

BASF-Jahrespressekonferenz für das Gesamtjahr 2025

# Rede

P022/26  
27. Februar 2026

Ausführungen von

Dr. Markus Kamieth, Vorsitzender des Vorstands, und

Dr. Dirk Elvermann, Finanzvorstand der BASF SE

Es gilt das gesprochene Wort.

**[Markus Kamieth]**

Guten Morgen und herzlich willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz. Dirk Elvermann und ich werden Ihnen heute die wichtigsten Zahlen und Ereignisse des vergangenen Geschäftsjahres vorstellen und einordnen. Ein Jahr, geprägt von vielen disruptiven geo- und handelspolitischen Ereignissen, die sich auf die wirtschaftliche Entwicklung in allen Regionen ausgewirkt haben. Leider nicht positiv.

Insofern hatten wir es in der chemischen Industrie 2025 mit einem weltweit unsicheren und sehr volatilen Marktumfeld und heftigem Gegenwind zu tun. Wie angekündigt, haben wir uns deshalb vor allem auf die Dinge konzentriert, die wir als Unternehmen im Rahmen unserer „Winning Ways“-Strategie selbst steuern können: Wir haben die wesentlichen Anlagen unseres neuen Verbundstandorts in Zhanjiang erfolgreich in Betrieb genommen. Außerdem konnten wir unsere Kosteneinsparprogramme beschleunigen und die BASF-Organisation deutlich verschlanken. Und schließlich sind wir bei den angekündigten Portfoliomaßnahmen erfolgreich und zügig vorangekommen. Ich möchte aber auch erwähnen, dass sich das Jahr 2025 und besonders das vierte Quartal nicht so entwickelt haben, wie wir es erwartet hatten. Unsere Vorabmeldung vom 22. Januar hat Ihnen bereits einen entsprechenden Hinweis gegeben.

**[Chart 2: Q4 2025: Höhere Mengen, aber negative Währungseffekte und niedrigere Preise]**

Kommen wir zu den Details der finanziellen Entwicklung von BASF im vierten Quartal 2025 – verglichen mit dem Vorjahresquartal. Insgesamt ging der Umsatz deutlich zurück aufgrund erheblicher Währungsbelastungen und etwas niedrigerer Preise. Gleichzeitig haben wir etwas höhere Mengen erzielt. Alle Segmente verzeichneten ein Volumenwachstum, mit Ausnahme des Segments Chemicals. Die Mengen stiegen vor allem in den Segmenten Surface Technologies, Agricultural Solutions und Nutrition & Care.

Wenn wir die Regionen betrachten, so erzielten wir in China eine bemerkenswerte Volumensteigerung von 13 Prozent und solides Wachstum in Nordamerika. In Europa verzeichneten wir einen leichten Mengenrückgang.

Im Vergleich zum vierten Quartal 2024 gingen die Preise in fünf unserer sechs Segmente zurück. Am deutlichsten zeigte sich dies bei Chemicals und Materials

aufgrund des anhaltenden Wettbewerbsdrucks. Nur im Segment Surface Technologies konnten wir die Preise steigern, vor allem aufgrund der gestiegenen Edelmetallpreise.

Währungseffekte belasteten in allen Unternehmensbereichen den Umsatz. Diese waren hauptsächlich auf die starke Abwertung des US-Dollars, des chinesischen Renminbi und der indischen Rupie zurückzuführen. Portfolioeffekte dämpften das Umsatzwachstum leicht; dies hing vor allem mit dem Verkauf des Geschäfts mit Bautenanstrichmitteln zusammen.

Auf Basis dieser Umsatzentwicklung lag das EBITDA vor Sondereinflüssen bei 1 Milliarde Euro gegenüber 1,4 Milliarden Euro im Vorjahresquartal. Ungünstige Währungseffekte verringerten das EBITDA vor Sondereinflüssen im vierten Quartal 2025 um rund 110 Millionen Euro.

**[Chart 3: 2025: EBITDA vor Sondereinflüssen gesunken – hauptsächlich durch Druck auf Upstream-Margen und negative Währungseffekte]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

was das EBITDA vor Sondereinflüssen im Gesamtjahr 2025 der BASF-Gruppe angeht, so erreichte es insgesamt 6,6 Milliarden Euro. Der Rückgang gegenüber 2024 war hauptsächlich auf niedrigere Margen zurückzuführen und auf negative Währungseffekte, die sich im Gesamtjahr 2025 auf 235 Millionen Euro beliefen.

Aufgrund der weiterhin niedrigen Marktnachfrage und des Margendrucks gingen die Ergebnisse in den BASF-Kerngeschäften, vor allem im Segment Chemicals, deutlich zurück. Die höheren Beiträge unserer Standalone Businesses konnten diesen Rückgang nur teilweise kompensieren.

**[Chart 4: Coatings / Agricultural Solutions]**

Schauen wir jetzt auf unsere Portfoliomaßnahmen. Unsere Vereinbarung mit Carlyle markiert einen wichtigen Meilenstein bei der Realisierung des vollen Werts unseres Coatings-Geschäfts. Zuvor hatten wir bereits unser Geschäft mit Bautenanstrichmitteln an Sherwin-Williams veräußert.

Unter der operativen Führung von Carlyle wollen wir die führende Position von Coatings weiter ausbauen. Hierdurch bietet sich weiteres Potenzial zur

Wertsteigerung unseres Anteils von 40 Prozent, den wir nach Closing weiterhin halten werden. Wir liegen im Plan, die Transaktion wie angekündigt im zweiten Quartal abzuschließen. Auf Basis der beiden Transaktionen wird das Coatings-Geschäft der BASF mit einem Unternehmenswert von 8,7 Milliarden Euro bewertet.

Kommen wir zu Agricultural Solutions. Hier hat das Team 2025 erneut eine sehr starke Leistung erbracht und erzielte eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 22 Prozent.

Wir sind im Plan, 2027 die Börsenreife zu erreichen. Im vergangenen Jahr wurden hervorragende Fortschritte bei der rechtlichen und systemtechnischen Verselbständigung erzielt. Bis Anfang 2027 wird diese in allen Regionen abgeschlossen sein.

Im November haben wir das zukünftig verantwortliche Management Board für das Agrargeschäft kommuniziert. Dessen Mitglieder verbinden umfassende Branchenexpertise mit der erforderlichen Kapitalmarkterfahrung. Das von Livio Tedeschi geführte Management-Team wird den Übergang von Agricultural Solutions zu einem unabhängig gesteuerten, rein am Agrarmarkt ausgerichteten Unternehmen vorantreiben.

Das geplante Listing des Agricultural-Solutions-Geschäfts wird der nächste entscheidende Schritt sein, um zusätzlichen Wert für unsere Aktionäre zu realisieren. Der geplante Börsengang soll an der Frankfurter Wertpapierbörse stattfinden.

#### **[Chart 5: BASF Agricultural Solutions übernimmt AgBiTech, einen Anbieter für biologische Lösungen zur Kontrolle von Schadinsekten]**

Erfreulich ist auch diese Nachricht: Im Januar hatten wir bekanntgegeben, dass BASF Agricultural Solutions AgBiTech übernehmen wird. Dies ist ein Anbieter für biologische Lösungen zur Kontrolle von Schadinsekten – ein Pionier der sogenannten Nukleopolyhedrovirus-Technologie. Damit werden Lösungen zur Kontrolle von Schadinsekten auf Basis natürlich vorkommender Viren entwickelt. Mit Standorten in Brasilien, den USA und Australien unterstützt AgBiTech Landwirte beim Anbau von Sojabohnen, Mais und Baumwolle sowie von Sonderkulturen.

Diese Übernahme bringt uns in der Wertsteigerung von Agricultural Solutions weiter voran. Die neue Technologie ergänzt das bestehende Portfolio der BASF an biologischen Lösungen und unterstreicht das in der Strategie verankerte Bekenntnis von Agricultural Solutions zu einem nachhaltigeren, ganzheitlichen Ansatz in der Landwirtschaft. Die Transaktion wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2026 abgeschlossen.

**[Chart 6: Wir haben alle wesentlichen Anlagen an unserem Verbundstandort in Zhanjiang erfolgreich in Betrieb genommen]**

Vom eigenständigen Agrargeschäft kehren wir an den Anfang unserer Wertschöpfungskette zurück.

Im Zeitplan und unter Budget haben wir alle 32 wesentlichen Produktionslinien unseres Verbundstandorts in Zhanjiang erfolgreich in Betrieb genommen – eine bemerkenswerte Leistung und ein Beleg für die hohe Leistungsfähigkeit unseres Teams! Wir haben auch das Herz des Verbunds, den Steamcracker, ohne jeden Zeitverlust hochgefahren. Die Anlage ist so flexibel, dass wir sowohl Naphtha als auch Butan als Einsatzstoff nutzen können.

Sehr gefreut hat mich die Aussage des Linde-Vorstandsvorsitzenden. Laut Sanjiv Lamba war dies „einer der schnellsten Cracker-Starts überhaupt“. Linde unterstützt uns mit ihrer Cracker-Technologie und Engineering-Expertise und hat zum großen Erfolg unseres Teams in Zhanjiang beigetragen. Das Team hat die komplexe Aufgabe mit herausragendem Engagement und großem Erfolg gemeistert. Wir sind zuversichtlich, dass wir den Standort auch im aktuellen Marktumfeld mit hoher Auslastung betreiben werden.

Anmerken möchte ich jedoch, dass wir im ersten Betriebsjahr einen leicht negativen Ergebnisbeitrag des Verbundstandorts Zhanjiang erwarten. Dies vor allem aufgrund der Kosten für das Anfahren. Ab 2027 erwarten wir einen positiven Ergebnisbeitrag des Standorts.

### **[Chart 7: MDI-Kapazitätserweiterung in Geismar nähert sich der Fertigstellung]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein wichtiges Produkt von BASF ist MDI. Als wichtiger Bestandteil der Polyurethan-Wertschöpfungskette ist MDI unverzichtbar in den Bereichen Bau, Automobil, Lacke, Klebstoffe und Möbel. Klassische Anwendungen sind starre oder flexible Schäume. Sie finden sie als Isolier- oder Polstermaterial zum Beispiel in Ihrem Auto.

In den USA erweitern wir derzeit unsere MDI-Anlage in Geismar, Louisiana. Die abschließende Phase läuft nach Plan, so dass wir im dritten Quartal 2026 mit der Produktion starten können. Mit insgesamt 1 Milliarde US-Dollar ist dieses Projekt die größte Investition, die BASF in den Vereinigten Staaten jemals getätigt hat. Mit der Erweiterung verdoppeln wir unsere MDI-Kapazität in Geismar für den wachsenden US-Markt auf rund 600.000 Tonnen pro Jahr.

Damit übergebe ich an Dirk Elvermann.

**[Dirk Elvermann]**

Vielen Dank, Markus, und guten Morgen.

### **[Chart 8: BASF-Gruppe 2025: Finanzielle Kennzahlen]**

Ich möchte mit einem Blick auf die Finanzzahlen der BASF-Gruppe für das Gesamtjahr 2025 beginnen, wie gewohnt im Vergleich zum Vorjahr 2024.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen lag bei 6,6 Milliarden Euro und ging gegenüber dem Vorjahr zurück. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ohne Berücksichtigung von Metallen blieb jedoch mit 12,3 Prozent nahezu stabil.

Das Ergebnis nach Steuern und nicht beherrschenden Anteilen verbesserte sich um 25 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. Das Beteiligungsergebnis belief sich 2025 auf 1,3 Milliarden Euro gegenüber 602 Millionen Euro im Vorjahr. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf höhere Ergebnisbeiträge der *at equity* konsolidierten Beteiligung an Wintershall Dea zurückzuführen.

Der Free Cashflow stieg gegenüber 2024 um rund 600 Millionen Euro. Mehr dazu auf dem nächsten Chart.

**[Chart 9: Free Cashflow deutlich über Vorjahreswert – unterstützt durch geringere Investitionsauszahlungen]**

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit belief sich auf 5,6 Milliarden Euro gegenüber 6,9 Milliarden Euro im Jahr 2024. Der Rückgang war in erster Linie auf Veränderungen sonstiger operativer Vermögenswerte infolge höherer Edelmetallhandelspositionen zurückzuführen. Darüber hinaus enthielt das Ergebnis nach Steuern und nicht beherrschenden Anteilen gegenüber dem Vorjahr höhere nicht zahlungswirksame Effekte und Umgliederungen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit enthielt 2025 eine Dividende von Wintershall Dea. Erstattungen an Wintershall Dea unter den Bundesgarantien wurden als Dividenden an die Anteilseigner ausgeschüttet. BASF hält 72,7 Prozent an Wintershall Dea und erhielt 2025 rund 900 Millionen Euro nach Steuern. Wir gehen davon aus, dass wir auf diesem Weg im ersten Halbjahr 2026 insgesamt rund 800 Millionen Euro nach Steuern erhalten werden. Rund 500 Millionen Euro davon wurden bereits im Januar ausbezahlt.

Es ist mir wichtig, Ihnen dies näher zu erläutern: Investitionsgarantien des Bundes sind Versicherungen. Unternehmen schließen sie ab, um sich gegen politische Risiken abzusichern, zum Beispiel gegen Enteignung oder die Folgen eines Kriegs. Wie bei jeder Versicherung ist die Absicherung nicht kostenlos: Der Garantienehmer, in diesem Fall Wintershall Dea, hat über viele Jahre Versicherungsprämien gezahlt. Insgesamt summieren sich diese Prämien auf einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag. Nun hat Wintershall Dea den Anspruch auf Versicherungsschutz geltend gemacht und durchgesetzt.

Damit komme ich zu den Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Diese gingen 2025 um fast 2 Milliarden Euro auf 4,3 Milliarden Euro zurück. Dies veranschaulicht, dass wir unsere Investitionen in den Verbundstandort Zhanjiang zum allergrößten Teil getätigt haben. Insgesamt verbesserte sich der Free Cashflow deutlich und belief sich auf 1,3 Milliarden Euro.

### **[Chart 10: Wir stärken unsere Bilanz durch weitere Reduzierung der Nettoverschuldung in 2026]**

Was unsere Bilanz angeht, so sank das Gesamtvermögen zum 31. Dezember 2025 verglichen mit dem Jahresende 2024 um 4,2 Milliarden Euro auf 76,2 Milliarden Euro. Dieser Rückgang ist auf niedrigere langfristige Vermögenswerte zurückzuführen, hauptsächlich aufgrund von Währungseffekten.

Mit 45,1 Prozent blieb die BASF-Eigenkapitalquote stabil und sehr solide. Bis zum Jahresende 2025 haben wir unsere Nettoverschuldung auf 18,3 Milliarden Euro reduziert.

Im Jahr 2026 werden wir einen erheblichen Teil der Barmittelzuflüsse aus unseren Portfoliomaßnahmen zur weiteren Stärkung unserer Bilanz verwenden. Das Fälligkeitsprofil der ausstehenden Anleihen wird es uns ermöglichen, die Nettoverschuldung dieses Jahr weiter deutlich zu reduzieren und damit das bestehende Single-A-Rating weiter zu untermauern.

### **[Chart 11: Investitionen gehen deutlich zurück und bleiben ab 2026 unter den Abschreibungen]**

Blicken wir nach vorne auf die geplanten Sachinvestitionen von BASF zwischen 2026 und 2029.

Wir wollen mit hoher Kapitaleffizienz wachsen, indem wir die Sachinvestitionen senken, die Auslastung bestehender Anlagen erhöhen und unser Nettoumlaufvermögen optimieren. Nach dem erfolgreichen Start unseres Verbundstandorts Zhanjiang senken wir die Investitionen nun unter das Niveau der Abschreibungen. Für die BASF-Gruppe planen wir Sachinvestitionen von 13 Milliarden Euro in den Jahren 2026 bis 2029. Das liegt 20 Prozent unter der Vierjahresprognose, die wir Ihnen im vergangenen Jahr gegeben haben, und entspricht gegenüber unserer Planung für 2024 bis 2027 einer Reduzierung von mehr als 30 Prozent.

Für 2026 planen wir Sachinvestitionen von insgesamt 3,3 Milliarden Euro gegenüber 4,0 Milliarden Euro im Jahr 2025. Hier spiegeln sich die niedrigeren Ausgaben für das Zhanjiang-Investment wider: Wir erwarten nun 2026 nur noch weitere 600 Millionen Euro, nach 1,6 Milliarden Euro im Jahr 2025. So gut wie wir

aktuell mit unseren Standorten und Anlagen aufgestellt sind, verfügen wir in den Schlüsselmärkten über ausreichende eigene Kapazitäten, um unser Mengenwachstum ohne größere Neuinvestitionen zu unterstützen.

**[Chart 12: Wir haben unsere Kosteneinsparungen beschleunigt und erwarten nun rund 2,3 Mrd. € bis Ende 2026]**

Meine Damen und Herren,

wo stehen wir bei der Umsetzung unserer Kosteneinsparprogramme?

Kurz gesagt: Wir konnten deren Umsetzung beschleunigen. Bis Ende 2025 haben wir bereits eine jährliche Kostensenkung von rund 1,7 Milliarden Euro erreicht. Dies übersteigt unser ursprüngliches Einsparziel zu diesem Zeitpunkt um 100 Millionen Euro.

Die damit verbundenen Einmalkosten beliefen sich im Jahr 2025 auf 700 Millionen Euro. Dieser Anstieg um rund 300 Millionen Euro ist auf höhere Rückstellungen für Abfindungen zurückzuführen. Die geplanten Einmalkosten für 2026 werden wir hingegen von 500 Millionen Euro auf 300 Millionen Euro reduzieren.

Bis Ende 2026 erwarten wir nun jährliche Kosteneinsparungen von 2,3 Milliarden Euro statt 2,1 Milliarden Euro. Bei den kumulierten Einmalkosten gehen wir nun insgesamt von 1,9 Milliarden Euro aus. Das zeigt, dass wir beim Abbau unserer Kostenbasis deutlich vorankommen und wir diesem zentralen Thema weiterhin höchste Aufmerksamkeit widmen.

Auf der rechten Seite dieses Charts sehen Sie, dass wir zwischen Dezember 2023 und Dezember 2025 die Zahl der BASF-Führungskräfte um 11 Prozent reduziert haben. Die Zahl der Mitarbeitenden ging um 4.800 zurück, wenn wir die rund 1.000 Mitarbeitenden ausklammern, die im selben Zeitraum am neuen Verbundstandort in China eingestellt wurden. Damit wird deutlich, dass wir unsere weltweite Organisation auf allen Ebenen effizienter aufstellen. Im Jahr 2026 werden wir diese Entwicklung weiter vorantreiben.

**[Chart 13: Nächster Schritt zur Wertschaffung in den Serviceorganisationen – Straffung der Einheiten, um den Anforderungen der Core Businesses gerecht zu werden]**

Die nächsten Schritte, um mehr Wert zu schaffen, haben wir vor kurzem kommuniziert. Es geht um die Serviceorganisationen von BASF: Global Digital Services und Global Business Services.

Warum tun wir das? Nachdem wir erfolgreich unser Portfolio umbauen und zwischen Core Businesses und Standalone Businesses differenzieren, wollen wir in der Konsequenz – und um den Bedarfen der BASF-Kerngeschäfte gerecht zu werden – auch die Services in den Bereichen IT, Finanzen und Personal verschlanken.

In Global Digital Services straffen und harmonisieren wir unsere IT-Anwendungen und schärfen das digitale Serviceportfolio, indem wir konsolidieren und standardisieren. Ferner werden wir einen kosteneffizienten Digital Hub in Hyderabad, Indien, aufbauen. Wir werden unsere bestehende Standortstruktur anpassen und dabei signifikante Kosteneinsparungen realisieren. Aufbauend auf wettbewerbsfähigen Service-Levels und einer zielgerichteten Digitalisierung wollen wir Effizienzgewinne erzielen und wir werden insgesamt die Belegschaft im Digitalbereich deutlich reduzieren.

Auch bei Global Business Services beabsichtigen wir, das Serviceportfolio zu verschlanken. Wir wollen stärker automatisieren und kosteneffiziente globale Hubs aufbauen. Deshalb ist geplant, einen erheblichen Teil unserer Business Services in zwei globalen Hubs in Asien zusammenzuführen: An dem neuen globalen Hub in Indien wollen wir Services mit Schwerpunkt Finanzen und Personal bündeln. Der schon existierende Hub in Kuala Lumpur, Malaysia, soll sich fortan auf Supply Chain Services konzentrieren. Bestehende regionale Hubs werden diese Strukturen ergänzen. Mit diesen entschlossenen Schritten wollen wir Synergien heben und strukturelle Kostenvorteile sichern.

Damit zurück zu dir, Markus.

**[Markus Kamieth]****[Chart 14: Wir werden unserer attraktiven Ausschüttungspolitik gerecht]**

Wichtiges Ziel unserer „Winning Ways“-Strategie sind attraktive Ausschüttungen an die Aktionäre über Dividenden und Aktienrückkäufe. Deshalb werden wir der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2025 eine Dividende von 2,25 Euro je Aktie vorschlagen. Auf Basis des Jahresschlusskurses entspricht das einer attraktiven Dividendenrendite von 5,1 Prozent.

Die zweite Säule unserer attraktiven Ausschüttungspolitik ist unser Aktienrückkaufprogramm. Wir haben damit im November 2025 begonnen – angesichts der bereits erhaltenen und noch erwarteten finanziellen Zuflüsse insbesondere aus Portfoliomaßnahmen. Bis zum Jahresende 2025 haben wir Aktien im Wert von rund 355 Millionen Euro zurückgekauft.

**[Chart 15: Ausblick 2026 für BASF-Gruppe]**

Weiter zu unserem Ausblick für 2026.

Aus heutiger Sicht rechnen wir kurzfristig weder mit einer nennenswerten Markterholung noch mit einer deutlichen Entspannung der geopolitischen Lage.

Unsere Prognose für die BASF-Gruppe basiert auf der Annahme, dass das Wachstum des globalen Bruttoinlandprodukts leicht und das der globalen Industrieproduktion deutlich unter dem Niveau von 2025 liegen werden. Wir gehen von einem weiteren Rückgang der Chemieproduktion in den reifen Volkswirtschaften und von einem schwächeren Wachstum in den Schwellenländern aus. In unserer Planung berücksichtigen wir einen durchschnittlichen Ölpreis von 65 US-Dollar je Barrel Brent und einen Wechselkurs von 1,20 US-Dollar je Euro.

Auf Grundlage dieser Annahmen erwarten wir im Jahr 2026 ein EBITDA vor Sondereinflüssen zwischen 6,2 Milliarden Euro und 7,0 Milliarden Euro.

Der Free Cashflow der BASF-Gruppe wird zwischen 1,5 Milliarden Euro und 2,3 Milliarden Euro erwartet. Die Auszahlungen für immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen werden voraussichtlich auf 3,4 Milliarden Euro reduziert.

Ergänzen möchte ich noch, dass sich der Start ins erste Quartal aus Marktsicht – wie erwartet – herausfordernd gestaltet hat. Im Januar entwickelten sich die Mengen

zwar in China weiter sehr positiv, was teilweise mit dem Zeitpunkt des chinesischen Neujahrsfests zusammenhängt. In den übrigen Regionen entwickelten sich die Mengen hingegen schwach. Angesichts des im Vorjahresquartal deutlich stärkeren US-Dollars könnten sich negative Währungseffekte beim EBITDA vor Sondereinflüssen allein im ersten Quartal 2026 auf bis zu 200 Millionen Euro belaufen.

### **[Chart 16: Prioritäten für 2026]**

2026 wird also voraussichtlich ein weiteres Übergangsjahr, in dem unsere Industrie mit deutlichem Gegenwind rechnen muss. Die meisten der angestrebten Verbesserungen werden wir aus eigener Kraft erzielen müssen. Wir erwarten eine schrittweise Erholung des globalen Marktumfeldes später in 2026 und vor allem 2027. Dafür sehen wir erste vielversprechende Anzeichen. Allerdings ist natürlich kurzfristig die Nachfragesituation besonders durch die geo- und handelspolitischen Unwägbarkeiten belastet.

Ich möchte drei Themen hervorheben, die wir 2026 deshalb weiterhin priorisieren werden.

Wir treiben Maßnahmen zur strukturellen Kostensenkung weiter voran, indem wir unsere Kosteneinsparprogramme konsequent umsetzen und die Investitionen deutlich unter das Niveau der Abschreibungen bringen. Parallel dazu werden wir daran arbeiten, unsere Absatzmengen zu steigern, um die Auslastung unserer Anlagen zu erhöhen.

Außerdem geht es nach dem erfolgreichen Start unseres neuen Verbundstandorts in China nun darum, dessen Anlagen zu füllen und ihre Auslastung zu erhöhen. Auf Basis unserer sehr wettbewerbsfähigen Kostenposition sind wir zuversichtlich, dieses Ziel recht zügig zu erreichen.

Darüber hinaus werden wir uns in Geismar auf den Abschluss der letzten Phase der MDI-Kapazitätserweiterung konzentrieren, um weiteres profitables Wachstum in Nordamerika zu realisieren.

Und: Wir werden auf unseren erfolgreichen Portfoliomaßnahmen aufbauen, um den Wert unserer Standalone Businesses herauszuarbeiten und zu realisieren. Wir

bleiben auf Kurs, unsere Core Businesses durch die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen weiter zu stärken.

Zusammengefasst im Sinne unserer „Winning Ways“-Strategie: Es ist unser Anspruch, aktive Portfoliosteuerung, Kapitaldisziplin und operative Umsetzungsstärke bei Investitionen und Kosten mit einer Winning Culture zu verbinden, um Mehrwert für unser Unternehmen zu schaffen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Nun freuen Dirk Elvermann und ich uns auf Ihre Fragen.