wir abermals von unseren führenden Positionen in diesen Märkten. Allerdings hat sich auch in dieser Region die Nachfragedynamik in fast allen Produktbereichen in der zweiten Hälfte 2012 etwas abgeschwächt.

„Unterstützt durch das neu hinzugewonnene Lincare-Geschäft ist der Umsatz in Amerika deutlich um gut 34 Prozent gewachsen.“

In diesem Umfeld ist unser Umsatz im Segment Asien/Pazifik um 13,7 Prozent gestiegen. Auf vergleichbarer Basis lag das Umsatzplus bei 5 Prozent. Beim Vergleich mit dem Vorjahr sind die bereits erwähnten Vorleistungen zu beachten.

Unterstützt durch das neu hinzugewonnene Lincare-Geschäft ist der Umsatz in Amerika deutlich um gut 34 Prozent gewachsen. Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich der Umsatz hier um 2,8 Prozent. In Nordamerika konnten wir rückläufige Volumina, die wir in einzelnen Kundensegmenten zu verzeichnen hatten, durch Preissteigerungen bei Flaschengasen kompensieren. In Südamerika war die Nachfrage vor allem im Produktbereich Healthcare sowie im Geschäft mit Flaschen- und Flüssiggasen relativ stabil.

Engineering Division

Im internationalen Projektgeschäft Anlagenbau haben wir unsere robuste Geschäftsentwicklung auch im vergangenen Jahr fortsetzen können. Der Umsatz in der Engineering Division ist leicht um 1,2 Prozent auf über 2,5 Mrd. Euro gestiegen. Beim operativen Ergebnis haben wir eine Verbesserung um 2,6 Prozent auf 312 Mio. Euro erzielt. Dies entspricht einer operativen Marge von 12,2 Prozent – damit konnten wir sogar den bereits hohen Vorjahreswert von 12,0 Prozent übertreffen.

Sehr positiv entwickelte sich der Auftragseingang: Er betrug zum Jahresende gut 2,8 Mrd. Euro und lag damit um 26 Prozent über dem Vorjahr.

„Wir haben im ersten Quartal 2013 den Konzernumsatz und das operative Konzernergebnis erneut gesteigert.“

Zu dieser deutlichen Erhöhung hat auch die gestiegene Zahl von Aufträgen aus unserer Gases Division beigetragen. Ein Beispiel hierfür ist ein Großprojekt in Saudi-Arabien: Am Standort Jubail werden wir eine Wasserstoff- und Synthesegas-Anlage sowie eine Ammoniak-Anlage errichten und daraus die Sadara Petrochemical Company versorgen. Betreiber der neuen Anlagen wird unsere Gases Division sein. Der Auftrag hat ein Gesamtinvestitionsvolumen von 380 Mio. US-Dollar. Das Projekt ist eine weitere Bestätigung für unser integriertes Geschäftsmodell und ein Beleg dafür, wie unsere Engineering Division den Ausbau des On-site-Geschäfts im Gase-Bereich unterstützt.

Soviel zum Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr, nun zur aktuellen Entwicklung.

Geschäftsverlauf 1. Quartal 2013 – Konzern

Wir sind ganz solide in das neue Geschäftsjahr gestartet und haben im ersten Quartal 2013 den Konzernumsatz und das operative Konzernergebnis erneut gesteigert. Per Ende März 2013 ist der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 10,3 Prozent auf annähernd 4 Mrd. Euro gewachsen. Bereinigt um Währungskurs-effekte lag das Umsatzplus sogar bei 11,8 Prozent. Wir sind damit erstmals, wie einige Zeitungen schrieben, das größte Gaseunternehmen der Welt.

Das operative Konzernergebnis konnten wir um 12,6 Prozent auf 953 Mio. Euro verbessern und damit die operative Konzernmarge auf 23,9 Prozent (Vj. 23,4 Prozent) erhöhen.

Obwohl die Rahmenbedingungen insbesondere in den reifen Märkten nicht gerade günstig waren, ist es uns also gelungen, weiter profitabel zu wachsen. Dazu haben vor allem unsere Zukäufe im Healthcare-Geschäft beigetragen.

1. Quartal 2013 – Gases Division

In der Gases Division ist der Umsatz im ersten Quartal um 14,8 Prozent auf fast 3,5 Mrd. Euro gestiegen. Bei diesem deutlichen Zuwachs ist wieder die Akquisition von Lincare zu berücksichtigen. Lincare steuerte per Ende März knapp 400 Mio. Euro zum Gesamtumsatz der Gases Division bei. Auf vergleichbarer Basis betrug das Umsatzplus 3,7 Prozent.

Beim operativen Ergebnis der Gases Division konnten wir eine Verbesserung um 14,5 Prozent auf 942 Mio. Euro verbuchen. Die operative Marge erreichte 27,3 und lag damit in etwa auf dem Niveau des hohen Vorjahreswertes von 27,4 Prozent.

Im Segment EMEA wurde die Geschäftsentwicklung durch die nach wie vor ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Eurozone beeinträchtigt. Entsprechend verhalten fiel hier die Nachfrage nach Flüssig- und Flaschengasen aus, während sich das On-site-Geschäft vergleichsweise stabil entwickelte. In Osteuropa war das Marktumfeld von einer Konjunkturabflachung gekennzeichnet. Im Mittleren Osten zeigte sich die Wirtschaft hingegen robust.

„Wir wollen uns besser entwickeln
als der Markt.“

Vor diesem Hintergrund haben wir den Umsatz im Segment EMEA im ersten Quartal 2013 um 2,5 Prozent auf knapp 1,5 Mrd. Euro gesteigert; auf vergleichbarer Basis betrug das Umsatzplus 4,0 Prozent.

Innerhalb des Segments Asien/Pazifik konnten wir unser Geschäft in Süd- und Ostasien am stärksten ausbauen. In nahezu allen Ländern dieser Region haben wir in den Produktbereichen Flaschen- und Flüssiggase – ebenso wie in Greater China – deutliche Volumensteigerungen verzeichnet. Im Raum Südpazifik war der Markt hingegen von Volumenrückgängen geprägt, insbesondere im Geschäft mit technischem Zubehör und Ausrüstung.

Unter diesen Rahmenbedingungen haben wir den Umsatz im Segment Asien/Pazifik per Ende März um 3,3 Prozent auf 926 Mio. Euro erhöht. Auf vergleichbarer Basis entspricht dies einem Umsatzanstieg um 5,4 Prozent.

Im Segment Amerika ist der Umsatz im ersten Quartal vor allem durch das neu hinzu gewonnene Lincare-

Geschäft erwartungsgemäß sehr deutlich gestiegen, genauer gesagt: um 56,8 Prozent auf gut 1 Mrd. Euro. Auf vergleichbarer Basis betrug der Umsatzanstieg in diesem Segment 2,2 Prozent.

In Nordamerika hat sich der Produktbereich Flüssiggase positiv entwickelt, während das Wachstum in Südamerika insbesondere durch steigende Umsätze in Venezuela und Argentinien unterstützt wurde.

Ausblick Gases Division

Die aktuellen Konjunkturdaten deuten darauf hin, dass der weltweite Gasemarkt im laufenden Jahr 2013 etwas stärker wachsen wird als im Vorjahr. Unsere grundsätzliche Zielsetzung im Gasegeschäft gilt nach wie vor: Wir wollen uns besser entwickeln als der Markt und unsere Produktivität weiter steigern. Dazu sollten alle Produktbereiche beitragen. Im On-site-Geschäft verfügen wir über eine gut gefüllte Projektpipeline, und im Geschäft mit Flüssig- und Flaschengasen erwarten wir eine Entwicklung, die den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen entspricht. In der Sparte Healthcare rechnen wir schon allein vor dem Hintergrund der getätigten Akquisitionen mit deutlichen Umsatz- und Ergebniszuwächsen.

Das heißt: Wir gehen in der Gases Division für das Geschäftsjahr 2013 davon aus, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr zu erhöhen und das operative Ergebnis zu verbessern.

Und damit komme ich zur aktuellen Situation in unserem Anlagenbaugeschäft:

1. Quartal 2013 – Engineering Division

Für unsere Engineering Division war das erste Quartal 2013 von einer Reihe bedeutender Neuaufträge geprägt. Der Auftragseingang stieg deutlich an und lag zum Ende des Berichtszeitraums mit nahezu 1,4 Mrd. Euro um mehr als 80 Prozent über dem Vorjahr.

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung entsprach den erwarteten Fortschritten bei den einzelnen Anlagenbauprojekten. Der Umsatz betrug per Ende März gut 550 Mio. Euro, das waren rund 50 Mio. Euro weniger als im Vorjahr. Das operative Ergebnis von 66 Mio. Euro lag um 7 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Die operative Marge erreichte mit 12,0 Prozent (Vj. 12,1 Prozent) erneut ein sehr hohes Niveau.

Mehr als die Hälfte der neu gewonnenen Projekte entfiel auf den Produktbereich Luftzerlegungs-Anlagen. Wir erhielten beispielsweise von dem indischen Unternehmen Reliance Industries einen Großauftrag zum Bau von sechs Luftzerlegungs-Anlagen für die Produktion von gasförmigem Sauerstoff am Raffinerie- und Petrochemie-Standort Jamnagar. Der Auftrag, der ein Gesamtvolumen von rund 450 Mio. Euro hat, umfasst darüber hinaus die Lieferung von zwei Einheiten zur Synthesegasreinigung.

„Der hohe Auftragsbestand bildet eine gute Grundlage für eine weiterhin solide Geschäftsentwicklung der Engineering Division.“

Ebenfalls sechs Luftzerlegungs-Anlagen zur Sauerstoff-erzeugung werden wir für zwei chinesische Unternehmen in Yinchuan im Nordwesten des Landes errichten. Der Sauerstoff wird benötigt, um aus Kohle flüssige Kraftstoffe zu gewinnen. Der Fachbegriff für dieses Verfahren lautet Coal-to-Liquid, kurz: CTL. Bei diesem Projekt, das für uns ein Auftragsvolumen von rund 200 Mio. Euro hat, handelt es sich um eines der derzeit größten CTL-Vorhaben weltweit.

Auch im wachsenden Markt für Erdgas-Anlagen konnten wir im Berichtszeitraum weitere Erfolge verbuchen. So werden wir im Auftrag des norwegischen Unternehmens Gassco AS ein Erdgas-Terminal in Emden (Norddeutschland) bauen. Das Auftragsvolumen beträgt rund 260 Mio. Euro.

Im Zuge der sehr guten Auftragsentwicklung ist der Auftragsbestand der Engineering Division im ersten Quartal 2013 deutlich gewachsen: Per Ende März lag dieser Wert bei knapp 4,6 Mrd. Euro – und damit auf einem Rekordniveau. Dieser positive Trend hat sich auch in den vergangenen Wochen weiter fortgesetzt.

Ausblick Engineering Division

Der hohe Auftragsbestand bildet eine gute Grundlage für eine weiterhin solide Geschäftsentwicklung der Engineering Division. Für das laufende Geschäftsjahr 2013 rechnen wir in unserem Anlagenbaugeschäft damit, einen Umsatz in Höhe des Vorjahres zu erzielen. Bei der operativen Marge wollen wir in diesem Jahr rund 10 Prozent erreichen.

Auch über das Jahr 2013 hinaus bleiben wir für unsere Engineering Division zuversichtlich: Wir sind im Markt für große Industrieanlagen global gut positioniert und werden insbesondere von den Investitionen in die strukturellen Wachstumsbereiche Energie und Umwelt nachhaltig profitieren.

Was heißt dies nun für die weitere Entwicklung des gesamten Konzerns?

Ausblick Konzern

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten, dass das gesamtwirtschaftliche Wachstum im laufenden Jahr 2013 nur leicht über dem Niveau des Jahres 2012 liegen wird. Den größten Einfluss auf die makroökonomische Entwicklung hat nach wie vor die weltweite Staatsschuldenkrise. Zudem könnte die hohe Arbeitslosigkeit in vielen Industrieländern, ein mögliches Abflauen der Konjunktur in China oder die weiterhin unsichere politische Lage in einigen Staaten der arabischen Welt sowie in Nordkorea die globale Wirtschaft belasten. Die Rahmenbedingungen werden also nicht gerade einfacher werden.

„Im laufenden Jahr 2013 wollen wir den Konzernumsatz weiter erhöhen und ein operatives Konzernergebnis von mindestens 4 Mrd. Euro erwirtschaften.“

Wir fühlen uns für dieses anspruchsvolle Umfeld gewappnet und blicken – ohne in Euphorie zu verfallen – insgesamt zuversichtlich in die Zukunft. Wir halten an unseren Zielen fest: Im laufenden Jahr 2013 wollen wir den Konzernumsatz weiter erhöhen und ein operatives Konzernergebnis von mindestens 4 Mrd. Euro erwirtschaften. Unser solider Start in das aktuelle Geschäftsjahr und die jüngste Geschäftsentwicklung im April deuten darauf hin, dass wir auf einem ganz guten Weg sind, dies zu erreichen.

Wir stehen für Kontinuität und Verlässlichkeit und bestätigen deshalb auch gerne unsere Mittelfrist-Ziele: Für das Geschäftsjahr 2016 streben wir ein operatives Konzernergebnis von mindestens 5 Mrd. Euro an, und die Rendite auf das eingesetzte Kapital soll zu diesem Zeitpunkt – gemäß der Ihnen bekannten Definition – rund 14 Prozent betragen.

Keine Frage, diese Ziele sind ambitioniert. Wir sind aber überzeugt, sie erreichen zu können. Dazu wird auch unser HPO-Konzept beitragen, also unsere Maßnahmen zur nachhaltigen Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung. Im Zuge von HPO haben wir unsere Bruttokosten in dem Vierjahreszeitraum 2009 bis 2012 um rund 780 Mio. Euro senken können. Damit haben wir fast das obere Ende unseres Zielkorridors von 650 Mio. Euro bis 800 Mio. Euro erreicht.

**„Wir sind in vier von
fünf Wachstumsmärkten
im globalen Gasegeschäft
die Nummer Eins.“**

Wir werden HPO weiter fortführen und verknüpfen diese Aktivitäten wieder mit klar messbaren Zielen: Wir wollen die Bruttokosten in den Jahren 2013 bis 2016 insgesamt um weitere 750 Mio. bis 900 Mio. Euro reduzieren. Potenziale sehen wir beispielsweise in den Bereichen Einkauf, IT und vor allem in der Versorgungskette des Flaschen- und Flüssiggasegeschäfts. Dabei geht es etwa um die Standardisierung und Automatisierung unserer Gasfüllwerke in den verschiedenen Regionen der Welt. Wie so etwas im Detail aussieht und wie wir unsere Prozesse und Abläufe insgesamt stetig weiter verbessern, haben wir in unserem aktuellen Annual beschrieben. Es ist auch in diesem Jahr wieder ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsberichts.

Wachstumsfelder

Meine Damen und Herren, abschließend gebe ich Ihnen noch einen kurzen Überblick über die Potenziale in den Märkten, die für uns auch in den kommenden Jahren im Blickpunkt stehen werden: die aufstrebenden Volkswirtschaften, der Bereich Energie und Umwelt sowie das Healthcare-Geschäft.

Zunächst zu den aufstrebenden Volkswirtschaften, die nicht nur für unser Unternehmen immer wichtiger werden:

Rund ein Drittel unseres Gesamtumsatzes im Gasegeschäft haben wir im vergangenen Jahr in den Wachstumsmärkten erzielt – das sind rund 4,2 Mrd. Euro. Wir sind in vier von fünf Wachstumsmärkten im globalen Gasegeschäft die Nummer Eins: in der Region Greater China, in Süd- & Ostasien, in Osteuropa und in Südafrika.

In Südamerika sind wir die Nummer Zwei. Das heißt: Wir sind besonders stark in den Märkten, die auch mittelfristig die größte Dynamik aufweisen werden. Die Marktforscher schätzen, dass der Gasemarkt in diesen Märkten von derzeit 14 Mrd. Euro bis zum Jahr 2020 auf rund 37 Mrd. Euro wachsen wird.

Wir haben in den vergangenen vier Jahren viel investiert, um unsere hervorragende Position in diesen zukunftssträchtigen Regionen zu festigen: 2,7 Mrd. Euro oder 50 Prozent unserer Gesamtinvestitionen sind zwischen 2009 und 2012 in diese Märkte geflossen. Bezogen auf neue On-site-Projekte waren es sogar 70 Prozent.

Bereits im vergangenen Jahr haben wir von diesen Investitionen profitiert: So hat beispielsweise der Hochlauf einer neuen Wasserstoff- und Synthesegas-Anlage in Ungarn unser Osteuropa-Geschäft gestärkt; und im ersten Quartal 2013 stützte der Produktionsstart von On-site-Anlagen, die wir in Indien und China errichtet haben, unser Gasegeschäft in Asien. Diese und andere Projekte werden auch in den kommenden Jahren wesentlich zu unserer Umsatz- und Ergebnisentwicklung beitragen.

**„Wir haben in den
vergangenen vier Jahren
viel investiert, um unsere
hervorragende Position in diesen
zukunftssträchtigen Regionen
zu festigen.“**

Im zukunftssträchtigen Markt für Energie- und Umwelttechnologien profitieren wir von den Kompetenzen unseres Engineering-Bereichs. Unsere Verfahren und Technologien – die wiederum den Einsatz von Industriegasen erfordern – werden über die gesamten Wertschöpfungsketten erneuerbarer und fossiler Energieträger benötigt: von der Förderung, über die Umwandlung, den Transport und die Speicherung, bis hin zur möglichst effizienten Nutzung. Sie kennen die großen Projekte, an denen wir in diesem Bereich beteiligt sind. Die Stichwörter hierfür sind: Enhanced Gas and Oil Recovery, also die effiziente Erschließung von Erdgas- und Erdöl; GTL, die Umwandlung von Erdgas in Flüssig-Kraftstoffe oder LNG, die Verflüssigung von Erdgas.

Was diesen Markt zunehmend bewegt, ist das Thema Shale Gas, also Erdgas aus Schiefergestein. Vor allem in den USA – aber nicht nur dort – existieren riesige Schiefergasvorkommen, deren Erschließung den gesamten Energiemarkt entscheidend verändert. So entscheidend, dass sich die USA gerade von einem Erdgasimporteur zu einem Erdgasexporteur entwickeln.

„Unsere Verfahren und Technologien werden über die gesamten Wertschöpfungsketten erneuerbarer und fossiler Energieträger benötigt.“

Im Zuge dieser Entwicklung steigt die Nachfrage nach Anlagen, die das aus dem Schiefergestein gewonnene Erdgas reinigen und aufbereiten. Seit dem Beginn der Erschließung dieser unkonventionellen Vorkommen Anfang 2010 hat unsere Engineering Division allein aus den USA Aufträge für die Lieferung derartiger Anlagen im Wert von rund 1,3 Mrd. US Dollar gewinnen können.

Das in großen Mengen – und damit günstig – verfügbare Erdgas wird auch zur Entwicklung von neuen Chemie-Clustern führen und zudem den Infrastrukturaufbau für LNG, also für verflüssigtes Erdgas, beschleunigen. Hieraus ergeben sich zunächst weitere Chancen für unser Engineering-Geschäft. Im nächsten Schritt eröffnet dies aber auch neue Potenziale für unser Gasegeschäft, denn die neu entstehenden Chemie-Cluster haben einen hohen Bedarf an Sauerstoff und anderen Industriegasen.

Zum Schluss noch ein Wort zu unserem Wachstumsfeld Healthcare, also unserem Geschäft mit medizinischen Gasen.

Dieses Geschäft ist allein schon vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung ein globaler Megatrend. Die Weltbevölkerung wächst und sie wird immer älter. Vor allem der Anteil der über 60-Jährigen steigt in allen Teilen der Welt überproportional an – und insbesondere an diese Zielgruppe richtet sich unser Produkt- und Serviceangebot, zu dem Beatmungstherapien wie die Sauerstofftherapie, die Schlaftherapie oder die Inhalationstherapie zählen.

Die Branchenkenner schätzen, dass der für uns relevante Weltmarkt in diesem Bereich von derzeit

11 Mrd. Euro auf etwa 16 Mrd. Euro im Jahr 2020 wachsen wird. Wir haben gute Voraussetzungen geschaffen, um diese großen Potenziale erschließen zu können. Nach der Übernahme von Lincare und dem Kauf der kontinentaleuropäischen Homecare-Aktivitäten von Air Products sind wir als einziges Gase-Unternehmen im Homecare-Geschäft global präsent. Wir sind in 55 Ländern vertreten und verfügen insbesondere in den wichtigsten Märkten USA und Europa über starke Marktpositionen.

Wie sehr uns vor allem die Lincare-Akquisition auf eine neue Ebene im Healthcare-Geschäft gebracht hat, verdeutlichen auch diese Zahlen und Fakten:

- > Mit einem Pro-forma-Jahresumsatz von rund 3 Mrd. Euro sind wir nun der größte Healthcare-Anbieter der Gaseindustrie.
- > Der Healthcare-Anteil an unserem gesamten Gaseumsatz hat sich – ebenfalls auf Pro-forma-Basis – von 9 Prozent auf 18 Prozent verdoppelt.
- > Im Homecare-Bereich versorgen wir etwa 1,3 Millionen Patienten weltweit.
- > In den USA, im mit Abstand größten regionalen Homecare-Markt, sind wir die klare Nummer Eins.

„Wir sind als einziges Gase-Unternehmen im Homecare-Geschäft global präsent.“

Auf der Grundlage der deutlich erweiterten Patientenbasis und mit einem in allen Weltregionen ähnlichen Produkt- und Serviceangebot haben wir alle Möglichkeiten, unsere Kostenstruktur im Healthcare-Geschäft weiter zu verbessern.

Im Zuge der gestiegenen Bedeutung des Bereichs Healthcare für unser Unternehmen legen wir Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 10 eine Änderung der Satzung zur Beschlussfassung vor. Die Änderung betrifft den Unternehmensgegenstand und berücksichtigt unsere Aktivitäten auf dem Gesundheitsmarkt stärker als bisher. Bitte entnehmen Sie den genauen Wortlaut zu diesem und zu den weiteren Tagesordnungspunkten Ihrer Einladung zur Hauptversammlung.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, unser Unternehmen verfügt über gute Perspektiven. Ich versichere Ihnen: Wir werden die großen Potenziale, die sich für uns auf den beschriebenen drei strategischen Feldern bieten, effizient erschließen.

Zusammenfassung/Schluss

Lassen Sie mich abschließend zusammenfassen, wie sich Linde seit unserem letzten Zusammentreffen entwickelt hat:

In einem Umfeld, das alles andere als einfach ist, ist es uns gelungen, unseren profitablen Wachstumskurs fortzusetzen.

Wir haben strategische Akquisitionen in einem zukunfts-trächtigen Markt zügig vollzogen und damit unsere Stabilität weiter erhöht.

Wir sind heute das größte Gaseunternehmen der Welt. Wir alle wissen, wie schwierig es ist, die Nummer Eins zu werden. Noch viel anspruchsvoller ist es aber, dauerhaft an der Spitze zu bleiben. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass uns auch dies gelingen kann; wir haben dafür alle Voraussetzungen:

Wir sind gut positioniert, um die Chancen in den strukturellen Wachstumsfeldern Energie und Umwelt, Gesundheit sowie in den aufstrebenden Volkswirtschaften zu nutzen.

Wir werden unsere Prozesse kontinuierlich optimieren, die Effizienz steigern und damit die Leistungsfähigkeit des gesamten Unternehmens noch weiter verbessern.

Wir tun dies mit aller Entschlossenheit, um die Erwartungen, die Sie, unsere Aktionäre, zu Recht in uns setzen, nachhaltig erfüllen zu können.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.