

**Brenntag AG
Hauptversammlung am 20. Juni 2018**

Rede des Vorstands



Steven Holland, CEO



Georg Müller, CFO

Es gilt das gesprochene Wort
Sperrfrist: Beginn der Rede

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der Brenntag AG. Wir freuen uns, Sie heute hier in Düsseldorf begrüßen zu dürfen.

Ich möchte heute mit Ihnen auf das Jahr 2017 zurückblicken und Ihnen erläutern, was wir in der Zukunft erreichen wollen.

Ich möchte zunächst mit einem Überblick über das Geschäftsjahr 2017 beginnen und übergebe später an unseren Finanzvorstand, Herrn Georg Müller.

Highlights 2017

Im Jahr 2017 hat Brenntag erneut Höchststände mit guten Wachstumsraten sowohl beim Rohertrag als auch beim operativen EBITDA gezeigt. Besonders positiv war, dass das Wachstum aus nahezu allen Teilen der Welt kam. In der ersten Jahreshälfte mussten wir uns einigen Herausforderungen stellen, aber in der zweiten Hälfte 2017 verbesserte sich die Geschäftsentwicklung deutlich. In diesem Umfeld wuchs der Rohertrag währungskursbereinigt für das Gesamtjahr um 6,5% auf etwas mehr als 2,5 Milliarden EUR und das operative EBITDA um 4,5% auf 836 Millionen EUR. Besonders wichtig für uns ist, dass wir im Jahr 2017 auf Konzernebene wieder organisch – also auch ohne die Beiträge der zugekauften Unternehmen – gewachsen sind.

Wir haben in 2017 verschiedene Programme zur Effizienzsteigerung angestoßen, die im laufenden Jahr positive Effekte zeigen werden.

Auch in 2017 haben wir unsere erfolgreiche Akquisitionsstrategie weiterverfolgt und in allen Regionen Unternehmen zugekauft. Insgesamt haben wir Verträge in einem Volumen von rund 270 Millionen EUR unterschrieben, was etwas über dem jährlichen historischen Durchschnitt liegt.

Im letzten Jahr haben wir zwei Transaktionen zur Refinanzierung durchgeführt, die unser Fälligkeitsprofil deutlich verbessert haben. Die Details dazu wird Ihnen Georg später erläutern.

Brenntag wird seinen Aktionären heute eine Dividende von 1,10 EUR vorschlagen, was einer Steigerung von 5% im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Segmente 2017 – EMEA

Als international agierendes Unternehmen haben wir unsere Geschäftsaktivitäten in die vier Regionen EMEA, Nordamerika, Lateinamerika und Asien Pazifik unterteilt.

In unserer größten Region EMEA, die Europa, den Mittleren Osten und Afrika umfasst, konnten wir Wachstum sowohl beim Rohertrag als auch beim operativem EBITDA berichten. Viele Länder unterstützten die

positive Entwicklung. Das operative EBITDA wuchs währungskursbereinigt um 1,6% auf 365,6 Millionen EUR. Um die langfristigen Wachstumsaussichten in der Region zu stärken, haben wir ein Effizienzsteigerungsprogramm umgesetzt, das auch in 2018 einen positiven Beitrag leisten wird.

Segmente 2017 – Nordamerika

Wir sind besonders zufrieden mit der Ergebnisentwicklung in Nordamerika. Hier sind wir zu deutlichem, fast zweistelligem Wachstum zurückgekehrt. Sowohl der Rohertrag, als auch das operative EBITDA stiegen währungskursbereinigt um fast 10%. Dieses positive Ergebnis kam aus verschiedenen Kundenindustrien und auch die Akquisitionen lieferten einen Beitrag, der unseren Erwartungen entsprach. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte entwickelte sich das Geschäft positiv, was sich bisher auch in 2018 fortsetzt.

Segmente 2017 – Lateinamerika

Lateinamerika ist unsere kleinste Region und war auch im letzten Jahr von starker Volatilität gekennzeichnet. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben nach wie vor schwierig. Auch hier sahen wir die Zweiteilung zwischen einem schwierigen ersten Halbjahr und einem deutlich besseren zweiten Halbjahr 2017. Während wir den Rohertrag stabil halten konnten, verzeichnete das operative EBITDA einen Rückgang um währungskursbereinigt etwa 8%. Brenntag ist in der Region weiterhin der Marktführer und wir sind gut positioniert, um von

zukünftigen Wachstumschancen profitieren zu können, wenn sich die allgemeinen Marktbedingungen weiter verbessern.

Segmente 2017 – Asien Pazifik

In unserer Region Asien Pazifik konnten wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut ein erfreuliches Ergebnis erzielen. In einem allgemein positiven gesamtwirtschaftlichen Umfeld erreichte das Segment zweistellige Wachstumsraten von währungskursbereinigt 11% beim Rohertrag und 12,7% beim operativem EBITDA. Gute Ergebnisse lieferten vor allem die Länder Thailand, Vietnam und China. Auch in dieser Region entsprach der Beitrag der Zukäufe, die wir getätigt haben, voll unseren Erwartungen. Natürlich sind wir mit dieser Geschäftsentwicklung äußerst zufrieden. Nach wie vor sehen wir in der Region Asien Pazifik für die Zukunft die größten Wachstumschancen in einem stark fragmentierten Markt.

Unternehmenszukäufe in 2017

Meine sehr verehrten Damen und Herren, diejenigen von Ihnen, die uns schon länger kennen, wissen, dass Akquisitionen ein fester Bestandteil unserer Strategie sind. Wir wollen das bestehende Geschäft ausbauen, aber auch durch Zukäufe wachsen. Und so waren wir auch in 2017 hier wieder aktiv. Wir haben insgesamt 8 Unternehmen in 7 verschiedenen Ländern erworben.

Ich übergebe nun an unseren Finanzvorstand, Herrn Georg Müller, der Ihnen einen Überblick über die Finanzkennzahlen des Konzerns geben wird.

Bitte Georg!

Nachhaltiges Wachstum mit hoher Profitabilität

Danke Steve!

Guten Morgen, meine Damen und Herren!

Nachhaltiges Wachstum mit hoher Profitabilität

Ich möchte heute mit einer langen Zeitreihe der Kennzahlen Rohertrag und operatives EBITDA beginnen. Die Grafik zeigt, dass wir diese Kennzahlen seit nun schon mehr als 10 Jahren kontinuierlich steigern konnten – und das mit sehr guten durchschnittlichen Wachstumsraten von knapp 8% beim Rohertrag und sogar 9,5% beim operativen EBITDA. Diese Kennzahlen spiegeln den Kurs des „Schiffes Brenntag“ wider. Und wie Sie sehen, sind wir „auf Kurs“, denn die Kurve zeigt nach oben.

Finanzkennzahlen 2017

Werfen wir nun einen genaueren Blick auf die Kennzahlen für das Jahr 2017. Der Rohertrag stieg währungskursbereinigt um 6,5% auf gute 2,5 Milliarden EUR. Auch das operative EBITDA konnte ein gutes Wachstum von währungskursbereinigt 4,5% auf 836 Millionen EUR verzeichnen.

Die Conversion Ratio, also das Verhältnis von operativem EBITDA zum Rohertrag lag im letzten Jahr bei 32,7%.

Der Free Cashflow belief sich auf 440 Millionen EUR. Der Rückgang im Vergleich zu 2017 erklärt sich im Wesentlichen durch einen Anstieg des Working Capitals aufgrund stark gestiegener Preise für Chemikalien. Das ist ein normaler Effekt in unserer Branche, mit dem wir ständig leben, und wir bewerten den Anstieg des Working Capitals deshalb nicht negativ. Steigende Preise für Chemikalien beobachten wir seit Anfang letzten Jahres. Wenn die Preise wieder sinken, werden wir den umgekehrten Effekt beim Working Capital sehen.

Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

In der folgenden verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung sehen Sie neben den Umsatzerlösen noch einmal die für uns wichtigen Kennzahlen Rohertrag und operatives EBITDA. Beide Kennzahlen sind im letzten Jahr gestiegen.

Das daraus resultierende Vorsteuerergebnis lag bei 524,6 Millionen EUR. Das für die Ausschüttung der Dividende relevante Ergebnis nach Steuern lag bei 362 Millionen EUR und blieb damit im Vergleich zum Vorjahr stabil.

Stetig steigende Dividende seit dem Börsengang 2010

Meine Damen und Herren, für Sie als Brenntag-Aktionäre ist die Ausschüttung der Dividende bedeutend. Wir freuen uns daher sehr, Ihnen heute eine Dividende von 1,10 EUR je Aktie vorschlagen zu können. Das entspricht einer Steigerung von knapp 5% – und es ist das

siebte Jahr in Folge, in dem wir eine gestiegene Dividende ausschütten können. Auch das macht uns stolz! Die Ausschüttungsquote beträgt damit in diesem Jahr gut 47% des auf die Brenntag-Aktionäre entfallenden Ergebnisses nach Steuern vom Einkommen und Ertrag.

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2017

Kommen wir nun zu unserer Konzernbilanz, die sich nach wie vor in einem sehr guten Zustand präsentiert. Hier haben sich im Vergleich zum Vorjahr nur wenige Änderungen ergeben und deshalb möchte ich nur zwei Positionen kurz erläutern. Wir planen einen kleinen Teil unseres Geschäfts in Dänemark zu veräußern und haben das in der Bilanz in den Positionen „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ bzw. „Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ abgebildet. Des Weiteren sehen Sie in der Bilanz ein solides Eigenkapital von knapp 3 Milliarden EUR am Ende des Jahres 2017.

Free Cashflow

Ich komme nun zum Free Cashflow. Aus unserem Free Cashflow zahlen wir neben Zinsen und Steuern auch Ihre Dividende. Auch unsere Akquisitionen werden aus dem Free Cashflow finanziert. Brenntag generiert traditionell einen starken Cashflow, da das Geschäft sehr ertragreich ist und vergleichsweise geringe Investitionen in das Anlagevermögen erfordert. Aufgrund von Veränderungen im Working Capital kann der Cashflow jedoch von Jahr zu Jahr schwanken. Für 2017

berichten wir einen Free Cashflow von 440 Millionen EUR. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr beruht vor allem auf stark gestiegenen Chemikalienpreisen. Diese Entwicklung beobachten wir bereits seit Anfang letzten Jahres und sie setzt sich auch im laufenden Jahr fort. Vor allem aus diesem Grund ist das Working Capital im Jahresverlauf 2017 um rund 250 Millionen EUR gestiegen. Die Working Capital-Entwicklung liegt nicht allein in unserer Hand, aber wir werden auch in 2018 mit dem Working Capital sorgfältig haushalten und voraussichtlich den Free Cashflow steigern. Sollte bei den Chemikalienpreisen die gegenläufige Entwicklung einsetzen und die Preise wieder sinken, wird Brenntag davon in Form eines zurückgehenden Working Capitals profitieren.

Die Investitionen in langfristige Vermögenswerte – das sogenannte Capital Expenditure (Capex) – stieg im letzten Jahr nur leicht auf 148,1 Millionen EUR.

Ausgewogenes und langfristig ausgerichtetes Fälligkeitsprofil

Ich möchte Ihnen nun einige Details zu unserer Konzernfinanzierung geben. Auf der folgenden Seite sehen Sie unser Fälligkeitsprofil mit den verschiedenen Finanzierungsinstrumenten. Wir haben im Januar 2017 die günstigen Marktbedingungen genutzt und unseren syndizierten Kreditvertrag vorzeitig refinanziert. Der neue Vertrag bietet uns neben verbesserten Konditionen auch eine hohe Flexibilität durch eine ungenutzte variable Kreditlinie in Höhe von 600 Millionen EUR. Der

syndizierte Kredit ist das wichtigste Instrument in der Konzernfinanzierung, und wir konnten die Fälligkeitsstruktur von Brenntag so langfristig ausrichten.

Darüber hinaus haben wir im September letzten Jahres eine Anleihe mit einem Volumen von 600 Millionen EUR zu sehr attraktiven Konditionen begeben. Diese Anleihe dient vor allem der Refinanzierung der Anleihe 2018, die wir im Juli dieses Jahres zurückzahlen werden. Die neue Anleihe hat einen Zinskupon von 1,125% und ist mit einer Laufzeit von 8 Jahren sehr langfristig ausgerichtet.

Diese beiden Transaktionen zeigen erneut den exzellenten Ruf, den Brenntag an den Kapitalmärkten genießt.

Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2018

Und damit sind wir auch schon im aktuellen Jahr 2018 angekommen. Der positive Trend, der bereits im zweiten Halbjahr 2017 eingesetzt hat, hat sich erfreulicherweise auch in den ersten Monaten 2018 fortgesetzt. So konnten wir für das erste Quartal einen Rohertrag von 637,6 Millionen EUR berichten, was einer Steigerung von währungskursbereinigt 6,6% entspricht. Das operative EBITDA stieg sogar noch stärker – und zwar um währungskursbereinigt 10,2% auf 206,6 Millionen EUR.

Auch in den Regionen setzte sich der positive Trend fort. Besonders zufrieden sind wir mit den Ergebnissen in Nordamerika und Asien Pazifik.

Aber auch die Region Europa konnte verbesserte Wachstumsraten berichten. In Lateinamerika herrscht weiterhin ein schwieriges Umfeld. Hier haben wir es aber dennoch geschafft, das Ergebnis stabil zu halten. In den kommenden Monaten konzentrieren wir uns nun darauf, dieses allgemein positive Umfeld zu nutzen und in Wachstum insbesondere beim operativen EBITDA zu überführen.

Der Free Cashflow des Konzerns belief sich im ersten Quartal 2018 auf 27,7 Millionen EUR, was einer Steigerung von 7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Auch hier ist es unsere Aufgabe für 2018, den Free Cashflow trotz steigender Preise für Chemikalien zu steigern.

Soviel zu den Finanzkennzahlen – ich gebe jetzt zurück an Steve. Steve bitte!

Danke Georg!

Agenda – Werte schaffen durch globale Reichweite

Meine Damen und Herren, „Werte schaffen durch globale Reichweite“ – dieses Motto ist Ihnen heute sicher schon einmal begegnet. Und das aus gutem Grund. Die Zukunft ist global – mit einer starken lokalen Präsenz! Davon sind wir überzeugt! Und genau darauf ist Brenntag heute schon ausgerichtet in den für uns relevanten Märkten.

Brenntag – der bevorzugte globale Chemiedistributeur

Wir werden häufig mit unseren Wettbewerbern verglichen – und wir scheuen den Vergleich nicht. Dennoch ist Brenntag der einzige wirklich **GLOBALE** Chemiedistributeur. Kein anderer Chemiedistributeur ist in so vielen Ländern wie wir vertreten. Darum bringen unsere internationale Ausrichtung und auch unsere Größe als Weltmarktführer Vorteile für Brenntag, für unsere Kunden und unsere Lieferanten.

- Durch unsere globale Ausrichtung können wir überall auf der Welt unsere Kunden bedienen und uns flexibel an ihre Bedürfnisse anpassen.
- Wir sehen das sogenannte Full-line Produktportfolio als bevorzugtes Geschäftsmodell, denn wir bieten unseren Kunden sowohl Industrie- als auch Spezialchemikalien.
- Im Gegensatz zu den meisten Chemiedistributoren, sind wir kapitalmarktorientiert und haben ein starkes und flexibles Finanzprofil, was uns den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten ermöglicht.
- Und wir verfolgen weiterhin unsere bewährte Akquisitionsstrategie. Dabei fokussieren wir uns weltweit auf Chemiedistributeure, die unsere strategischen Ziele erfüllen und sich gut in den Konzern integrieren lassen.

Brenntags globale Ausrichtung erzielt wirklichen Mehrwert

Erklärtes Ziel von Brenntag ist es, wirklichen Mehrwert für unsere Partner zu schaffen und den Konzern für zukünftiges Wachstum auszurichten. Wir tun dies auf vielfältige Weise jeden Tag, überall auf der Welt. Dies möchte ich Ihnen heute anhand der folgenden Beispiele erläutern:

- Nachhaltigkeit
- Lieferantenbeziehungen
- Spezialchemikalien und
- Digitalisierung

Konzernweiter Nachhaltigkeitsansatz

Brenntag verfolgt seit mehreren Jahren einen konzernweiten, globalen Nachhaltigkeitsansatz – und darauf sind wir stolz! Denn wir sind uns der Verantwortung bewusst, die Brenntag als Marktführer in der Chemiedistribution gegenüber seinen Partnern, Mitarbeitern und der Umwelt im Allgemeinen hat.

Brenntag veröffentlicht seit 2013 regelmäßig einen Nachhaltigkeitsbericht und hält sich dabei an die sogenannten GRI-Standards, das sind die Standards der Global Reporting Initiative. Auch in diesem Jahr haben wir den Nachhaltigkeitsbericht bereits veröffentlicht. Er gibt einen guten Überblick über unsere zahlreichen Aktivitäten und auch über die Nachhaltigkeitsziele, die wir uns als

Unternehmen gesteckt haben. Ich möchte Ihnen die Lektüre ausdrücklich ans Herz legen. Gedruckte Exemplare liegen an den Anmeldeschaltern aus.

Darüber hinaus ist Brenntag bereits 2014 dem UN Global Compact beigetreten – und das als erster Chemiedistributeur. Der UN Global Compact ist die weltweit größte und wichtigste Initiative für verantwortungsvolle Unternehmensführung, die eine nachhaltige Weltwirtschaft mit Hilfe von verschiedenen Prinzipien unterstützen will.

Im Zuge unserer Aktivitäten haben wir es geschafft, den Gold-Standard bei der Nachhaltigkeits-Ratingagentur EcoVadis zu erlangen. EcoVadis unterstützt Unternehmen dabei, ihre Lieferketten nachhaltig zu gestalten und die Integration von Nachhaltigkeitskriterien in Kunden-/Lieferantenbeziehungen zu vereinfachen.

Bei Brenntag werden Hunderttausende von Plastikcontainer recycelt, um so den Abfall und die Auswirkungen auf die Umwelt zu verringern – und das Recycling werden wir auch in Zukunft noch ausweiten.

Und nicht zuletzt sind wir der einzige Chemiedistributeur, der der Initiative „Together for Sustainability“ angehört! Diese Initiative wurde von den Chemieproduzenten (unseren Lieferanten) gegründet. Das Ziel ist die Entwicklung und Umsetzung eines globalen Programms zur verantwortungsvollen Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen und

der Verbesserung der ökologischen und sozialen Standards in der Lieferkette.

Lieferantenbeziehungen – Brenntag als Partner der Chemieproduzenten

Brenntag ist das Bindeglied zwischen den Chemieproduzenten und dem Endverbraucher. Natürlich steht bei uns der Kunde im Mittelpunkt. Mindestens genauso wichtig sind in der Chemiedistribution allerdings die Lieferanten, also die Chemieproduzenten. Brenntag verfolgt seit Jahren ein gezieltes Programm zum Management von Lieferantenbeziehungen – und das, aufgrund unserer internationalen Ausrichtung, auf allen Ebenen: lokal, regional und global! Der Chemiedistributionsmarkt befindet sich auch in Bezug auf die Beziehung zwischen Produzent und Distributeur in einer Konsolidierungsphase. Die Chemieproduzenten möchten mit immer weniger Distributeuren zusammenarbeiten und die Distributeure müssen immer mehr leisten können, um den Anforderungen der Produzenten gerecht zu werden. Denn als Chemiedistributeur ist man ein extrem wichtiger „Channel-to-Market“ Partner für die Produzenten. Gerade wenn ein Produzent gute Erfahrungen mit Brenntag in einem Land gemacht hat, können wir in anderen Ländern von dem positiven Eindruck profitieren und die Geschäftsbeziehung weiter ausbauen. Und als Full-line Distributeur bieten wir unseren Kunden alles aus einer Hand – ein großes Portfolio an Industrie- und Spezialchemikalien um bestmöglich ihren Anforderungen zu entsprechen!

Fokus auf Spezialchemikalien

Und damit komme ich zum nächsten Thema Spezialchemikalien. Brenntag bietet ein breites Portfolio an Spezialchemikalien. Wir sind der Weltmarktführer in der Chemiedistribution. Das ist für Sie nichts Neues. Aber wussten Sie, dass wir auch im Bereich Spezialchemikalien weltweit der größte Distributeur sind? Etwa ein Drittel unseres Konzernumsatzes generieren wir mit Spezialchemikalien

Spezialchemikalien finden sich häufig in konsumorientierten Kundenindustrien, wie Kosmetik und Pharmazeutika, aber auch in der Wasseraufbereitung. Die Nahrungsmittelindustrie zählt zu den schnelllebigen Industrien, in denen ein Distributeur von Wirk- und Zusatzstoffen, wie Brenntag, sich schnell an neue Trends anpassen muss. Dafür beschäftigen wir viele hochqualifizierte Fachleute, die jeweils Spezialisten in ihren Kundenindustrien sind. Sie kennen die Lieferanten und ihre Produkte aber auch die Kunden und die jeweiligen Entwicklungen in deren Absatzmärkten, die auch noch von Land zu Land verschieden sein können. Sicher können Sie sich vorstellen, dass sich die Lebensmittelindustrie in Italien auf andere Produkte fokussiert als die Lebensmittelindustrie in Vietnam. Deshalb ist es nötig, hochqualifiziertes Personal zu haben, das auch innerhalb von Brenntag auf der ganzen Welt vernetzt ist. In unseren Anwendungszentren beraten diese Kollegen unsere Kunden rund um den Globus. Auch hier ist es unser Ziel Mehrwert zu schaffen – auch dadurch, dass wir unser Wissen teilen durch Know-

how-Transfer und Business Intelligence. Nicht zuletzt verlassen sich unsere Partner auch auf Brenntag, weil sie wissen, was sie bei uns bekommen, nämlich höchste Standards bei Sicherheit und Qualität!

Digitalisierung – Brenntags digitale Reise

Digitalisierung begegnet uns jeden Tag überall auf der Welt und betrifft im Grunde alle Industrien. So auch uns. Wir haben uns auf eine digitale Reise begeben, denn die externen Anforderungen werden immer komplexer, Kundenwünsche immer anspruchsvoller und Prozesse immer schneller. Dieser Herausforderung stellen wir uns gern, und wir sehen hier vor allem viele Chancen für Brenntag. Deshalb haben wir vor einiger Zeit eine neue Brenntag-Tochtergesellschaft mit Namen DigiB mit Sitz in Amsterdam gegründet. Wir haben dort ein breitgefächertes Team von hochmotivierten Mitarbeitern, das sich damit beschäftigt, wie wir Produkte für die Zukunft entwickeln. Unter anderem geht es darum, wie wir Kundenerwartungen noch individueller und schneller erfüllen können. Neue Technologien und generationsbedingt neue Verhaltensweisen führen zu neuen, schnelleren Prozessen und einer anderen Dynamik in der Arbeitswelt. Dieses Potenzial werden wir gezielt nutzen, um auch in der digitalen Welt eine führende Rolle in der Chemiedistribution einzunehmen.

Ausblick

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich komme nun zum Ausblick. Für den Rest des Jahres erwarten wir eine weiterhin gute gesamtwirtschaftliche Situation in unseren Segmenten EMEA und Nordamerika. Asien Pazifik bleibt die Region mit dem größten Wachstumspotenzial in diesem Jahr und auch mittelfristig. In Lateinamerika sind wir auch in einem weiterhin volatilen gesamtwirtschaftlichen Umfeld gut positioniert, um erfolgreich zu sein.

Was bedeutet das für den Konzern? Wir fühlen uns in allen unseren Regionen gut aufgestellt und für die Zukunft gewappnet. Wir werden auf Konzernebene unsere zahlreichen lokalen und globalen Initiativen zur Steigerung der Profitabilität fortführen. Wir möchten den Bereich Spezialchemikalien weiter ausbauen und halten an unserer M&A-Strategie fest.

Die Welt rückt immer enger zusammen, weil Kommunikation und digitale Netzwerke die Prozesse in unseren Märkten beschleunigen. Brenntag ist hervorragend positioniert, um von seiner internationalen Ausrichtung und lokalen Präsenz zu profitieren. Wir werden weiterhin wachsen und uns flexibel anpassen, um die zukünftigen Chancen zu ergreifen.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und dafür, dass Sie mit uns die Zukunft von Brenntag gestalten!