

Rede zur Veröffentlichung der Ergebnisse
des zweiten Quartals 2008

(Telefon-Presskonferenz am 13. August 2008)

LANXESS AG

Ansprechpartner:
Rudolf Eickeler
Corporate Communications
Financial Communications
51369 Leverkusen
Deutschland

Telefon +49 214 30-40483
Telefax +49 214 30-50691
rudolf.eickeler@lanxess.com

Aus den Ausführungen von

Dr. Axel C. Heitmann,

Vorstandsvorsitzender der LANXESS AG

„Sehr deutliche Ergebnisverbesserung“

(Es gilt das gesprochene Wort)

(2008-1520)



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Seite 1 von 10

ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – herzlich zu unserer heutigen Telefonpressekonferenz.

Heute ist ein bedeutsames Datum für unseren Konzern. Ich freue mich ganz besonders, Ihnen das bisher beste Quartalsergebnis seit der Gründung von LANXESS präsentieren zu können.

Wie gewohnt beginne ich mit einem kurzen Überblick über die Entwicklung von LANXESS im Berichtszeitraum April bis Juni:

- In einem wie erwartet immer schwieriger werdenden Umfeld haben wir unseren profitablen Wachstumskurs konsequent fortgesetzt und unsere Ergebnisse erneut signifikant verbessert.
- Es ist uns gelungen, durch deutliche Preis- und Mengensteigerungen die höheren Rohstoffkosten und die Währungseinflüsse mehr als auszugleichen. So wuchs unser Konzern-Umsatz um über 2 Prozent auf 1,77 Milliarden Euro.
- Bereinigt um Portfolio-Veränderungen und Wechselkurseffekte ergab sich sogar ein starkes operatives Umsatzplus von 14 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2007.
- Das EBITDA vor Sondereinflüssen lag mit 223 Millionen Euro um fast 6 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Das ist der höchste in einem Quartal erzielte EBITDA-Wert vor Sondereinflüssen seit der Unternehmensgründung!
- Unsere EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg leicht um 0,4 Prozentpunkte auf 12,6 Prozent.
- Der Konzerngewinn erreichte 53 Millionen Euro, verglichen mit dem Verlust von 59 Millionen Euro vor Jahresfrist, der vor allem von Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der Abgabe der Business Unit Lustran Polymers geprägt war.

- Besonders hervorheben möchte ich unsere Umsatzentwicklung in der Region Asien/Pazifik: Dort verbuchten wir ein portfolio- und wechselkursbereinigtes Plus von rund 43 Prozent!

Meine Damen und Herren,
zusammengefasst lässt sich sagen: LANXESS befand sich auch im zurückliegenden zweiten Quartal unverändert auf profitabilem Wachstumskurs – und das in einem immer stärker anspruchsvolleren Umfeld mit mehreren Negativfaktoren.

An erster Stelle sind hier die Schwäche einiger Währungen und die stark gestiegenen Rohstoff- und Energiekosten zu nennen. Hinzu kam der nordamerikanische Markt, wo sich der Bau- und der Automobilsektor in Folge der Finanzkrise mit rückläufiger Nachfrage konfrontiert sahen. Auch in Deutschland war eine leichte konjunkturelle Eintrübung festzustellen.

Vor diesem Hintergrund belegen unsere Ergebnisse im Berichtsquartal erneut, wie richtig es gewesen ist, während der vergangenen drei Jahre unser Unternehmen strukturell neu auszurichten.

Durch gezielte Restrukturierungen haben wir ein schlankes und effizientes Unternehmen im Kern der chemischen Industrie geschaffen. Unser Portfolio ist heute weit weniger zyklischen Schwankungen ausgesetzt. Das wird auch dadurch deutlich, dass wir den Anteil der Geschäfte, die eine Marge von mehr als zehn Prozent erzielen, binnen drei Jahren mehr als verdoppelt haben.

LANXESS ist heute ein völlig neu aufgestellter und klar fokussierter Spezialchemie-Konzern, der mit innovativen Premium-Produkten als Global Player auf allen Märkten agiert.

Aus dieser Position der Stärke heraus konnten wir erfolgreich auch auf die Herausforderungen des zweiten Quartals 2008 reagieren. In allen Segmenten wurden wegen der deutlich steigenden Rohstoff- und Energiekosten Preiserhöhungen vorgenommen.

Gleichzeitig ist es uns gelungen, in allen Segmenten die Absatzmengen zu erhöhen. Dies wurde einerseits durch die gute Nachfrage nach

unseren Produkten und andererseits durch zusätzliche Produktionskapazitäten möglich.

Insgesamt haben wir im Berichtszeitraum einen Konzern-Umsatz von fast 1,8 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das waren über 2 Prozent mehr als im zweiten Quartal des Vorjahres.

Bereinigt um Portfolio- und negative Wechselkurseffekte ergab sich sogar ein starkes operatives Umsatzplus von 14 Prozent. Neben positiven Preiseffekten von über 7 Prozent konnten wir auch eine deutliche Volumenausweitung um fast 7 Prozent erzielen.

Dies gelang uns vor allem durch unsere konsequente Ausrichtung auf Premium-Produkte, für die eine entsprechende Nachfrage besteht und für deren Qualität unsere Kunden auch bereit sind, höhere Preise zu bezahlen.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen, unsere zentrale Ertragskennziffer, hat im zweiten Quartal mit 223 Millionen Euro den bislang höchsten Wert seit der Gründung von LANXESS erreicht. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum wuchs es damit um fast 6 Prozent.

Maßgeblich zu diesem hervorragenden Ergebnis beigetragen hat die positive Geschäftsentwicklung des Segments Performance Polymers, auf die ich gleich noch näher eingehen werde.

Die EBITDA-Marge stieg trotz der anhaltenden Schwäche der US-Währung leicht um 0,4 Prozentpunkte auf 12,6 Prozent.

Der Konzerngewinn erreichte im Berichtszeitraum 53 Millionen Euro. Vor Jahresfrist hatten wir noch einen Verlust von 59 Millionen Euro verbucht – vor allem aufgrund der hohen Sonderaufwendungen im Zusammenhang mit der Abgabe der Business Unit Lustran Polymers.

Unsere Nettofinanzverbindlichkeiten haben sich per 30. Juni 2008 gegenüber Ende 2007 auf 887 Millionen Euro fast verdoppelt. Der Grund ist die Akquisition des brasilianischen Kautschuk-Produzenten Petroflex. Die Finanzierung der Übernahme von rund 70 Prozent der Anteile erfolgte, wie Sie wissen, aus bereits vorhandenen Kreditlinien.

Zudem haben wir die Finanzverbindlichkeiten von Petroflex übernommen.

Meine Damen und Herren,
ich komme jetzt en detail zur Entwicklung unserer Geschäfte – zunächst in den Regionen und anschließend nach Segmenten.

In der Region **Asien/Pazifik** steigerten wir unsere Verkäufe um über 4 Prozent auf 323 Millionen Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte sowie abgegebene bzw. neu integrierte Geschäfte ergab sich ein Plus von herausragenden 43 Prozent. Wesentlicher Wachstumstreiber war hier das Segment Performance Polymers.

In China, Indien und Japan haben wir im zweiten Quartal unsere Umsätze mit deutlich zweistelligen Raten ausgebaut.

Eine erfreuliche Entwicklung nahmen auch unsere Umsätze in der Region **EMEA** – Europe, Middle East und Africa, ohne Deutschland. Sie stiegen um über 4 Prozent auf 591 Millionen Euro. Korrigiert um Wechselkurs- und Währungseffekte lagen die Umsätze in der Region um 18 Prozent über dem Vorjahreswert. Zweistellige Wachstumsraten zeigten dabei die Segmente Performance Polymers and Advanced Intermediates, während das Segment Performance Chemicals prozentual einstellig zulegte.

In **Deutschland** verminderte sich der Umsatz um über 9 Prozent auf 381 Millionen Euro. Bereinigt um die Portfoliomaßnahmen wurde jedoch das Vorjahresniveau mit einem geringen Plus von knapp 1 Prozent erreicht. Gestützt wurde diese Entwicklung vor allem durch das Segment Performance Chemicals, das eine leichte Schwäche bei Advanced Intermediates kompensierte.

In der Region **Amerika** schließlich legte unser Umsatz um über 9 Prozent auf 470 Millionen Euro zu. Einen maßgeblichen Anteil hatte daran die Umsatzentwicklung in Lateinamerika, vor allem in Brasilien, durch die Integration von Petroflex mit Wirkung ab 1. April.

Bereinigt um Portfolio- und Wechselkurseffekte stieg der Umsatz in der Region Amerika um über 12 Prozent. Treibende Kraft war einmal mehr das Segment Performance Polymers mit deutlich zweistelliger

Wachstumsrate. Zur Umsatzausweitung trugen sowohl Nord- als auch Südamerika mit Zuwächsen von über 10 Prozent bei.

Meine Damen und Herren,
nach den Regionen komme ich nun auf die Entwicklung unserer drei Segmente zu sprechen.

Das Segment **Performance Polymers** verbesserte seinen Umsatz im zweiten Quartal sehr deutlich um über ein Drittel oder 35 Prozent auf 908 Millionen Euro. Nahezu 20 Prozentpunkte des Zuwachses entfielen dabei auf die Petroflex-Gruppe, die einen Umsatz von 132 Millionen Euro erwirtschaftete.

Das Mengenwachstum bei den bisherigen Geschäften steuerte über 12 Prozentpunkte bei und Preiserhöhungen über 11 Prozentpunkte. Negative Währungseffekte schlugen hingegen mit über 8 Prozent zu Buche. Alle drei Business Units des Segments konnten sowohl Preise als auch Mengenabsatz steigern.

Noch etwas stärker als der Umsatz wuchs das EBITDA vor Sonderinflüssen des Segments, das um nahezu 37 Prozent auf 127 Millionen Euro zulegen konnte. So konnten die Rohstoffpreissteigerungen vollständig in den Markt weiter gegeben werden. Zur Ergebnisverbesserung trugen zudem die erstmalige Einbeziehung von Petroflex wie auch die sehr positive Mengenentwicklung bei. Die EBITDA-Marge betrug 14,0 Prozent nach 13,9 Prozent vor Jahresfrist.

Hervorheben möchte ich die Tatsache, dass es der Business Unit Technical Rubber Products im Berichtsquartal gelungen ist, Volumina bei einigen Produkten, die im vergangenen Jahr im Rahmen unserer konsequent angewandten „Preis-vor-Menge“-Strategie abgegeben worden waren, zu höheren Preisen wieder zurück zu gewinnen. Das ist ein deutlicher Erfolg unserer Fokussierung auf innovative Premium-Produkte, -Prozesse und -Dienstleistungen.

Ein deutliches Umsatzplus von 10 Prozent auf 320 Millionen Euro erzielte das Segment **Advanced Intermediates**. Dabei standen einer deutlichen Mengenausweitung um über 9 Prozent sowie Preiserhöhungen von über 5 Prozent negative Wechselkurseffekte von über 4 Prozent gegenüber.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen lag mit 49 Millionen um 2 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres. Den zum Teil deutlich gestiegenen Kosten für Rohstoffe und Energie konnte durch Anpassung der Verkaufspreise nahezu vollständig begegnet werden. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen sank vor allem wegen des Anstiegs der Rohstoffkosten und negativer Wechselkurseffekte um 1,9 Prozentpunkte auf 15,3 Prozent. Das ist gleichwohl der höchste Wert aller drei Segmente im Berichtszeitraum.

Im Segment **Performance Chemicals** wuchsen die Umsätze um knapp 1 Prozent auf 523 Millionen Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte ergab sich ein Plus von fast 7 Prozent. Nahezu alle Business Units nahmen Preiserhöhungen vor.

Vor allem bedingt durch die negativen Auswirkungen der Wechselkursveränderungen verminderte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen des Segments um über 12 Prozent auf 78 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge erreichte entsprechend 14,9 Prozent nach 17,1 Prozent ein Jahr zuvor.

Eine solide Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen in den Business Units Leather, Rubber Chemicals und RheinChemie konnte dabei die Ergebnisrückgänge in den beiden Geschäftsbereichen Material Protection Products und Inorganic Pigments nahezu kompensieren. Zu berücksichtigen ist zudem, dass Inorganic Pigments im Vorjahreszeitraum ein überdurchschnittliches Ergebnis erzielte.

Meine Damen und Herren,
zwei wichtige Höhepunkte des zweiten Quartals möchte ich ebenfalls noch kurz ansprechen.

Der erste fand unmittelbar zu Beginn des Berichtszeitraums statt: Die Akquisition von Petroflex, des größten brasilianischen Herstellers von Synthese-Kautschuken. Die Petroflex-Gruppe wurde zum 1. April in den Konzernabschluss einbezogen. Die Integration des Unternehmens in den LANXESS-Konzern verläuft voll nach Plan.

Zugeordnet wurden die Petroflex-Aktivitäten vor allem der Business Unit Performance Butadiene Rubbers und – zu kleinen Teilen – dem

Geschäftsbereich Technical Rubber Products. Für die aktuell noch ausstehenden rund 30 Prozent der Petroflex-Aktien bereiten wir derzeit ein Übernahmeangebot vor.

Ein weiterer Höhepunkt war unsere erste Akquisition in China, mit der die Business Unit Inorganic Pigments ihr Asiengeschäft ausbaut. LANXESS übernimmt dazu zwei Produktionsanlagen vom bisherigen Kooperationspartner Jinzhuo Chemicals Company in Jinshan in der Nähe von Shanghai.

Meine Damen und Herren,
lassen Sie mich nun zu einem ganz anderen, nicht mehr zum Berichtsquartal gehörenden Thema kommen: Die Verlegung der LANXESS-Konzernzentrale nach Köln.

Unser bisheriger Konzernsitz in Leverkusen bietet nicht ausreichend Platz, um alle wichtigen Leitungsfunktionen in einem Gebäude unterzubringen. Die Folge sind gegenwärtig Zersplitterung, zusätzliche Kosten und ungenutztes Synergiepotenzial. Alternative Gebäude oder die notwendige Fläche für einen Neubau bietet der Chempark in Leverkusen nicht.

Nach der Prüfung verschiedener potenzieller Standorte in den vergangenen Wochen haben wir uns für Köln entschieden. Denn es ist uns wichtig, den Konzernsitz hier in der Region fest zu verankern. Schließlich arbeitet rund die Hälfte unserer weltweit über 15.000 Mitarbeiter in Nordrhein-Westfalen.

Gemeinsam mit der Stadt Köln werden wir jetzt die Ansiedlungsmöglichkeiten klären. Wir suchen ein Grundstück mit optimalen infrastrukturellen Bedingungen – beispielsweise guten Verkehrsanbindungen für unsere Mitarbeiter und Besucher. Die Stadtverwaltung will uns verschiedene Grundstücke zur Auswahl präsentieren und dann werden wir – mit der bei LANXESS gewohnten Schnelligkeit – eine Entscheidung fällen.

Wir freuen uns auf unseren neuen Firmensitz, den wir im Jahr 2011 beziehen werden, wir freuen uns auf eine spannende Projektphase, aber wir freuen uns auch, dass wir dem Standort Leverkusen weiterhin eng verbunden bleiben. Er ist unverändert unser größter und wichtigster

Standort in Deutschland. Das wird auch durch das Investitionsvolumen deutlich. Nach fast 100 Millionen Euro in den beiden vergangenen Jahren sind für dieses und das nächste Jahr dort nochmals knapp 200 Millionen Euro an Investitionen eingeplant.

Meine Damen und Herren,
ich sagte es eingangs schon: LANXESS ist heute hervorragend aufgestellt. Mit unserer zukunftsweisenden Business-Unit-Architektur und unserer zunehmend regional ausgerichteten Struktur können wir Marktschwächen und Marktstärken sowie generelle Trends schnellstmöglich erkennen und entsprechend flexibel reagieren. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sind eine flache Hierarchie und damit verbundene rasche Entscheidungshoheit ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

Dies lässt sich an einem Beispiel eindrucksvoll nachvollziehen: Während wir in den ersten zwei Jahren seit der unternehmerischen Unabhängigkeit in den traditionellen Absatzmärkten Westeuropas und Nordamerikas uns sehr auf Restrukturierungen fokussierten, konnten zeitgleich die Business Units ihren Wachstumskurs in Asien und Lateinamerika verfolgen. Dadurch ist es uns heute möglich, Nachfragerückgänge in gesättigten Märkten durch steigende Nachfrage in eben diesen Wachstumsmärkten, vor allem Asien, zu kompensieren.

Darüber hinaus besteht unser Portfolio mittlerweile aus technologiegetriebenen Produkten mit sehr starken Marktpositionen. Zudem hält die Nachfrage nach unseren innovativen synthetischen Kautschuk-Produkten unverändert an. Rückläufige Neuwagenverkäufe, z.B. in den USA, werden durch eine erhöhte Nachfrage nach Ersatzreifen aufgrund längerer Nutzung der Altfahrzeuge mehr als ausgeglichen. Außerdem steigt gerade in den Industrieländern die Nachfrage nach unseren Produkten für rollwiderstandsarme Reifen.

Das alles gibt uns die Sicherheit, auch die vor uns liegenden Herausforderungen zu meistern. Wir erwarten daher weiterhin bei einem operativen Umsatzanstieg ein EBITDA vor Sondereinflüssen von über 700 Millionen Euro.

Zu berücksichtigen ist dabei, dass im Vorjahres-EBITDA von 719 Millionen Euro noch die 20 Millionen Euro Ergebnisbeiträge der im

Herbst 2007 abgegebenen Business Unit Lustran Polymers enthalten waren.

Seite 9 von 10

Unsere Ergebnisprognose basiert auf folgenden Erwartungen:

- Wir gehen davon aus, dass sich das Weltwirtschaftswachstum bis zum Ende des Jahres 2008 weiter abschwächen wird.
- Die Chemiekonjunktur sollte sich hingegen positiv entwickeln. Hier dürften die Wachstumsregionen Asien/Pazifik, Mittel- und Osteuropa sowie Lateinamerika weiterhin wertvolle Impulse geben.
- Die konjunkturellen Aussichten für den nordamerikanischen Markt werden hingegen immer schlechter. Betroffen sind dort vor allem die Sektoren Automobil- und Bauindustrie.
- Dank der Dynamik in den Wachstumsregionen schätzen wir die Perspektiven für den globalen Automobil- und Reifenmarkt hingegen weiterhin robust ein. Entsprechend sollte die Nachfrage nach unseren Produkten weiter steigen – allerdings mit etwas geringeren Wachstumsraten als zuletzt.
- Auch im zweiten Halbjahr 2008 werden wir steigende Preise für Rohstoffe, Energie und Personal kompensieren müssen. Die Preise für petrochemische Rohstoffe werden sich voraussichtlich unverändert auf einem hohen volatilen Niveau bewegen.

Einfluss auf die Entwicklung unserer Geschäfte in den nächsten Monaten wird auch die Stärke des Euro haben, vor allem gegenüber dem Dollar.

An unseren Zielen für das Geschäftsjahr 2008 – die wir ja ursprünglich für das Jahr 2009 definiert hatten – halten wir unverändert fest. Ich darf sie kurz noch mal nennen:

- eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen im Durchschnitt unserer Peer-Group,
- eine Marge von mindestens 5 Prozent in allen Geschäftsbereichen, sowie
- die Bestätigung unseres Investment-Grade-Ratings.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihr Interesse.

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.