



THE LINDE GROUP

Linde ist auf einem guten Weg zu einem exzellenten Unternehmen

Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Reitzle

Vorsitzender des Vorstands der Linde AG
in der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 in München
(Es gilt das gesprochene Wort.)



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.

Als wir uns vor einem Jahr zuletzt
in diesem Saal getroffen haben, war
ich vorsichtig optimistisch für die
Entwicklung unseres Unternehmens
im Geschäftsjahr 2010.

**Die Weltwirtschaft hat sich
im vergangenen Jahr stärker
und schneller erholt, als zu
erwarten war.**

Es sieht so aus, als hätten wir
das Größte bewältigt, habe ich
damals gesagt und mit Blick auf
das gesamtwirtschaftliche Umfeld
hinzugefügt: Es geht langsam
wieder aufwärts, wenngleich die
Krise mit all ihren Verwerfungen
noch längst nicht ausgestanden
ist.

Heute wissen wir: Die Weltwirtschaft
hat sich im vergangenen Jahr stärker
und schneller erholt, als zu erwar-
ten war. Und es sieht fast so aus,
als ob sich dieser Trend verfestigen
und in ein nachhaltiges Wachstum
münden würde – trotz der hohen
Staatsdefizite, Währungsturbulenzen,
Naturkatastrophen und politischen
Konflikte, die wir derzeit in einigen
Teilen der Welt erleben.

Der Aufschwung wurde und wird maß-
geblich geprägt von der dynamischen
Entwicklung in den aufstrebenden
Volkswirtschaften Asiens, insbeson-
dere in China. Doch auch in den reifen
Märkten Europas und in den USA hat
sich das konjunkturelle Umfeld weiter
stabilisiert.

Geschäftsjahr 2010 – Konzern

Wir haben die verbesserten
Rahmenbedingungen nutzen kön-
nen und im Geschäftsjahr 2010 bei
Konzernumsatz und operativem
Konzernergebnis Rekordwerte erzielt.
Der Konzernumsatz ist im Vergleich
zum Vorjahr um 14,8 Prozent auf

annähernd 12,9 Mrd. Euro gewachsen,
das operative Konzernergebnis hat sich
überproportional um 22,6 Prozent auf
über 2,9 Mrd. Euro verbessert. Die ope-
rative Konzernmarge ist im Jahr 2010
damit um 140 Basispunkte auf 22,7
Prozent gestiegen. Wir haben unsere
Ertragskraft also deutlich gestärkt.

**Wir haben die verbesserten
Rahmenbedingungen nutzen
können und im Geschäftsjahr
2010 bei Konzernumsatz und
operativem Konzernergebnis
Rekordwerte erzielt.**

Auch bei anderen wichtigen
Konzernkennzahlen haben wir viel
besser abgeschnitten als im Vorjahr.

Der ROCE, die Rendite auf das ein-
gesetzte Kapital, lag bei 12,5 Prozent
nach 10,4 Prozent im Vorjahr. Das
angepasste Ergebnis je Aktie (EPS)
erreichte 6,89 Euro, im Vorjahr waren
wir bei 4,58 Euro gelandet. Der ope-
rative Cashflow stieg im Zuge unseres
deutlich verbesserten Ergebnisses um
13,1 Prozent auf gut 2,4 Mrd. Euro.

Gleichzeitig konnten wir die Nettofinanzschulden um mehr als 600 Mio. Euro auf rund 5,5 Mrd. Euro verringern. Das so genannte Gearing, das Verhältnis Nettoverschuldung zu Eigenkapital, lag zum Geschäftsjahresende 2010 bei 48 Prozent, im Vorjahr waren es 67 Prozent. Der dynamische Verschuldungsgrad – Nettofinanzschulden zu operativem Ergebnis – ist im Vergleich zum Vorjahr von 2,6 auf 1,9 gesunken. Damit haben wir das untere Ende unseres mittelfristig angestrebten Zielkorridors von 2,0 bis 3,0 erreicht.

Unsere Finanzierung ist unverändert stabil und langfristig ausgerichtet. Mehr als 80 Prozent unserer Finanzschulden werden erst im Jahr 2012 und später fällig.

Meine Damen und Herren, ich darf betonen, dass wir bei der Hauptversammlung vor einem Jahr nicht näherungsweise mit derart guten Zahlen rechnen konnten. Insbesondere unser Ergebnis je Aktie, der operative Cashflow und die Höhe der Rückführung unserer Finanzschulden lagen weit über allen Erwartungen.

Unsere Finanzierung ist unverändert stabil und langfristig ausgerichtet.

Selbstverständlich wurde diese sehr gute Entwicklung in hohem Maße von dem konjunkturellen Aufschwung begünstigt – sie war aber erneut auch eine Bestätigung für unser Geschäftsmodell. Wir sind mit unserem Gase- und Anlagenbaugeschäft global präsent und insbesondere in den aufstrebenden Volkswirtschaften sehr gut aufgestellt. Zudem haben wir die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens insgesamt weiter erhöht.

Dividende

Wie Sie es erwarten können, wollen wir Sie, unsere Aktionäre, an diesem erfolgreichen Geschäftsverlauf teilhaben lassen und unsere ertragsorientierte Dividendenpolitik fortsetzen. Unter Punkt 2 der heutigen Tagesordnung schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand der Linde AG vor, aus dem Bilanzgewinn 374.653.270,20 Euro zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 2,20 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie zu verwenden. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Steigerung um gut 22 Prozent.

Wir sind mit unserem Gase- und Anlagenbaugeschäft global präsent und insbesondere in den aufstrebenden Volkswirtschaften sehr gut aufgestellt.

Entwicklung Linde-Aktie

Darüber hinaus haben Sie auch im vergangenen Jahr wieder von einer überdurchschnittlich guten Kursentwicklung profitiert: Im Zuge der allgemeinen Erholung an den internationalen Börsen ist der Wert unserer Aktie im Jahr 2010 um knapp 35 Prozent gestiegen. Damit hat die Linde Aktie erneut deutlich besser abgeschnitten als der DAX, der um rund 16 Prozent zulegte. Zum dritten Mal in Folge zählte Linde zu den zehn besten Titeln im DAX.

Geschäftsbereiche 2010

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

Gases Division

Im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Erholung ist auch die Nachfrage im weltweiten Gasegeschäft im Jahresverlauf 2010 gestiegen. Vor diesem Hintergrund haben wir den Umsatz in unserer Gases Division um 14,5 Prozent auf rund 10,2 Mrd. Euro erhöht. Auf vergleichbarer Basis betrug der Anstieg 5,7 Prozent.

Zum dritten Mal in Folge zählte Linde zu den zehn besten Titeln im DAX.

Noch besser hat sich das operative Ergebnis entwickelt: Mit annähernd 2,8 Mrd. Euro haben wir den Vorjahreswert um 16,3 Prozent übertroffen. Die operative Marge stieg damit um 40 Basispunkte auf 27,0 Prozent. Wir konnten unsere Profitabilität also weiter stärken; unsere Maßnahmen zur nachhaltigen Prozessverbesserung und Produktivitätssteigerung wirken.

Die Geschäftsentwicklung in den einzelnen operativen Segmenten der Gases Division zeigt, dass der Konjunkturaufschwung regional sehr unterschiedlich verlaufen ist. Die größte Dynamik war in den Wachstumsmärkten Asiens, insbesondere in China und in Indien, sowie in Südamerika zu verzeichnen.

In den voll entwickelten Volkswirtschaften, etwa in den USA und in Westeuropa, ist die Wirtschaftsleistung hingegen vergleichsweise moderat gestiegen. Aber auch hier haben sich die Nachfrageimpulse – vor allem aus dem Energie- und Umweltbereich – im Verlauf des Jahres verstärkt.

Im operativen Segment Asien & Osteuropa haben wir den Umsatz

um knapp 22 Prozent erhöht. In der Region Greater China ist unser Gaseumsatz sogar um fast 37 Prozent gewachsen. Im operativen Segment Amerika konnten wir den Umsatz ebenfalls zweistellig steigern, und zwar um 15 Prozent. Dabei hat sich das Geschäft in Südamerika dynamischer entwickelt als in Nordamerika.

Wir haben in unserer Engineering Division im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von rund 2,5 Mrd. Euro erzielt und damit den Vorjahreswert um 6,5 Prozent gesteigert.

Im operativen Segment Westeuropa lag unser Umsatzplus immerhin bei knapp 7 Prozent. Im operativen Segment Südpazifik & Afrika konnten wir zwar eine Umsatzsteigerung um fast 26 Prozent verbuchen, dieser Zuwachs resultierte allerdings nahezu ausschließlich aus positiven Währungseffekten beim australischen Dollar und südafrikanischen Rand.

Und damit komme ich zur Entwicklung in der Engineering Division.

Engineering Division

Im internationalen Großanlagenbau, einer spät-zyklischen Branche, hat sich das Marktumfeld im Jahresverlauf 2010 stabilisiert. In den vier großen Geschäftsfeldern Olefin-, Erdgas-, Luftzerlegungs- sowie Wasserstoff- und Synthesegas-Anlagen konnten wir insbesondere bei kleineren und mittelgroßen Projekten eine Belebung der Investitionstätigkeit feststellen.

Wir haben in unserer Engineering Division im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von rund 2,5 Mrd. Euro erzielt und damit den Vorjahreswert um 6,5 Prozent gesteigert. Durch

die erfolgreiche Abwicklung einzelner Projekte ist es uns gelungen, das operative Ergebnis überproportional um 29 Prozent auf 271 Mio. Euro zu verbessern. Die operative Marge erreichte 11,0 Prozent und übertraf damit unsere Zielmarke von 8 Prozent erneut deutlich.

Der Auftragseingang lag mit rund 2,2 Mrd. Euro unter dem Vorjahresniveau von 2,5 Mrd. Euro. Dabei müssen Sie allerdings berücksichtigen, dass der Vorjahreswert durch einige wenige Großprojekte geprägt worden war. So entfielen damals alleine 1,1 Mrd. US-Dollar auf einen Auftrag zur Errichtung einer Olefin-Anlage in Abu Dhabi. Im Berichtsjahr 2010 war unsere Auftragsbasis insgesamt breiter, wir hatten eine ganze Reihe kleiner und mittelgroßer Neubestellungen zu verzeichnen. Dazu zählen auch neue On-site-Projekte, die unsere Engineering Division für unsere Gases Division realisieren wird. So errichteten wir derzeit beispielsweise Luftzerlegungs-Anlagen für ThyssenKrupp in Duisburg, für ArcelorMittal in Kasachstan und für TISCO in China.

Im Berichtsjahr 2010 war unsere Auftragsbasis insgesamt breiter.

Unser Auftragsbestand lag zum Jahresende 2010 bei rund 4 Mrd. Euro und damit nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau.

Soviel zum Rückblick 2010, nun zur aktuellen Geschäftsentwicklung.

Geschäftsverlauf 1. Quartal 2011 – Konzern

Meine Damen und Herren, der Geschäftsverlauf in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres stimmt

uns zuversichtlich. Wir sind erneut profitabel gewachsen und auf einem guten Weg, unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

Per Ende März 2011 ist der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um fast 15 Prozent auf gut 3,3 Mrd. Euro gestiegen. Bereinigt um Währungskurseffekte lag das Umsatzplus bei 10,6 Prozent.

Das operative Konzernergebnis haben wir abermals überproportional zum Umsatz verbessert, um 18,7 Prozent auf 761 Mio. Euro. Wir haben unsere Ertragskraft also weiter gestärkt und die operative Konzernmarge um 80 Basispunkte auf 22,9 Prozent erhöht.

Wir sind erneut profitabel gewachsen und auf einem guten Weg, unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

Auch bei anderen wichtigen Konzernkennzahlen fällt der Quartalsvergleich positiv aus. Das angepasste Ergebnis je Aktie erreichte 1,88 Euro, im Vorjahr lag dieser Wert bei 1,41 Euro.

Diese Zahlen zeigen, dass wir bei der Umsetzung von HPO, unserem ganzheitlichen Konzept zur nachhaltigen Prozessoptimierung und Produktivitätssteigerung, stetig vorankommen.

Dies wird auch durch die jüngste Entwicklung unseres weltweiten Gase- und Anlagenbaugeschäfts belegt.

1. Quartal 2011 – Gases Division

In der globalen Gaseindustrie hat sich die Nachfrage im ersten Quartal 2011 weiter erhöht. Wir haben von dieser positiven Entwicklung in allen

Produktbereichen profitiert und per Ende März den Umsatz in unserer Gases Division im Vergleich zum Vorjahr um rund 14 Prozent auf annähernd 2,7 Mrd. Euro gesteigert. Auf vergleichbarer Basis haben wir ein Umsatzplus von 8,4 Prozent erreicht.

Die höchsten Wachstumsraten waren erneut in den aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens – insbesondere in China – sowie in Südamerika zu verzeichnen.

Beim operativen Ergebnis zeigt sich ein ähnliches Bild wie auf Konzernebene: Mit einer Verbesserung um 16,3 Prozent auf 727 Mio. Euro konnten wir hier ebenfalls eine überproportionale Steigerung erzielen. Die operative Marge beträgt 27,3 Prozent und liegt damit deutlich über dem Vorjahreswert von 26,7 Prozent.

Der Blick auf die aktuellen Zahlen in unseren operativen Segmenten beweist, dass die konjunkturelle Dynamik regional nach wie vor unterschiedlich ausgeprägt ist. Die höchsten Wachstumsraten waren erneut in den aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens – insbesondere in China – sowie in Südamerika zu verzeichnen. Zugleich hat sich jedoch auch in den reiferen Märkten, etwa in den USA und in Westeuropa, die wirtschaftliche Erholung fortgesetzt.

Wir haben im ersten Quartal die Segmentstruktur in unserer Gases Division neu gebündelt. Nachdem wir bisher nach den vier operativen Segmenten Westeuropa, Amerika, Asien & Osteuropa sowie Südpazifik & Afrika berichtet hatten, erfolgt unser Reporting jetzt entlang der drei operativen Segmente EMEA – also Europa, Mittlerer Osten und Afrika – sowie Asien/Pazifik und Amerika.

Im operativen Segment Asien/Pazifik haben wir im ersten Quartal 2011 mit einem Umsatzplus von 22,5 Prozent wie erwartet das größte Wachstum erzielt. Auch in Amerika konnten wir unser Geschäft deutlich ausweiten; hier stieg der Umsatz per Ende März um 12,8 Prozent. In der Region EMEA haben wir den Umsatz um 10,2 Prozent erhöht.

Gerne gebe ich Ihnen noch einen kurzen Überblick über die aktuelle Entwicklung in den einzelnen Produktbereichen unserer Gases Division:

Auf vergleichbarer Basis haben wir im Bereich On-site den Umsatz im ersten Quartal um 12,1 Prozent gesteigert. Das Geschäft mit Flaschengasen hat seinen stetigen Aufwärtstrend fortgesetzt und ist um 7,5 Prozent gewachsen, während sich der Umsatz im Geschäft mit Flüssiggasen um 7,3 Prozent erhöht hat.

Der Produktbereich Healthcare ist abermals stabil gewachsen und konnte den Umsatz des Vorjahresquartals um 5,8 Prozent übertreffen.

Unsere grundsätzliche Zielsetzung im Gasegeschäft: Wir wollen stärker wachsen als der Markt und unsere Produktivität weiter verbessern.

Ausblick Gases Division

Die jüngsten Konjunkturprognosen deuten darauf hin, dass sich das Marktumfeld für die globale Gaseindustrie im laufenden Jahr 2011 weiter verbessern wird.

Unsere grundsätzliche Zielsetzung im Gasegeschäft gilt auch in diesem Jahr: Wir wollen stärker wachsen als

der Markt und unsere Produktivität weiter verbessern. Dazu werden alle Produktbereiche beitragen: Im On-site-Geschäft verfügen wir über eine gut gefüllte Projektpipeline, das Geschäft mit Flüssig- und Flaschengasen dürfte von der fortschreitenden gesamtwirtschaftlichen Erholung profitieren. In der Sparte Healthcare erwarten wir erneut eine positive Geschäftsentwicklung. Hier ist es unser Ziel, den Umsatz deutlicher zu steigern als im vergangenen Geschäftsjahr.

Per Ende März ist der Umsatz in unserer Engineering Division um 14,3 Prozent auf 591 Mio. Euro gestiegen.

Insgesamt gehen wir in der Gases Division für das Geschäftsjahr 2011 davon aus, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr zu erhöhen und das operative Ergebnis erneut überproportional zu verbessern.

Und damit komme ich zur Situation in unserem Anlagenbaugeschäft.

1. Quartal 2011 – Engineering Division

Im internationalen Großanlagenbau hat sich die Belebung der Investitionstätigkeit im ersten Quartal 2011 weiter verfestigt. Per Ende März ist der Umsatz in unserer Engineering Division um 14,3 Prozent auf 591 Mio. Euro gestiegen.

Durch die erfolgreiche Abwicklung einzelner Projekte konnten wir das operative Ergebnis überproportional um 21,6 Prozent auf 62 Mio. Euro verbessern. Damit haben wir eine operative Marge von 10,5 Prozent erzielt und unsere Zielmarke von 8 Prozent erneut deutlich übertroffen.

Der Auftragseingang betrug zum Quartalsende 444 Mio. EUR. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 502 Mio. EUR. Dabei müssen Sie berücksichtigen, dass der stichtagsbezogene Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum nur eingeschränkt aussagekräftig ist. Die Entwicklung verläuft selten linear; einzelne Großprojekte können diese Kennzahl auf Quartalsbasis stark beeinflussen.

Wir werden insbesondere von den Investitionen in die strukturellen Wachstumsbereiche Energie und Umwelt nachhaltig profitieren.

Per Ende März war der Auftrags- ein- gang – wie bereits in den ver- gangenen Quartalen – von einer Reihe kleiner und mittelgroßer Neu- bestellungen geprägt. Gut 90 Prozent der Neuaufträge entfielen zu jeweils ähnlich großen Anteilen auf die Regionen Asien/Pazifik, Nordamerika und Europa. Dies zeigt, dass auch in den reifen Volkswirtschaften die Bereitschaft zu Investitionen wieder zugenommen hat.

Ausblick Engineering Division

Meine Damen und Herren, wir sind im Anlagenbaugeschäft global gut posi- tioniert und werden insbesondere von den Investitionen in die strukturel- len Wachstumsbereiche Energie und Umwelt nachhaltig profitieren.

Unser Auftragsbestand liegt mit gut 3,7 Milliarden Euro nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Wir verfü- gen damit über eine gute Grundlage für eine solide Geschäftsentwicklung in den kommenden zwei Jahren. Für das laufende Geschäftsjahr 2011 rechnen wir in unserem Anlagenbaugeschäft damit, einen Umsatz in Höhe des Vorjahres zu

erzielen. Bei der operativen Marge gilt ein Wert von mindestens 8 Prozent als unsere Zielgröße.

Meine Damen und Herren, was heißt dies nun für die weitere Entwicklung des gesamten Konzerns?

Ausblick Konzern

Die Konjunkturoptionen erwarten, dass sich der gesamtwirtschaftliche Aufschwung auch in diesem Jahr fortsetzen wird. Die führen- den Wirtschaftsforschungsinstitute rechnen sowohl beim globalen Bruttoinlandsprodukt als auch bei der weltweiten Industrieproduktion mit Steigerungsraten.

Nach wie vor aber bestehen Unsicherheiten über die Breite, Nachhaltigkeit und Intensität des weltweiten Wirtschaftswachstums. Die Stabilität der Finanzmärkte ist noch nicht wieder hergestellt. Die hohen Staatsdefizite, mögliche Währungsturbulenzen oder politische Unruhen, wie wir sie derzeit im arabischen Raum erleben, sind weitere Faktoren, die den Aufschwung hem- men können.

Die Stabilität der Finanzmärkte ist noch nicht wieder hergestellt.

Ich kann Ihnen versichern: Wir werden weiterhin mit Nachdruck alles tun, um unsere Produktivität stetig zu steigern und unsere robuste Geschäftsentwicklung fort- zusetzen. Aus heutiger Sicht erwar- ten wir, im Geschäftsjahr 2011 den Konzernumsatz zu erhöhen und das operative Konzernergebnis im Vergleich zum Vorjahr zu verbessern.

Wir werden unser ganzheitli- ches Konzept zur nachhaltigen

Prozessoptimierung und Effizienz- steigerung konsequent fortfüh- ren. Dabei ist es unverändert unser Ziel, die Bruttokosten in dem Vierjahreszeitraum 2009 bis 2012 um insgesamt 650 Mio. Euro bis 800 Mio. Euro zu senken. Wir sind gut unter- wegs, um dieses Ziel zu erreichen.

Aus heutiger Sicht erwar- ten wir, im Geschäftsjahr 2011 den Konzernumsatz zu erhöhen und das operative Konzernergebnis im Vergleich zum Vorjahr zu verbessern.

Wir haben uns zudem neue Mittelfrist-Ziele gesetzt: Für das Geschäftsjahr 2014 streben wir ein operatives Konzernergebnis von mindestens 4 Mrd. Euro an. Bei der Rendite auf das einge- setzte Kapital, unserer zentralen Steuerungsgröße, wollen wir zu diesem Zeitpunkt einen Wert von mindestens 14 Prozent erreichen. Diese Vierjahresprognose erfolgt auf der Grundlage der aktuellen Konjunkturschätzungen und der der- zeitigen Wechselkursverhältnisse.

Zusammenfassung/Schluss

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend darstellen, warum ich zuversichtlich bin, dass wir diese – durchaus ambitionierten – Mittelfrist- Ziele erreichen werden und welche Potenziale auch über das Jahr 2014 hinaus in unserem Unternehmen stecken.

Ich sehe vor allem auf drei Feldern sehr gute Chancen für Linde:

- erstens in den Emerging Markets,
- zweitens bei Energie- und Umwelttechnologien,
- und drittens im Wachstumsmarkt Gesundheit.

Zu Punkt eins: Wir sind in den wichtigsten Wachstumsmärkten im Gasegeschäft die klare Nummer Eins: in der Region Greater China, in Süd- und Ostasien, in Osteuropa und im Mittleren Osten. Das heißt, wir sind besonders stark in den Märkten, die auch mittelfristig die größte Dynamik aufweisen werden.

Die Branchenexperten rechnen damit, dass der Industriegasemarkt in der Region Greater China bis zum Jahr 2020 insgesamt um rund 12 Mrd. Euro wachsen wird. Für Süd- und Ostasien wird bis zu diesem Zeitpunkt ein Marktwachstum von etwa 6 Mrd. Euro erwartet.

Wir wollen unsere sehr gute Stellung in diesen dynamischen Märkten weiter festigen und an dem prognostizierten Wachstum unserer führenden Position entsprechend partizipieren.

Wir haben in den vergangenen Jahren etwa die Hälfte unserer Investitionen in der Gases Division für den Ausbau unseres Geschäfts in den aufstrebenden Volkswirtschaften eingesetzt. Wir werden dieses Engagement zukünftig noch weiter ausbauen. Bis 2012 werden rund 70 Prozent unserer Projektinvestitionen auf neue Gase-Anlagen in den Emerging Markets entfallen.

Wir sind in den wichtigsten Wachstumsmärkten im Gasegeschäft die klare Nummer Eins.

Jüngstes Beispiel hierfür ist eine Wasserstoff- und Synthesgas-Anlage, die wir gemeinsam mit einem chinesischen Partnerunternehmen im Westen Chinas errichten und betreiben werden. Den entsprechenden Vertrag, der mit Investitionen von insgesamt rund 200 Mio. Euro

verbunden ist, haben wir erst vor einigen Tagen unterzeichnet.

Energie muss auch zukünftig sicher in der Erzeugung, verlässlich verfügbar und bezahlbar sein.

Die Ergebnisse unserer verstärkten Ausrichtung auf die Wachstumsmärkte sind bereits sichtbar: Gut ein Drittel unseres Gase-Umsatzes haben wir im vergangenen Geschäftsjahr in den aufstrebenden Volkswirtschaften erzielt.

Und damit komme ich zum zweiten Punkt, dem globalen Megatrend Energie und Umwelt:

Erlauben Sie mir in diesem Zusammenhang zunächst eine Bemerkung zur derzeit viel diskutierten Energiewende. Wir dürfen eines nicht aus den Augen verlieren: Energie muss auch zukünftig sicher in der Erzeugung, verlässlich verfügbar und bezahlbar sein. Dies ist eine Grundvoraussetzung für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung des Industriestandorts Deutschland. Ich bin mir nicht sicher, ob dies von unseren politischen Entscheidungsträgern entsprechend berücksichtigt wird.

Meine Damen und Herren, der globale Megatrend Energie und Umwelt ist ein Milliarden-Markt, der weiter wachsen wird. Und wir haben alle Voraussetzungen, um an diesem Wachstum teilzuhaben.

Unsere Verfahren und Technologien werden über die gesamten Wertschöpfungsketten erneuerbarer und fossiler Energieträger benötigt – also von der Förderung, über die Umwandlung, den Transport und die Speicherung, bis hin zum möglichst effizienten Einsatz.

Gerne nenne ich Ihnen an dieser Stelle ein paar Beispiele zu unseren Kompetenzen in diesen Bereichen.

Beispiel Erdgas: Im Zuge der derzeitigen Debatten wird die Bedeutung von Erdgas als Brückentechnologie weiter steigen. Wir sind an wichtigen internationalen Erdgas-Großprojekten maßgeblich beteiligt, wie etwa an dem so genannten Pearl GTL-Projekt in Katar am Persischen Golf.

Hier ist in den vergangenen Jahren der weltweit größte Komplex von Luftzerlegungs-Anlagen entstanden. Im Auftrag von Shell haben wir dazu acht große Anlagen errichtet. Die Montage konnte Ende 2010 abgeschlossen werden, die Inbetriebnahme ist für dieses Jahr vorgesehen. Die Anlagen produzieren große Mengen Sauerstoff, die benötigt werden, um Erdgas in Flüssig-Kraftstoffe umzuwandeln.

Der globale Megatrend Energie und Umwelt ist ein Milliarden-Markt, der weiter wachsen wird. Und wir haben alle Voraussetzungen, um an diesem Wachstum teilzuhaben.

Auch im Wachstumsmarkt LNG, also bei der Verflüssigung von Erdgas, geht es um die intelligente Nutzung dieses fossilen Energieträgers. Wir haben im vergangenen Jahr aus China und Australien Aufträge zur Errichtung von LNG-Anlagen erhalten und in Norwegen eine neue Anlage in Betrieb genommen. Im ersten Quartal dieses Jahres ist in Schweden das landesweit erste LNG-Terminal erfolgreich angelaufen. Wir sind Eigentümer und Betreiber des Terminals und verkaufen das Flüssig-Erdgas an Kunden aus den Bereichen Industrie, Transport und Schifffahrt.

Besondere Potenziale sehen wir darüber hinaus zukünftig im Markt für Floating LNG-Anlagen, also für schwimmende Erdgasverflüssigungs-Anlagen. Wir verfügen über alle erforderlichen Kompetenzen, um diese Anlagen zu bauen. Mit Spezialschiffen lassen sich dann auch solche Gasfelder auf hoher See erschließen, deren Exploration bisher nicht wirtschaftlich war.

In Verbindung mit der Brennstoffzelle ist Wasserstoff die Antriebsquelle der Zukunft.

Beispiel Wasserstoff: Wasserstoff wird von großen Raffinerien zur Entschwefelung von Kraftstoffen eingesetzt. Wir sind einer der größten Anbieter von Wasserstoff-Anlagen weltweit. Darüber hinaus treiben wir gemeinsam mit unseren Partnern aus der Automobilindustrie und der Energiewirtschaft den Einsatz von Wasserstoff als Kraftstoff weiter voran. Wir sind überzeugt: In Verbindung mit der Brennstoffzelle ist Wasserstoff die Antriebsquelle der Zukunft.

Beispiel CCS, Carbon Capture and Storage: Wir beherrschen sämtliche Technologien zur Abscheidung und Speicherung von CO₂ und unterstützen die Energieversorger bei ausgewählten Pilotprojekten maßgeblich. Unabhängig davon, wie die politische Diskussion zu diesem Thema hierzulande weiter verlaufen wird: International wird die Bedeutung von CCS in den kommenden Jahren stark steigen.

Neben dem Bereich Energie und Umwelt, und damit komme ich zum dritten Punkt, sehen wir uns auf einem weiteren Feld gut positioniert, nämlich im Gesundheitsmarkt.

Auch hierbei handelt es sich um einen globalen Megatrend. Getrieben wird dieser Wachstumsmarkt durch die demografische Entwicklung und weiter verbesserte Diagnose- und Therapiemöglichkeiten, insbesondere bei chronischen Erkrankungen. Darüber hinaus bietet der zunehmende Druck auf die Gesundheitsbudgets Chancen für neue, maßgeschneiderte Angebote von privaten Unternehmen.

Wir sind mit einem Jahresumsatz von zuletzt gut 1,1 Mrd. Euro der weltweit zweitgrößte Anbieter medizinischer Gase und der dazu gehörigen Service- und Beratungsleistungen. Mit rund 3.000 Mitarbeitern weltweit sind wir in mehr als 50 Ländern aktiv und versorgen dabei nicht nur Krankenhäuser, sondern auch Patienten außerhalb von Kliniken und in privaten Einrichtungen.

Wir werden insbesondere unsere Service- und Beratungsleistungen weiter ausbauen und wollen in den kommenden Jahren nicht nur unsere Position in den großen Healthcare-Regionen Europa und Amerika stärken, sondern zunehmend auch neue Märkte erschließen.

Wir sehen uns auf einem weiteren Feld gut positioniert: im Gesundheitsmarkt.

Meine Damen und Herren, wir haben in den vergangenen Monaten auch organisatorisch alle Voraussetzungen geschaffen, um die großen Wachstumsmöglichkeiten in den beschriebenen Bereichen zu nutzen.

Mit der Einrichtung des neuen Vorstandsressorts und der Bestellung von Herrn Lamba, der Ihnen von Herrn Dr. Schneider heute zu Beginn der Hauptversammlung bereits

vorgelegt wurde, tragen wir der hohen Bedeutung der aufstrebenden Volkswirtschaften Asiens für unser Unternehmen Rechnung.

Daneben haben wir auf der höchsten Führungsebene weitere Neuerungen eingeführt. Wir haben die Megatrends Energie und Umwelt sowie Gesundheit jeweils einem operativen Vorstandsmitglied zugeordnet und gleichzeitig die regionalen Verantwortlichkeiten neu gegliedert.

So global unser Unternehmen tätig ist, so international ist die Besetzung unseres Vorstands.

Ich fasse dies gern für Sie zusammen: Herr Masters verantwortet unser weltweites Healthcare-Geschäft und treibt zudem unsere Aktivitäten in Nord- und Südamerika weiter voran. Darüber hinaus ist er für unser Geschäft mit Flüssig- und Flaschengasen zuständig.

Herr Belloni hat die Verantwortung für unsere Geschäftsentwicklung bei Energie- und Umwelttechnologien – Clean Energy – übernommen. Auf regionaler Ebene ist er federführend für unser Geschäft im Wirtschaftsraum EMEA. Zudem leitet er unser globales On-site-Geschäft und unsere Engineering Division.

Meine Damen und Herren, so global unser Unternehmen tätig ist, so international ist die Besetzung unseres Vorstands. Kent Masters ist Amerikaner und steuert von seinem Heimatland aus unser Geschäft in Nord- und Südamerika. Aldo Belloni ist Italiener mit Sitz in München und leitet von hier die Region EMEA. Und Sanjiv Lamba, der aus Indien stammt, führt unsere Aktivitäten im Wachstumsmarkt Asien von Singapur aus.

Sie sehen, unser Vorstand steht für Diversity. Auch im Aufsichtsrat ist es unser Ziel, diesen Aspekt stärker als bisher zu berücksichtigen.

Unter Punkt 6 der heutigen Tagesordnung schlägt Ihnen der Aufsichtsrat im Rahmen einer Ergänzungswahl vor, Frau Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner in den Aufsichtsrat unserer Gesellschaft zu wählen. Herr Dr. Schneider hat Ihnen Frau Prof. Achleitner eingangs schon vorgestellt.

Wir werden die systematische Förderung und Beteiligung von Frauen in unserer Unternehmenskultur verankern.

Im Rahmen unseres Diversity Managements wollen wir den Anteil von Frauen in unserem Unternehmen

insgesamt weiter erhöhen. Dabei geht es für uns stets um Qualifikation, und nicht um die Erfüllung bestimmter Quoten.

Wir setzen vielmehr auf geeignete unternehmensspezifische Maßnahmen und werden die Vereinbarkeit von Familie und Beruf noch stärker als bisher berücksichtigen. Wir werden die systematische Förderung und Beteiligung von Frauen in unserer Unternehmenskultur verankern.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend zusammenfassen, wo wir im Mai 2011 stehen:

Linde ist auf einem guten Weg zu einem exzellenten Unternehmen. Wir haben uns im vergangenen Jahr sehr erfolgreich entwickelt und sind auch in das laufende Geschäftsjahr hervorragend gestartet.

Wir sind schlagkräftig aufgestellt und haben alle Voraussetzungen, um auch zukünftig nachhaltig und profitabel zu wachsen.

Wir sind schlagkräftig aufgestellt und haben alle Voraussetzungen, um auch zukünftig nachhaltig und profitabel zu wachsen.

Wir sind uns unserer Verantwortung gegenüber Ihnen, unseren Aktionären, gegenüber unseren Geschäftspartnern, Mitarbeitern, der Gesellschaft und der Umwelt bewusst. Es ist unser Selbstverständnis, auf all diesen Feldern stets vorbildlich zu handeln und unsere Verantwortung wahrzunehmen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.