

BASF-Telefonkonferenz zum 2. Quartal 2019

Presse-Information

P283/19
25. Juli 2019

BASF-Gruppe im 2. Quartal mit leichtem Umsatzrückgang; EBIT vor Sondereinflüssen deutlich unter Vorjahresquartal

2. Quartal 2019:

- **Umsatz 15,2 Milliarden € (minus 4 %)**
- **EBITDA vor Sondereinflüssen 2 Milliarden € (minus 27 %)**
- **EBIT vor Sondereinflüssen 1 Milliarde € (minus 47 %)**
- **Ergebnis nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter infolge der Entkonsolidierung von Wintershall 6,5 Milliarden € (plus 5 Milliarden € gegenüber 2. Quartal 2018)**

Ausführungen von

Dr. Martin Brudermüller, Vorsitzender des Vorstands, und
Dr. Hans-Ulrich Engel, Finanzvorstand der BASF SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

Hans Engel und ich begrüßen Sie herzlich zu unserer Telefonkonferenz zum 2. Quartal.

Die wesentlichen Zahlen hatten wir bereits am 8. Juli als Ad-hoc-Meldung veröffentlicht. Wie Sie wissen, war unser Ausblick für 2019 vom Februar dieses Jahres an mehrere Annahmen geknüpft – makroökonomische und geopolitische. Viele davon traten leider nicht ein. Heute geben wir Ihnen einen umfassenden Überblick zur Geschäftsentwicklung im 2. Quartal. Zudem zeigen wir Ihnen, welche Maßnahmen wir ergriffen haben, um in diesem herausfordernden Umfeld auf Kurs zu bleiben.

Eines möchte ich zu Beginn betonen: Unser unternehmerisches Umfeld ist zurzeit geprägt von hoher Unsicherheit, geringer Sichtweite und schlechter Vorhersehbarkeit.

Schauen wir auf unsere makroökonomischen Annahmen von Anfang des Jahres. Und wie sie sich heute darstellen.

Rückblickend lag das Wachstum unserer Kundenindustrien im ersten Halbjahr deutlich unter unseren Erwartungen. Das Wachstum der Industrieproduktion verlangsamte sich weltweit deutlich. Sehr deutlich wird das bei der Automobilproduktion. Bei einer ursprünglichen Gesamtprognose für 2019 von plus 0,8 % sank die Produktion im 1. Halbjahr weltweit um 6 %. In China betrug der Rückgang sogar minus 13 %.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist die Chemieproduktion im Heimatmarkt Europa um 0,5 % zurückgegangen. Besonders ausgeprägt war dies mit minus 3,5 % in Deutschland.

Nordamerika kämpfte in den vergangenen Monaten mit außergewöhnlich schlechten Witterungsbedingungen. Die anhaltenden massiven Niederschläge in den großen Anbaugebieten konnten wir zu Jahresbeginn nicht vorhersehen. Überschwemmungen und Extremwetter haben uns dort buchstäblich das Geschäft bei Agricultural Solutions verhagelt.

Schwer wiegen auch die Handelskonflikte, besonders zwischen den USA und China. Wir sind der gängigen Einschätzung gefolgt, dass es hier spätestens zur

Jahresmitte zu einer Lösung kommt. Eine Entspannung scheint heute aber in weite Ferne gerückt.

Mit Blick auf BASF mussten wir bei unseren Grundprodukten einige Annahmen nach unten korrigieren. Hier sind die Margen bei Isocyanaten zu nennen. Der Rückgang war noch stärker als ursprünglich angenommen.

Auch lagen die Cracker-Margen im 1. Halbjahr unter unseren Erwartungen. Ein wichtiger Grund hierfür sind Überkapazitäten in Nordamerika. Sie hatten auch auf andere Regionen negative Auswirkungen.

Und schließlich haben die turnusmäßigen Wartungsabstellungen der Steamcracker in Antwerpen und Port Arthur unser Ergebnis belastet. Dies hatten wir aber in unserer Planung bereits berücksichtigt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie hat sich nun unser Geschäft im 1. Halbjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelt?

Der Umsatz im ersten Halbjahr 2019 lag mit 31,3 Milliarden € nahezu auf Vorjahresniveau. Unsicherheit im Markt führte zu Zurückhaltung bei unseren Kunden in wichtigen Branchen.

Der Absatz sank im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 um 4 %. Mit Ausnahme von Nutrition & Care verzeichneten alle Segmente geringere Mengen.

Die Preise sanken um 2 % infolge der Rückgänge in den Segmenten Materials, Chemicals, Nutrition & Care und Sonstige. Höhere Preise in den Segmenten Surface Technologies, Agricultural Solutions und Industrial Solutions glichen den Rückgang teilweise aus.

Die Portfolioeffekte betragen plus 4 %. Diese resultieren aus dem Erwerb der Geschäfte von Bayer. Die Übertragung unseres Geschäfts mit Papier- und Wasserchemikalien auf Solenis Ende Januar hat diesen positiven Portfolioeffekt reduziert.

Die Währungseffekte betragen plus 2 %. Sie waren vor allem auf die Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro zurückzuführen.

Das EBIT vor Sondereinflüssen lag mit rund 2,8 Milliarden € unter dem des

1. Halbjahrs 2018. Der Rückgang ist vor allem auf deutlich niedrigere Beiträge der Segmente Materials und Chemicals zurückzuführen. Einen starken Rückgang für das 1. Halbjahr hatten wir bereits im Februar prognostiziert. Vor allem wegen geringerer Margen und Mengen bei Isocyanaten und Crackerprodukten. Mit einem derart starken Verfall hatten wir jedoch nicht gerechnet. Einen negativen Effekt auf unser Ergebnis hatten zudem die turnusmäßigen Crackerabstellungen bei Petrochemicals.

Die beiden Segmente Materials und Chemicals stehen deshalb für fast den gesamten Ergebnismrückgang in den ersten sechs Monaten 2019.

Bei Agricultural Solutions und Industrial Solutions stieg das EBIT vor Sondereinflüssen deutlich, bei Surface Technologies leicht. Dies konnte den Rückgang in den übrigen Segmenten aber nur teilweise ausgleichen.

Welche Faktoren waren für den Rückgang der Verkaufsmengen ausschlaggebend?

Die Hälfte des negativen Effekts auf unseren Absatz hatten die bereits genannten Crackerabstellungen in Antwerpen und Port Arthur.

Hinzu kamen die schwache Nachfrage aus der Automobilindustrie und die negative Entwicklung im nordamerikanischen Agrarsektor. Diese beiden Entwicklungen machten die andere Hälfte des Mengenrückgangs aus.

Wenn wir diese Effekte ausblenden, sehen wir eine nahezu stabile Mengenentwicklung.

Blicken wir auf die Regionen. Mit Ausnahme von Südamerika, Afrika und dem Nahen Osten ging der Absatz weltweit zurück.

In Nordamerika war der Mengenrückgang am stärksten ausgeprägt, was auf die Crackerabstellung und die schwache Nachfrage im Agrarsektor zurückzuführen ist.

In Europa waren vor allem geringere Mengen bei Chemicals, Materials und Surface Technologies ausschlaggebend.

In der Region Asien-Pazifik verzeichneten alle Segmente mit Ausnahme von Nutrition & Care geringere Mengen.

In Südamerika, Afrika, Naher Osten stieg der Absatz dagegen um 2 %.

Im Rahmen unserer Strategie haben wir weltweit eine Reihe von Initiativen für eine

noch bessere Kundenbindung und zur Steigerung des Mengenwachstums mit Nachdruck auf den Weg gebracht.

Sehr geehrte Damen und Herren,

neben niedrigeren Mengen waren geringere Margen bei Isocyanaten und Crackerprodukten für den Ergebnisrückgang ausschlaggebend. Lassen Sie uns deshalb auch diese Faktoren etwas genauer beleuchten.

Wir beginnen mit der Wirtschaftlichkeit von Crackern in den großen Regionen. Die Rohstoffpreise sind blau, die Ethylenpreise rot dargestellt.

Die niedrigen Preise für Ethan in den Vereinigten Staaten führten dort zu einem erheblichen Kapazitätsaufbau. Dieser hat die Preise und die Margen auf den tiefsten Stand seit 30 Jahren gedrückt. Die zusätzlichen Kapazitäten treffen zeitlich auf einen sich verlangsamenden Inlandsverbrauch. Der Exportdruck im Umfeld der Handelskonflikte steigt. Dies führt zusätzlich zu weiterem Margendruck bei globalen Derivaten, zum Beispiel Ethylenglykol, in Asien und Europa. Wir erwarten nicht, dass sich diese Entwicklung in absehbarer Zeit umkehren wird.

Schauen wir uns jetzt die Isocyanat-Margen an. Die TDI-Preise, rot dargestellt, und die MDI-Preise in blau, erfahren nach dem Rekordniveau Anfang 2018 eine deutliche Korrektur.

Wir haben früh darauf hingewiesen, dass solche Rekord-Margen nicht dauerhaft sind. Hinzu kommt, dass die Nachfrage in mehreren nachgelagerten Sektoren, wie dem Transportwesen rückläufig ist. Dies trägt zusätzlich zu einer negativen Marktstimmung bei.

Eine vorübergehende Aufwärtsdynamik in Asien Ende April war kurzlebig. Sie ebte schnell ab nach der Eskalation der Handelskonflikte im Mai und Juni.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenden wir uns jetzt den Faktoren zu, die wir als Unternehmen beeinflussen können. Und die wir konsequent angehen. Mit unserer Strategie haben wir sechs Felder definiert, in denen wir BASF aktiv voranbringen.

Erstens: Mitarbeiter. Wir verändern unsere Organisation hin zu mehr Agilität und Kundenorientierung. Vieles davon wurde bereits zu Beginn von 2019 umgesetzt. Im Juni haben wir weitere wichtige organisatorische Veränderungen angekündigt.

Zweitens: Portfolio. Wir führen die angekündigten Transaktionen zur Fokussierung unseres Portfolios durch. Der Zusammenschluss von Wintershall und DEA mit dem geplanten Börsengang und unsere Pläne für das Bauchemiegeschäft sind dabei die bedeutendsten.

Drittens: Digitalisierung. Mit Daten und digitalen Technologien schaffen wir Mehrwert. Wir machen unsere Anlagen effizienter. Wir beschleunigen Innovationsprozesse. Und wir setzen innovative Geschäftsmodelle auf.

Viertens: Produktion. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, verbessern wir unsere Produktionsabläufe. Wir verbessern unsere Anlagenverfügbarkeit kontinuierlich. Dabei geht es vor allem um Technologieführerschaft und operative Exzellenz.

Fünftens: Nachhaltigkeit. Sie ist ein Eckpfeiler unserer Strategie – ein Wachstumsmotor und Teil unseres Risikomanagements. Wir fördern unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit durch Carbon Management und Kreislaufwirtschaft.

Und sechstens: Innovation. Effektive sowie effiziente Forschung und Entwicklung ist eine Voraussetzung für Innovationen. Sie ist ein weiterer wichtiger Wachstumsmotor für BASF. Wir wollen Innovationen, die Wirkung bei unseren Kunden entfalten, indem wir „F“ und „E“ noch enger miteinander verbinden.

Die Maßnahmen in diesen sechs Aktionsfeldern waren im November die richtigen – und sie sind es heute umso mehr. Unser Umfeld ist herausfordernd. Deshalb setzen wir unsere Maßnahmen mit hohem Tempo und mit Nachdruck um.

Ich gebe Ihnen hierfür einige Beispiele.

Wir richten derzeit die BASF-Organisation neu aus. Wir verschlanken unsere Verwaltung. Wir schärfen Zuständigkeiten und Rollen der Service-Einheiten und in den Verantwortlichkeiten der Regionen. Und wir vereinfachen Abläufe und Prozesse.

In den vergangenen Monaten haben wir wesentliche Teile der funktionalen Dienstleistungen in die operativen Bereiche eingegliedert. Stand heute arbeiten bereits 15.000 Kollegen näher an unseren Kunden. Weitere werden bis Oktober folgen.

Außerdem haben wir eine schlanke Unternehmenszentrale definiert. Sie unterstützt

den Vorstand bei der Steuerung der BASF-Gruppe. Hier werden weniger als 1.000 Mitarbeiter arbeiten. Das sind weniger als 1 % unserer Belegschaft.

Die übrigen Serviceaktivitäten werden vier funktionsübergreifenden Serviceeinheiten zugeordnet: Global Engineering Services, Global Digital Services, Global Business Services und Global Procurement. Sie umfassen zunächst rund 29.000 Mitarbeiter.

Dies sind also die Eckpfeiler der neuen BASF-Organisation: die kundennahen Unternehmensbereiche, die Technologie-Plattformen und die neuen Serviceeinheiten. Hinzu kommen die stärker marktorientierten Regionen und das Corporate Center.

Die dafür nötigen organisatorischen Maßnahmen sind Bestandteile unseres Exzellenzprogramms. Schlankere Strukturen und vereinfachte Prozesse sollen dabei zu Einsparungen von jährlich rund 300 Millionen € führen.

Einen wesentlichen Beitrag erwarten wir aus Produktion, Logistik und Planung durch den bestmöglichen Betrieb von Anlagen. Auch Digitalisierung und Automatisierung werden in dieser Rechnung eine wichtige Rolle spielen. Insgesamt rechnen wir ab Ende 2021 mit einem EBITDA-Beitrag von 2 Milliarden € jährlich.

Wie bereits angekündigt, planen wir einen Abbau von weltweit rund 6.000 Stellen bis Ende 2021. Dieser resultiert aus der organisatorischen Vereinfachung und aus Effizienzsteigerungen in Verwaltung, Services und den operativen Bereichen. Außerdem werden im Rahmen der angekündigten Portfolioveränderungen bei Bauchemie und Pigmenten zentrale Strukturen gestrafft.

Ich kann Ihnen heute bereits eine erste Zahl nennen: Bei BASF SE in Ludwigshafen haben im 1. Halbjahr über 1.100 Mitarbeiter das Angebot angenommen und einen Aufhebungsvertrag unterzeichnet. Die hierfür aufgewendeten Kosten sind als Sondereinfluss im 1. Halbjahr gebucht, überwiegend im 2. Quartal.

Nun übergebe ich an Hans Engel, der die Zahlen des 2. Quartals erläutert.

Hans-Ulrich Engel

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

betrachten wir die Zahlen der BASF-Gruppe im 2. Quartal etwas genauer im Vergleich zum Vorjahresquartal:

Der Umsatz ging im 2. Quartal 2019 um 4 % auf 15,2 Milliarden € zurück. Die Preise sanken um 2 %, vor allem aufgrund der Geschäfte mit Isocyanaten und Crackerprodukten. Um 6 % fielen die Verkaufsmengen. Außer Nutrition & Care verzeichneten alle Segmente niedrigere Mengen. Am deutlichsten war der Rückgang in den Segmenten Chemicals und Agricultural Solutions. Gründe hierfür waren die bereits erwähnten turnusmäßigen Crackerabstellungen und, im Segment Agricultural Solutions, die schlechten Wetterverhältnisse in Nordamerika.

Die Portfolio-Effekte beliefen sich auf plus 2 % dank des Zukaufs der Geschäfte von Bayer. Währungseffekte betrug plus 2 %.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen ging um 27 % zurück auf 2 Milliarden €. Das EBITDA belief sich auf 1,6 Milliarden €, im Vorjahresquartal waren es 2,6 Milliarden €.

Das EBIT vor Sondereinflüssen lag mit 1 Milliarde € um 47 % unter Vorjahr.

Im EBIT beliefen sich die Sondereinflüsse auf minus 497 Millionen € gegenüber minus 66 Millionen € im 2. Quartal 2018. Der Anstieg in den Sondereinflüssen ist unter anderem auf Einmalkosten für das Exzellenzprogramm zurückzuführen. Hinzu kommt die Abschreibung einer erdgasbasierten Investition an der US-Golfküste, die BASF nicht weiterverfolgt. Zudem führte die Integration der Geschäfte und Vermögenswerte von Bayer zu Sondereinflüssen im Segment Agricultural Solutions.

Das EBIT verringerte sich von 1,9 Milliarden € im Vorjahreszeitraum auf 548 Millionen € im 2. Quartal 2019.

Die Steuerquote betrug 18 %, im 2. Quartal 2018 lag sie bei 20,6 %.

Das Ergebnis nach Steuern aus unserem nicht fortgeführten Öl-und-Gas-Geschäft stieg von 162 Millionen € im Vorjahresquartal auf 6,2 Milliarden € im 2. Quartal 2019. Grund hierfür ist der Buchgewinn aus der Entkonsolidierung von Wintershall nach dem Zusammenschluss von Wintershall und DEA.

Das Ergebnis nach Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter belief sich auf 6,5 Milliarden € gegenüber 1,5 Milliarden € im 2. Quartal 2018.

Das Ergebnis je Aktie stieg von 1,61 € auf 7,03 € im 2. Quartal 2019. Das bereinigte Ergebnis je Aktie belief sich auf 0,82 €, gegenüber 1,77 € im Vorjahresquartal.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag bei 1,9 Milliarden € gegenüber 2,2 Milliarden € im 2. Quartal 2018. Der Free Cashflow sank um 31 % auf 965 Millionen €.

Sehr geehrte Damen und Herren,

um mehr Zeit für Ihre Fragen zu haben, möchte ich heute nur kurz auf die Segmente eingehen. Sie können weitere Details unserem heute erschienenen Halbjahresfinanzbericht 2019 entnehmen.

Die wesentlichen Treiber für die Umsatzentwicklung im zweiten Quartal 2019 im Vergleich zum Vorjahresquartal habe ich bereits erläutert. Daher werde ich mich auf die Ergebnisentwicklung konzentrieren.

Wie im gesamten 1. Halbjahr litt das Ergebnis im 2. Quartal 2019 deutlich unter niedrigeren Mengen und Margen in den Segmenten Chemicals und Materials. Insgesamt stehen die beiden Segmente für 83 % des gesamten Ergebnisrückgangs im 2. Quartal 2019.

Das Ergebnis im Segment Agricultural Solutions sank ebenfalls deutlich, vor allem aufgrund des saisonbedingt negativen Ergebnisses aus den erworbenen Geschäften und niedrigerer Mengen im Pflanzenschutzgeschäft.

Bei Sonstige fiel das EBIT vor Sondereinflüssen aufgrund von Währungseinflüssen sowie Bewertungseffekten für unser Long-Term-Incentive-Programm.

Deutlich höhere Ergebnisse bei Industrial Solutions und leicht höhere Ergebnisse in den Segmenten Surface Technologies und Nutrition & Care konnten den Rückgang nur teilweise ausgleichen. Es sei aber besonders darauf hingewiesen, dass unsere drei Downstream-Chemiesegmente in diesem schwierigen Umfeld höhere Ergebnisse als im Vorjahresquartal erzielten.

Zum Cashflow: Im 1. Halbjahr 2019 lag der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit mit 2,3 Milliarden € um 1,1 Milliarden € unter dem Wert des Vorjahreszeitraums. Dies ist vor allem auf den niedrigeren Jahresüberschuss nach der Umbuchung des Buchgewinns aus der Entkonsolidierung der Wintershall in den Cashflow aus Investitionstätigkeit zurückzuführen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug 452 Millionen € im 1. Halbjahr 2019, nach minus 1,7 Milliarden € im Vorjahreszeitraum. Maßgeblich für diesen Anstieg waren Nettoeinzahlungen im Wesentlichen aus dem Zusammenschluss der Öl- und Gas-Geschäfte von Wintershall und DEA. Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen stiegen um 273 Millionen € gegenüber dem 1. Halbjahr 2018.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug minus 3,2 Milliarden € im 1. Halbjahr 2019, nach minus 518 Millionen € im Vorjahreszeitraum. Maßgeblich für den Rückgang war die Veränderung der Finanz- und ähnlichen Verbindlichkeiten.

Der Free Cashflow sank von 2 Milliarden € im Vorjahreszeitraum auf 597 Millionen €, vor allem infolge des geringeren Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit.

Zu unserem Ausblick übergebe ich wieder zurück an Martin Brudermüller.

Martin Brudermüller

Meine Damen und Herren,

die weltweiten Risiken haben in den vergangenen Monaten deutlich zugenommen. Sie sind getrieben von geopolitischen Entwicklungen und den anhaltenden Handelsstreitigkeiten zwischen den Vereinigten Staaten und ihren Handelspartnern. Diese Konflikte werden zeitnah nicht gelöst werden.

Das G20-Treffen hat erneut gezeigt, dass der Handelskonflikt nur einen Teilaspekt darstellt. Denn es gibt viele weitere, auch grundlegende Fragen des gegenseitigen Umgangs der beiden Supermächte miteinander. Dies alles verursacht eine spürbare Verlangsamung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums weltweit, besonders in China.

Wir hatten befürchtet, dass dies passieren könnte. Wir folgten aber der allgemeinen Einschätzung, dass die Konflikte spätestens zur Jahresmitte 2019 beigelegt würden. Mit einer Lösung rechnen wir nun frühestens im Laufe des kommenden Jahres.

Deshalb haben wir unsere makroökonomischen Annahmen für den Ausblick 2019 deutlich zurückgenommen.

Unsere Erwartungen zum Wachstum der weltweiten Industrieproduktion und der

Chemieproduktion haben wir deutlich reduziert. Jeweils von 2,7 auf rund 1,5 %.

Der Automobilsektor, unsere wichtige Kundenbranche, wird sich dieses Jahr nicht mehr erholen. Wir gehen jetzt für 2019 von einem weltweiten Rückgang von minus 4,5 % aus.

Kunden in allen Industrien sind derzeit sehr vorsichtig mit Vorhersagen und Bestellungen. Unsere eigene Sicht auf die Nachfrageentwicklung ist ebenfalls sehr eingeschränkt.

Insgesamt gehen wir für das 2. Halbjahr von anhaltend niedrigem Wachstum der Industrie- und der Chemieproduktion aus. Die von uns erwartete Belebung tritt nicht ein.

Aus heutiger Sicht erwarten wir weiterhin niedrige Margen in unserem Geschäft mit Isocyanaten und Crackerprodukten. Im 3. Quartal müssen wir unseren kleineren Steamcracker in Ludwigshafen turnusmäßig für Wartungsarbeiten abstellen. Dies wird unsere Mengen und unser Ergebnis beeinträchtigen.

Mit Blick auf das herausfordernde makroökonomische Umfeld hatten wir am 8. Juli den Ausblick der BASF-Gruppe für 2019 angepasst: BASF erwartet nun einen leichten Rückgang beim Umsatz.

Für das EBIT vor Sondereinflüssen erwarten wir hingegen einen deutlichen Rückgang von bis zu 30 %.

Beim Return On Capital Employed (ROCE) gehen wir für das Gesamtjahr 2019 von einem deutlichen Rückgang im Vergleich zum Vorjahres-ROCE aus.

Dennoch möchte ich noch einmal betonen, dass wir an unserer progressiven Dividendenpolitik festhalten. Wir wollen unsere Dividende pro Aktie jedes Jahr erhöhen.

Meine Damen und Herren,

das makroökonomische Umfeld ist sehr herausfordernd geworden. Die Unsicherheit ist hoch und die Vorhersagbarkeit gering. Unsere Ergebnisse im 2. Quartal spiegeln dies deutlich wider.

Wir haben unsere Prognose zurücknehmen müssen. Sie war ambitioniert, erschien aber unter den Rahmenbedingungen zu Beginn des Jahres machbar. Die Gründe

dafür haben wir Ihnen heute genauer erläutert. Unsere Antwort darauf kann nicht lauten, künftig ohne Ambitionen zu sein, nur damit man nicht korrigieren muss. Das Management-Team der BASF bleibt weiter einer ambitionierten Entwicklung der BASF verpflichtet.

Trotz dieser Herausforderungen werden wir unsere strategischen Wachstums-Initiativen mit hohem Tempo, Konsequenz und Nachdruck umsetzen. Wir werden die Maßnahmen, die unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen, konsequent und entschlossen vorantreiben. Für eine starke, effiziente und leistungsfähige BASF, die in Zukunft weiter profitabel wächst und für unsere Kunden DER bevorzugte Partner ist.

Und nun freuen Hans Engel und ich uns auf Ihre Fragen.