

Pressemitteilung

Essen, 10. November 2022

Brenntag gibt seinen strategischen Wachstumsplan und neue Mittelfristziele bis 2026 bekannt

- Mit „Strategy to Win“ wird Brenntag seine weltweit führende Position im wachsenden und unverzichtbaren Markt der Distribution von Chemikalien und Inhaltsstoffen stärken und weiter ausbauen
- Einführung des operativen EBITA als neue maßgebliche Steuerungsgröße
- Organisches operatives EBITA-Wachstum des Brenntag-Konzerns von 6 bis 8 % pro Jahr
- Differenzierte Strategien für die beiden globalen Geschäftsbereiche, um stärker als der Markt zu wachsen
- Digital.Data.Excellence (DiDEX) als Wachstumstreiber wird zusätzlichen EBITA-Beitrag von 200 Mio. EUR bei geplanten Gesamtinvestitionen von rund 350 Mio. EUR bis 2026 generieren
- Verdoppelung der jährlichen M&A-Ausgaben auf rund 400 bis 500 Mio. EUR, um organisches Wachstum zu stärken
- Brenntag will führende Position in der verantwortungsvollen Distribution nachhaltiger Chemikalien und Inhaltsstoffe einnehmen
- Neuer Purpose und neue Vision 2030 spiegeln Brenntags Entwicklungen und die Ziele zur Gestaltung der Zukunft der Branche wider

Brenntag (ISIN DE000A1DAH0), Weltmarktführer in der Distribution von Chemikalien und Inhaltsstoffen, hat heute seinen detaillierten strategischen Wachstumsplan mit seinen neuen mittelfristigen Zielen bis 2026 bekannt gegeben. Die umfassende „Strategy to Win“ beinhaltet dezidierte Wachstumsstrategien für die beiden Geschäftsbereiche Brenntag Specialties und Brenntag Essentials, Details und Ziele für die Transformation des Unternehmens in den Bereichen Digitalisierung, Daten und Exzellenz sowie die Nachhaltigkeits- und M&A-Strategie.

Langfristige Transformation des Unternehmens

„Strategy to Win“ stellt die zweite Phase von Brenntags Transformationsprozess dar. Die erste Phase, „Project Brenntag“, begann vor mehr als zwei Jahren und konzentrierte sich auf die Umsetzung des neuen operativen Geschäftsmodells mit zwei globalen Geschäftsbereichen und klarer Kundensegmentierung, die Optimierung des Standortnetzwerks und die strukturelle Verbesserung der Produktivität bis 2023. Die ehrgeizigen Ziele von Project Brenntag umfassten einen zusätzlichen jährlichen Beitrag zum operativen EBITDA in Höhe von 220 Mio. EUR. Bis Ende 2022, und damit ein Jahr früher als geplant, werden alle Ziele von Project Brenntag erreicht sein. Wie beabsichtigt, diente Project Brenntag als Grundlage für das Unternehmen, ein verbessertes, nachhaltiges organisches Ergebniswachstum zu erzielen.

Christian Kohlpaintner, Vorstandsvorsitzender der Brenntag SE: „Brenntag ist der unangefochtene und resiliente Marktführer in einem attraktiv wachsenden und stark fragmentierten, unverzichtbaren Markt. Wir haben nun definiert, wie wir diese Position stärken und weiter ausbauen können. Wir

Brenntag SE

Messeallee 11
45131 Essen
Postfach 10 04 61
45004 Essen
Deutschland

Telefon +49 201 64960
Fax +49 201 64961010
infobrenntag@brenntag.de
www.brenntag.com

Geschäftssitz:
Essen
Gerichtsstand:
Essen HRB 31943

Vorstand: Dr. Christian Kohlpaintner (Vorstandsvorsitzender),
Dr. Kristin Neumann, Henri Nejade, Steven Terwindt, Ewout van Jarwaarde
Vorsitzende des Aufsichtsrats:
Doreen Nowotne

werden das Wachstum in unseren globalen Geschäftsbereichen mit klaren, differenzierten Strategien fördern. Darüber hinaus bauen wir ein umfassendes digitales und datentechnisches Rahmenwerk und eine Architektur auf, um unsere Kunden weltweit besser bedienen zu können und die nächste Stufe der betrieblichen Effizienz, des Wachstums und der Exzellenz zu erreichen. Mit unserer umfassenden und ehrgeizigen Strategie wollen wir das Wachstum des Marktes übertreffen. Brenntag wird eine entscheidende Rolle im Bereich der nachhaltigen globalen Distribution von Chemikalien und Inhaltsstoffen spielen.“

Divisionale Erfolgsstrategien

Mit dezidierten Strategien der Geschäftsbereiche und unter Nutzung der globalen Aufstellung und Reichweite des Unternehmens wird Brenntag die Profile seiner beiden Divisionen weiter schärfen und deren Wachstum über dem Marktdurchschnitt vorantreiben.

Brenntag Specialties wird der globale Servicepartner erster Wahl für innovative und nachhaltige Lösungen werden. Um dieses Ziel zu erreichen, hat der Geschäftsbereich fünf strategische Schwerpunkte festgelegt: Brenntag Specialties wird sein Angebot an Mehrwertdienstleistungen erweitern, das umfassendste und nachhaltigste Portfolio anbieten, seine globale Präsenz ausbauen, sich auf wachstumsstarke Kunden und Branchen konzentrieren und Akquisitionen vorantreiben. Der Geschäftsbereich baut dabei auf seinen einzigartigen Stärken und Fähigkeiten auf. Dazu zählen ein Netzwerk von 81 Anwendungs- und Entwicklungszentren für Innovationen in den verschiedenen Kundenindustrien, vielfältige Einblicke in die Märkte und strategische Partnerschaften mit globalen Lieferanten.

Brenntag Essentials wird zum unangefochtenen Marktführer werden, der die Zukunft der Distribution im Industriechemikalienbereich gestaltet und sich durch noch stärkeres Wachstum sowie höhere Effizienz auszeichnet. Seine unübertroffenen grundlegenden Stärken werden Brenntag Essentials einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen. Die breite geografische, branchenspezifische und produktbezogene Aufstellung trägt zur Stabilität des Unternehmens bei und macht es zu einem zuverlässigen Partner sowohl auf lokaler als auch auf globaler Ebene. Der Geschäftsbereich hat drei strategische Schwerpunkte festgelegt: Brenntag Essentials wird sein lokales und regionales Distributionsnetzwerk stärken und seine Lieferkapazitäten „auf der letzten Meile“ optimieren. Der Bereich wird sein globales Know-how durch die Stärkung seiner globalen Beschaffungskapazitäten mittels Marktintelligenz und den Ausbau globaler Terminalkapazitäten in strategisch wichtigen Häfen verbessern. Außerdem wird sich Brenntag Essentials auf die Erschließung neuer Marktpotenziale durch Fusionen und Akquisitionen sowie die Erweiterung seines Portfolios für nachhaltige Produkte und Lieferkettenlösungen konzentrieren.

Digital.Data.Excellence als Wachstumstreiber

Darüber hinaus steigert Brenntag mit Digital.Data.Excellence (DiDEX) die Effizienz, das Wachstum und die Exzellenz in der gesamten Organisation. DiDEX wird als Wachstumsmotor zur grundlegenden Transformation des Unternehmens zu einem daten- und technologieorientierten Unternehmen und Branchenführer beitragen. In diesem Sinne wird Brenntag verstärkt in seine DiDEX-Ressourcen investieren und sich auf fünf Säulen konzentrieren: Brenntag hat den Anspruch, zum

unkompliziertesten Geschäftspartner im Ökosystem der Chemedistribution zu werden, wird Wert aus seinen Daten generieren und seine digitale Geschäftsarchitektur modernisieren: Darüber hinaus wird das Unternehmen die benötigten Talente gewinnen und halten, die Wertschöpfung voranzutreiben und den Gedanken von Wandel und kontinuierlicher Verbesserung in der Organisation verankern. So wird Brenntag zum am besten vernetzten und agilsten Lieferkettenpartner der Branche, bereit, um die heutigen Herausforderungen in Bezug auf Flexibilität, Nachhaltigkeit und Effizienz bestmöglich zu meistern. Brenntag geht Partnerschaften mit wichtigen Technologieunternehmen wie Salesforce und AWS ein, um seine digitale Geschäftsinfrastruktur zu optimieren und weiter auszubauen.

Finanzieller Rahmen und M&A-Strategie

Brenntags „Strategy to Win“ umfasst die erwarteten Wachstumsziele für das operative EBITA bis 2026. Für den Geschäftsbereich Brenntag Specialties wird eine organische jährliche Wachstumsrate des operativen EBITA von 7 bis 9 % und für den Geschäftsbereich Brenntag Essentials eine organische jährliche Wachstumsrate des operativen EBITA von 4 bis 5 % erwartet. Daraus ergibt sich für den Brenntag-Konzern eine erwartete organische jährliche Wachstumsrate des operativen EBITA von 6 bis 8 %. Die Transformation in den Bereichen Digitalisierung, Daten und Exzellenz soll bis 2026 einen jährlichen EBITA-Effekt von 200 Mio. EUR generieren. Für den Ausbau der DiDEX-Ressourcen plant Brenntag bis 2026 eine Gesamtinvestition von rund 350 Mio. EUR.

Kristin Neumann, Finanzvorständin der Brenntag SE: „Brenntag bietet eine solide Service- und Distributionsplattform mit einer starken geografischen und operativen Diversifizierung. Dies spiegelt sich auch in der finanziellen Performance des Unternehmens wider. Auf dieser Grundlage können wir unsere hochgesteckten Wachstumsziele auch in Zukunft erreichen. Um unsere Rentabilität angemessen zu reflektieren, werden wir das EBITA als unsere maßgebliche Steuerungsgröße einführen und streben eine Conversion Ratio des operativen EBITA auf Konzernebene zwischen 35 und 37 % an. Wir werden uns auf Wachstum durch organische Investitionen sowie durch wertschöpfende M&A-Aktivitäten konzentrieren. Gleichzeitig werden wir unsere finanzielle Disziplin beibehalten, die sich in der Vergangenheit als sehr erfolgreich erwiesen hat. Wir werden zudem sicherstellen, dass wir die übernommenen Unternehmen gut integrieren.“

Brenntag sieht strategische Fusionen und Übernahmen als Motor für zukünftiges Wachstum und wird daher die geplanten M&A-Ausgaben auf 400 bis 500 Mio. EUR pro Jahr verdoppeln. Als führender Konsolidierer in der Branche konzentriert sich Brenntag bei seiner Akquisitionsstrategie auf fünf Säulen: die Beschleunigung des weltweiten Wachstums im Bereich Life Sciences, die Verbesserung der strategischen Fähigkeiten und Marktpositionen, den Ausbau seiner Position in Schwellenländern in beiden Geschäftsbereichen, die Ergänzung des bestehenden Portfolios und die Verbesserung der technischen Fähigkeiten.

Führend in der verantwortungsvollen Distribution nachhaltiger Chemikalien und Inhaltsstoffe

Brenntag hat bei einer Vielzahl von Benchmarks und Ratings im Bereich Nachhaltigkeit besser abgeschnitten als der Branchendurchschnitt. ESG ist ein wesentlicher Bestandteil der Brenntag-Strategie. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, eine führende Rolle in der verantwortungsvollen Distribution nachhaltiger Chemikalien und Inhaltsstoffe einzunehmen und die

Nachhaltigkeitsagenda der Branche zu gestalten. Mit Projekten wie einem internen Carbon-Management-Programm, der Dekarbonisierung von Produkten und Lieferketten, der Nutzung erneuerbarer oder Biomaterialien und Materialzirkularität ergänzt Brenntag seine bereits angekündigten Ziele. Dazu gehören, bis 2025 100 Prozent umweltfreundliche Energien zu nutzen, bis 2045 Netto-Null-Emissionen zu erreichen sowie bis 2030 eine Unfallquote (Total Recordable Incident Rate) von weniger als 2,0 zu erzielen und schwere Unfälle vollständig zu verhindern.

Purpose, Vision 2030 und neue Marke

Die angekündigte Strategie ist in der Identität und der Verpflichtung von Brenntag verwurzelt, die sich in dem neuen Purpose und der Vision 2030 widerspiegeln. Vorstandsvorsitzender Christian Kohlpaintner: „Wir bei Brenntag haben ein klares Verständnis dafür, warum wir für unsere Kunden, unsere Lieferpartner und grundsätzlich für jeden wichtig sind: Wir verbinden Produkte, Wissen und Innovationen, setzen uns für eine nachhaltige Zukunft ein und kümmern uns um das Wohl unserer Mitmenschen. Wir haben die Vision und die Fähigkeiten, die Zukunft unserer Branche zu gestalten, indem wir unsere Partner in Netzwerken befähigen und Zusammenarbeit, Exzellenz und gemeinsamen Erfolg voranbringen.“ Diese neue Identität und Ära für das Unternehmen werden durch eine neue globale Marke zum Ausdruck gebracht, die als starkes Statement für die Entwicklung und die Ambitionen von Brenntag gegenüber seinen Geschäftspartnern steht.

Über Brenntag:

Brenntag ist der Weltmarktführer in der Distribution von Chemikalien und Inhaltsstoffen. Als Bindeglied zwischen Kunden und Lieferanten der Chemieindustrie nimmt das Unternehmen eine zentrale Rolle ein. Brenntag mit Hauptsitz in Essen beschäftigt mehr als 17.000 Mitarbeitende weltweit und betreibt ein Netzwerk mit rund 700 Standorten in 78 Ländern. 2021 erzielte Brenntag einen Umsatz von rund 14,4 Mrd. EUR. Die beiden globalen Geschäftsbereiche, Brenntag Essentials und Brenntag Specialties, bieten ein umfassendes Portfolio an Industrie- und Spezialchemikalien und Inhaltsstoffen sowie maßgeschneiderte Anwendungs-, Marketing- und Supply-Chain-Lösungen, technische Anwendungen und Formulierungen, umfassendes regulatorisches Know-how und digitale Lösungen für eine Vielzahl von Industrien. Im Bereich Nachhaltigkeit verfolgt Brenntag konkrete Ziele und setzt sich für nachhaltige Lösungen in der Chemiedistribution und den Kundenindustrien ein. Die Brenntag-Aktie ist seit 2010 an der Börse Frankfurt notiert, zunächst im MDAX und seit September 2021 im DAX. Darüber hinaus wird die Aktie der Brenntag SE im DAX 50 ESG und DAX ESG Target geführt. Weitere Informationen unter www.brenntag.com.

Pressekontakt:

Verena Blaschke
Brenntag SE
Global Communications
Telefon: +49 (201) 6496-1213
E-Mail: global.communications@brenntag.de

Investorenkontakt:

Thomas Altmann
Brenntag SE
Investor Relations
Telefon: +49 (201) 6496-2100
E-Mail: IR@brenntag.de