

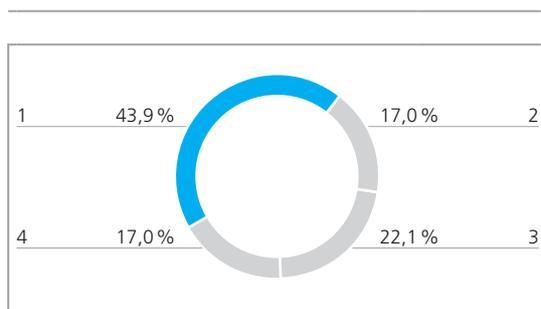


# Konzernprofil 2014

## Die Geschäftsbereiche von ALTANA

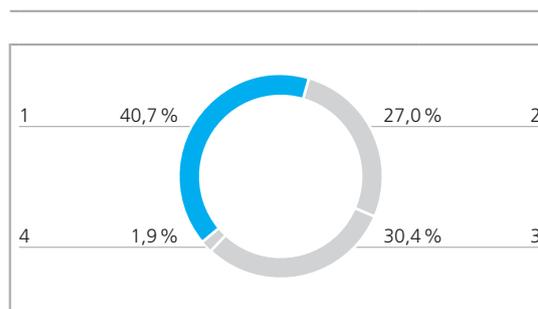


### Umsatz nach Geschäftsbereichen



in Mio. €	2014
1 BYK Additives & Instruments	856,7
2 ECKART Effect Pigments	332,2
3 ELANTAS Electrical Insulation	431,2
4 ACTEGA Coatings & Sealants	332,1
<b>Gesamt</b>	<b>1.952,3</b>

### Umsatz nach Regionen



in Mio. €	2014
1 Europa	795,1
2 Amerika	527,1
3 Asien	593,0
4 Übrige Regionen	37,0
<b>Gesamt</b>	<b>1.952,3</b>

## Kennzahlen auf einen Blick

	2014	2013	Δ %
in Mio. €			
Umsatz	1.952,3	1.765,4	11
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	397,4	335,7	18
<i>EBITDA-Marge</i>	20,4%	19,0%	
Betriebsergebnis (EBIT)	267,7	229,1	17
<i>EBIT-Marge</i>	13,7%	13,0%	
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	251,8	212,6	18
<i>EBT-Marge</i>	12,9%	12,0%	
Ergebnis nach Steuern (EAT)	179,2	151,6	18
<i>EAT-Marge</i>	9,2%	8,6%	
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	113,9	109,4	4
Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	90,4	94,3	-4
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	298,2	258,8	15
<i>Return on Capital Employed (ROCE)</i>	10,3%	9,9%	
ALTANA Value Added (AVA)	51,9	38,7	34

	31.12.2014	31.12.2013	Δ %
in Mio. €			
Bilanzsumme	2.756,2	2.546,0	8
Eigenkapital	1.745,5	1.565,6	11
Nettoverschuldung <sup>1</sup>	-280,1	-303,6	N/A
Mitarbeiter (Anzahl) <sup>2</sup>	6.064	5.741	6

<sup>1</sup> Dies entspricht dem Saldo aus den Liquiden Mitteln, Wertpapieren, Finanzverbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen.

<sup>2</sup> Wenn im Folgenden von Mitarbeitern die Rede ist, sind sowohl weibliche als auch männliche Mitarbeiter gemeint.

Aufgrund von Rundungen können sich im vorliegenden Geschäftsbericht bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

## Inhalt

Konzernlagebericht	34
Corporate Governance	68
Umweltschutz, Sicherheit und gesellschaftliche Verantwortung	71
Konzernabschluss	75

1	Brief des Vorstands
6	Organe und Management der Gesellschaft
8	Bericht des Aufsichtsrats
13	Kooperationen für Innovationen
34	Konzernlagebericht
35	Grundlagen des Konzerns
42	Wirtschaftsbericht
54	Innovation und Mitarbeiter
57	Nachtragsbericht
58	Voraussichtliche Entwicklung
68	Corporate Governance
71	Umweltschutz, Sicherheit und gesellschaftliche Verantwortung
75	Konzernabschluss
76	Erklärung und Versicherung der gesetzlichen Vertreter
77	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers
78	Gewinn- und Verlustrechnung ALTANA Konzern
79	Gesamterfolgsrechnung ALTANA Konzern
80	Bilanz ALTANA Konzern
82	Eigenkapitalveränderungsrechnung ALTANA Konzern
84	Kapitalflussrechnung ALTANA Konzern
87	Konzernanhang
144	Mehrjahresübersicht
	Ansprechpartner
	Standorte

### Rechtlicher Hinweis

Dieser Geschäftsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf Einschätzungen von ALTANA sowie Annahmen, die von ALTANA getroffen wurden, und Informationen, die ALTANA gegenwärtig zur Verfügung stehen. In die Zukunft gerichtete Aussagen sind nur zu dem Datum gültig, an dem sie gemacht werden. ALTANA beabsichtigt nicht und übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen fortzuschreiben oder an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

manchmal braucht es nur wenig, um mehr zu erreichen. So lässt sich die Wirkung unserer Spezialchemie-Lösungen beschreiben, die unsere Kunden in ihren Märkten voranbringen. Ausschlaggebend ist die richtige Dosierung. Mit einer wohldosierten Mischung aus Kontinuität und Veränderung hat die ALTANA Gruppe 2014 ihren Erfolgskurs fortgesetzt.

Dabei haben wir an unserer bewährten Strategie festgehalten: Fokus auf reine Spezialchemie und nachhaltigen Wertzuwachs, führende Positionen in allen Zielmärkten, richtungsweisende Innovationskraft, Kunden- und Marktnähe weltweit und eine gesunde Kombination aus organischem und anorganischem Wachstum.

Ein wesentlicher Treiber unseres dynamischen Wachstums in 2014 war die erfolgreiche Integration der von Rockwood übernommenen Rheologie-Aktivitäten in unseren Geschäftsbereich BYK. Dabei ist es gelungen, die Vertriebsstärke und Fachkompetenz beider Organisationen außerordentlich gut miteinander zu verbinden. Zusätzlich ist ALTANA weltweit auch aus eigener Kraft gewachsen. In allen Regionen verzeichneten wir steigende Absatzmengen.

Um die Wachstumschancen in unseren globalen Zielmärkten künftig noch besser zu nutzen, setzen wir konsequent auf eine weitere Regionalisierung unseres Geschäfts. In Asien haben wir 2014 erheblich in neue oder erweiterte Standorte investiert. Das neue Forschungsgebäude für Lacke und Dichtungsmassen von ACTEGA in Foshan wurde planmäßig eröffnet. Am weltweit größten Produktionsstandort für Drahtlacke in Tongling erweiterte der Geschäftsbereich ELANTAS die Kapazität noch einmal um 40 Prozent. Und mit dem Kauf eines attraktiven Grundstücks in Schanghai hat BYK die Grundlage für das zukünftige Wachstum in China gelegt. Im US-amerikanischen Wallingford eröffnete der Geschäftsbereich bereits im Juni 2014 ein deutlich erweitertes Werk. Damit wurde die Produktionskapazität für Additive in diesem wichtigen Markt mehr als verdoppelt. Und mit der im Dezember erfolgten Übernahme von zwei brasilianischen Unternehmen in



Der erweiterte ALTANA Vorstand v.l.n.r.:

**Dr. Christoph Schlünken, Dr. Matthias L. Wolfgruber** (Vorsitzender), **Martin Babilas**

„MIT EINER WOHLDOSIERTEN MISCHUNG AUS  
KONTINUITÄT UND VERÄNDERUNG HAT DIE ALTANA  
GRUPPE 2014 IHREN ERFOLGSKURS FORTGESETZT.“

den Bereichen Überdrucklacke und Druckfarben durch ACTEGA haben wir unsere Präsenz im größten Land Südamerikas erheblich gestärkt und über 200 Mitarbeiter dazugewonnen.

Um der zunehmenden Größe von ALTANA Rechnung zu tragen, haben wir in allen Geschäftsbereichen auch organisatorische Anpassungen vorgenommen. Die Neuordnung der Forschung und Entwicklung bei BYK zum Beispiel verschafft den kreativsten und erfahrensten Mitarbeitern nun mehr Freiraum, um neue Produkte zu entwickeln. In der gesamten ALTANA Gruppe arbeiten mittlerweile mehr als 1.000 Forscher und Entwickler. Wir haben auch 2014 mit rund sechs Prozent des Umsatzes wieder überdurchschnittlich stark in diesen Bereich investiert. Und mit der Erweiterung des Vorstands von zwei auf drei Mitglieder haben wir eine wichtige Weiche gestellt, um auch in Zukunft unserem eigenen Anspruch treu zu bleiben – führend zu sein in allem, was wir tun.

Deswegen haben wir 2014 auch ganz neue Wege eingeschlagen. Die im Sommer vereinbarte Beteiligung an Landa Digital Printing eröffnet uns die Chance, die Zukunft des Digitaldrucks mitzugestalten. Mit Landa haben wir dabei einen Partner auf Augenhöhe gefunden, der unser Innovationsverständnis teilt.

Innovation erfordert, die Perspektive zu wechseln, etwas zu sehen, was auf den ersten Blick nicht erkennbar ist, dann aber den entscheidenden Impuls bringt. Die Kooperation mit Landa ist beispielhaft dafür. Und sie steht stellvertretend für unsere tägliche Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Partnern, die unsere eigene Innovationskraft bereichern.

Als reines Spezialchemieunternehmen, das von Innovationen lebt, integrieren wir konsequent auch Know-how von außen in unsere Innovationsprozesse. Eine besondere Rolle spielen dabei natürlich unsere Kunden, mit denen wir eng an den unterschiedlichsten Lösungen für ihre individuellen Herausforderungen arbeiten. Aber auch mit den Kunden unserer Kunden, Technologieführern ganz anderer Branchen und renommierten Hochschulen haben sich Kooperationen entwickelt, die sich nicht nur für beide Seiten, sondern vor allem für unsere Kunden auszahlen.

Im Magazinteil dieses Geschäftsberichts stellen wir Ihnen einige dieser Kooperationen vor. Bei unseren Partnern möchten wir uns an dieser Stelle nicht nur für die vertrauensvolle und oft schon jahrelange gute Zusammenarbeit bedanken, sondern auch für deren Bereitschaft, sich mit Text und Bild in diesen Geschäftsbericht einzubringen.

„Wissen ist die einzige Ressource, die wächst, wenn man sie teilt.“ So beschreibt einer unserer Partner sein Verständnis der Zusammenarbeit. Und dem stimmen wir uneingeschränkt zu. Denn auch hier braucht es manchmal nur wenig, um mehr zu erreichen. So schaffen Offenheit und Vertrauen die besten Voraussetzungen für zukünftige Innovationen und Spitzenleistungen. Entscheidend dafür sind unsere Mitarbeiter, die diese Werte in der täglichen Arbeit leben. Sie machen ALTANA stark. Mit ihnen sind wir bestens aufgestellt, um weiter profitabel und nachhaltig zu wachsen.

Wir bedanken uns bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Beitrag zum Erfolg und zur Entwicklung von ALTANA in 2014. Unser Dank gilt auch den Mitgliedern des Aufsichtsrats für ihre konstruktive Begleitung, ihre Unterstützung und ihr Vertrauen in die Arbeit von ALTANA.

**Dr. Matthias L. Wolfgruber**

**Martin Babilas**

**Dr. Christoph Schlünken**



## Der Vorstand

### **Dr. Matthias L. Wolfgruber**

Vorsitzender

Ressortverantwortung:

- Unternehmensentwicklung/M & A
- Personal
- Innovationsmanagement
- Unternehmenskommunikation
- Interne Revision

### **Martin Babilas**

Ressortverantwortung:

- Geschäftsbereich ELANTAS Electrical Insulation
- Geschäftsbereich ACTEGA Coatings & Sealants
- Controlling
- Rechnungslegung
- Konzernfinanzierung/Treasury
- Steuern
- Informationstechnologie
- Recht
- Compliance

### **Dr. Christoph Schlünken**

Ressortverantwortung:

- Geschäftsbereich BYK Additives & Instruments
- Geschäftsbereich ECKART Effect Pigments
- Key Account Management
- ALTANA Excellence
- Umwelt & Sicherheit
- Einkauf

## Die Unternehmensleitung

Die Unternehmensleitung ist ein beratendes Gremium, in dem für ALTANA und die Geschäftsbereiche bedeutende strategische und operative Fragen diskutiert und beraten werden. Der Unternehmensleitung gehören neben den Mitgliedern des Vorstands die vier Leiter der Geschäftsbereiche sowie ausgewählte Leiter von Zentralbereichen an.

(In alphabetischer Reihenfolge)

### **Jörg Bauer**

Leiter Personal

### **Dr. Guido Forstbach**

Geschäftsbereichsleiter ELANTAS Electrical Insulation

### **Dr. Andreas Jerschensky**

Leiter Unternehmensentwicklung/M & A

### **Dr. Roland Peter**

Geschäftsbereichsleiter ACTEGA Coatings & Sealants

### **Dr. Christoph Schlünken**

Geschäftsbereichsleiter BYK Additives & Instruments

### **Dr. Wolfgang Schütt**

Geschäftsbereichsleiter ECKART Effect Pigments

### **Dr. Georg F. L. Wießmeier**

Chief Technology Officer

## Der Aufsichtsrat

**Dr. Klaus-Jürgen Schmieder**  
Vorsitzender

**Ulrich Gajewiak<sup>1</sup>**  
Stellvertretender Vorsitzender

**Susanne Klatten**  
Stellvertretende Vorsitzende

**Dr. Anette Brüne<sup>1</sup>**

**Dr. Monika Engel-Bader**

**Armin Glashauser<sup>1</sup>**

**Olaf Jung<sup>1</sup>**

**Klaus Koch<sup>1</sup>**

**Werner Spinner**

**Dr. Lothar Steinebach**

**Dr. Antonio Trius**

**Stefan Weis<sup>1</sup>**

Details zu den Unternehmensorganen finden Sie auf Seite 142 f.

<sup>1</sup> Arbeitnehmervertreter

## Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Arbeit des Vorstands auch im Jahr 2014 intensiv begleitet und sich eingehend mit der Lage und der Entwicklung des Unternehmens sowie mit anstehenden Sonderthemen befasst. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat regelmäßig durch mündliche Berichte in den Sitzungen und durch Unterlagen zu den behandelten Tagesordnungspunkten sowie durch regelmäßige schriftliche Berichte über die Lage der Gesellschaft informiert. Zwischen den Aufsichtsratssitzungen berichtete der Vorstandsvorsitzende dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats über die wesentlichen Entwicklungen und Ereignisse und beriet sich mit ihm über dazu anstehende und geplante Entscheidungen. Der Aufsichtsrat war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung eingebunden.

### Sitzungen des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2014 wurden vier turnusgemäße Aufsichtsratssitzungen durchgeführt. In den Aufsichtsratssitzungen wurden die wirtschaftliche Lage und die Entwicklungsperspektiven des Konzerns sowie wichtige Geschäftsereignisse eingehend erörtert. Der Vorstand berichtete regelmäßig über die Umsatz-, Ergebnis- und Finanzentwicklung von ALTANA. Daneben hat sich der Aufsichtsrat wiederholt und intensiv mit der Strategie von ALTANA und der einzelnen Geschäftsbereiche beschäftigt. Weitere Themen der Aufsichtsratsarbeit waren unter anderem die Plattform Printed Electronics, die Investition von ALTANA in die Landa Corp., Israel, und das Geschäft von ALTANA in den USA. In diesem Zusammenhang besuchte der Aufsichtsrat drei Standorte von ALTANA in den Vereinigten Staaten. Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat mit der Verlängerung der Vorstandsverträge von Herrn Dr. Matthias L. Wolfgruber um drei Jahre bis zum 30. Juni 2018 und Herrn Martin Babilas um fünf Jahre bis zum 2. Mai 2020 sowie mit der Neubestellung von Herrn Dr. Christoph Schlünken als weiteres Vorstandsmitglied befasst. In der Aufsichtsratssitzung im Dezember des Geschäftsjahres hat sich das Gremium turnusgemäß ausführlich mit der Unternehmensplanung für die nächsten Jahre und dem Budget für das Jahr 2015 befasst und dieses genehmigt.

### Sitzungen der Ausschüsse

Der Personalausschuss ist im Berichtsjahr viermal zusammengekommen. Der Prüfungsausschuss hat im Jahr 2014 zweimal getagt. In Anwesenheit des Abschlussprüfers sowie des Vorstands behandelte der Prüfungsausschuss den Jahresabschluss der ALTANA AG und



**Dr. Klaus-Jürgen Schmieder**, Vorsitzender des Aufsichtsrats der ALTANA AG

des ALTANA Konzerns. Weiterhin hat sich der Prüfungsausschuss mit der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Festlegung des Prüfungshonorars des Abschlussprüfers, der Überwachung seiner Unabhängigkeit und der Genehmigung nicht prüfungsbezogener Leistungen des Abschlussprüfers befasst. Des Weiteren hat sich der Prüfungsausschuss mit Fragen der Risikoerfassung und der Risikoüberwachung im Konzern, der Arbeit der Internen Revision sowie mit dem Compliance Management System von ALTANA beschäftigt. Der Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz ist im Geschäftsjahr 2014 nicht zusammengetreten.

## Jahresabschluss

Der Jahresabschluss der ALTANA AG und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 sowie der Lagebericht der ALTANA AG und der Konzernlagebericht sind von dem durch die Hauptversammlung gewählten und vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats beauftragten Abschlussprüfer, der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Das Risikofrüherkennungssystem des ALTANA Konzerns nach § 91 Aktiengesetz wurde geprüft. Die Prüfung ergab, dass das System seine Aufgaben erfüllt.

Die Abschlussunterlagen, der Geschäftsbericht und die Berichte der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vor. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats hat sich intensiv mit den Unterlagen beschäftigt. Das Gesamtgremium hat die Unterlagen geprüft und diese in der Bilanzsitzung in Anwesenheit des Abschlussprüfers,

der über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtete, umfassend behandelt. Der Aufsichtsrat stimmt den Ergebnissen der Abschlussprüfung zu. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfungen sind keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 19. März 2015 den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns geprüft und schließt sich diesem Vorschlag an.

### Bericht gemäß § 312 Aktiengesetz

Der Vorstand hat für das Geschäftsjahr 2014 einen Bericht gemäß § 312 Aktiengesetz über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Aufsichtsrat hat den Bericht geprüft und für richtig befunden. Der Abschlussprüfer hat hierzu folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistungen der Gesellschaft nicht unangemessen hoch waren.“

Das Prüfungsergebnis des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfungen erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Berichts.

### Personelle Veränderungen

Herr Ralf Giesen, Vertreter der IG BCE im Aufsichtsrat der ALTANA AG, hat sein Amt mit Wirkung zum 30. April 2014 niedergelegt, da er eine andere berufliche Tätigkeit außerhalb der IG BCE aufgenommen hat. Mit Wirkung zum 8. Mai 2014 wurde Herr Stefan Weis, Vorstandssekretär der IG BCE, durch das Amtsgericht in Duisburg gemäß § 104 Aktiengesetz zum Mitglied des Aufsichtsrats der ALTANA AG bestellt. In der Sitzung des Aufsichtsrats am 24. Juni 2014 wurde Herr Weis in den Prüfungsausschuss gewählt. Mit Wirkung zum 1. November 2014 wurde Herr Dr. Christoph Schlünken für die Dauer von drei Jahren zum Mitglied des Vorstands der ALTANA AG bestellt.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Ralf Giesen für die vertrauensvolle und gute Zusammenarbeit der vergangenen Jahre. Das Gremium dankt darüber hinaus den Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführungen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Konzerns für ihre Leistungen und ihren Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Wesel, 19. März 2015

Für den Aufsichtsrat



**Dr. Klaus-Jürgen Schmieder**

Vorsitzender



# Kooperationen für Innovationen

Innovation ist ein wesentlicher Treiber unseres Geschäfts. Sie erfordert, die Perspektive zu wechseln, etwas zu sehen, was auf den ersten Blick nicht erkennbar ist. Dafür arbeiten wir täglich mit einer Vielzahl von Partnern zusammen. Mit ihnen teilen und erweitern wir unser Wissen und entwickeln gemeinsam neue Lösungen. Einige dieser zukunftsweisenden Kooperationen stellen wir Ihnen hier näher vor.

14	Wissen teilen
18	Know-how verbinden
22	Werte schaffen
26	Markenerlebnisse inszenieren
30	Vorausdenken

# WISSEN TEILEN: INNOVATIONS- MACHER

DIE KOOPERATION MIT DEM DWI LEIBNIZ-INSTITUT ALS WISSENSCHAFTLICHEM PARTNER ERMÖGLICHT BYK BAHNBRECHENDE INNOVATIONEN.

Innovationen sind unerlässlich für den wirtschaftlichen Erfolg. Doch wie erhält ein Unternehmen Zugriff auf neueste Erkenntnisse der universitären Grundlagenforschung, um die Fragestellungen seiner Kunden adäquat und kreativ zu beantworten? Unser Geschäftsbereich BYK hat dafür einen Weg entwickelt, der zukunftsweisend für die gesamte Gruppe ist.

BYK kooperiert seit rund zehn Jahren mit dem DWI Leibniz-Institut für Interaktive Materialien, das an der RWTH Aachen angesiedelt ist. Die Zusammenarbeit begann damit, dass Professor Dr. Martin Möller, wissenschaftlicher Direktor des Instituts, dem Unternehmen seine Expertise als Berater zur Verfügung stellte. Dabei ging es um Themen wie die Rolle von Additiven in Verbundwerkstoffen – „klassischer Wissenstransfer also“, so der DWI-Direktor.

Bald wurde ihm klar: „BYK ist ein technologieorientiertes Unternehmen, das sich

als Problemlöser für seine Kunden versteht.“ Das empfand Prof. Dr. Möller als außergewöhnlich. Hinzu kam: „Die Innovationsbereitschaft und Innovationsfähigkeit von BYK sind nicht selbstverständlich für ein Unternehmen dieser Größe.“

Mit der Zeit entstanden gemeinsame Forschungsprojekte, in denen BYK jungen DWI-Wissenschaftlern ermöglichte, den experimentellen Teil ihrer Dissertationen beziehungsweise Masterarbeiten in den BYK Laboren zu erarbeiten. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse zum Thema Oberflächen führten zur Entwicklung von drei bahnbrechenden Produkten, die auf neuartigen Polymertechnologien basieren.

Ein Additiv ist speziell für asiatische Kunden konzipiert, die beispielsweise Beschichtungen für Elektronikartikel herstellen. In dieser Anwendung werden mit der Technologie spiegelglatte und rutschfeste

---

„ALTANA pflegt einen offenen, dialogorientierten Austausch mit der Wissenschaft. So können wir Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung schneller in neue Produkte für unsere Kunden übersetzen.“

**DR. JÜRGEN OMEIS, ALTANA**

---



# WISSEN TEILEN: INNOVATION MACHER

DIE KOOPERATION MIT DEM DWI LEIBNIZ-INSTITUT ALS  
LICHEM PARTNER ERMÖGLICHT BYK BAHNBRECHENDE I

Innovationen sind unerlässlich für den wirtschaftlichen Erfolg. Doch wie erhält ein Unternehmen Zugriff auf neueste Erkenntnisse der universitären Grundlagenforschung, um die Fragestellungen seiner Kunden adäquat und kreativ zu beantworten? Unser Geschäftsbereich BYK hat dafür einen Weg entwickelt, der zukunftsweisend für die gesamte Gruppe ist.

BYK kooperiert seit rund zehn Jahren mit dem DWI Leibniz-Institut für Interaktive Materialien, das an der RWTH Aachen angesiedelt ist. Die Zusammenarbeit begann damit, dass Professor Dr. Martin Möller, wissenschaftlicher Direktor des Instituts, dem Unternehmen seine Expertise als Berater zur Verfügung stellte. Dabei ging es um Themen wie die Rolle von Additiven in Verbundwerkstoffen – „klassischer Wissenstransfer also“, so der DWI-Direktor.

Bald wurde ihm klar: „BYK ist ein technologieorientiertes Unternehmen, das sich

als Problemlöser für sein Unternehmen einsetzt. Das empfand Prof. Dr. Möller als ungewöhnlich. Hinzu kam die Offenheit und Bereitschaft und Innovationen von BYK sind nicht sein Unternehmen die

Mit der Zeit entstanden Forschungsprojekte, in denen DWI-Wissenschaftler ihren experimentellen Teil in den BYK Laboren zu experimentellen. Bei gewonnenen Erkenntnissen führten die Oberflächen führten von drei bahnbrecher auf neuartigen Polymeren basieren.

Ein Additiv ist speziell für diesen konzipiert, die bei den Anwendungen für Elektronik. In dieser Anwendung nologie spiegelglatte

„UNSERE KOOPERATION MIT BYK IST BEISPIELHAFT FÜR DIE GESAMTE BRANCHE UND BEFLÜGELT AUCH UNSERE GRUNDLAGENFORSCHUNG.“

PROF. DR. MARTIN MÖLLER, DWI LEIBNIZ-INSTITUT





Oberflächen erzeugt. Ein weiteres Additiv eignet sich als Netz- und Dispergiermittel für die unterschiedlichsten wasser- oder lösemittelbasierten Bindemittel, die in Maler- und Bautenlacken eingesetzt werden. „Es ist ein echter Zehnkämpfer unter den Additiven“, so Dr. Jürgen Omeis, Head of Corporate Innovation Science Relations bei ALTANA. Ein drittes Additiv schließlich erhöht die Oberflächenenergie von Lacken. Klebstoffe oder Folien haften dadurch besser.

Das Thema Oberflächen wird die Zusammenarbeit der beiden Partner auch künftig beschäftigen. „Wir wollen unser Verständnis vom Verhalten der Additive an den Oberflächen noch weiter vertiefen“, so Dr. Omeis. Unter anderem will BYK mit diesen Erkenntnissen Additive entwickeln, die die Selbstheilung von Materialien unterstützen. Dazu zählen Lacke, aber auch andere Beschichtungen.

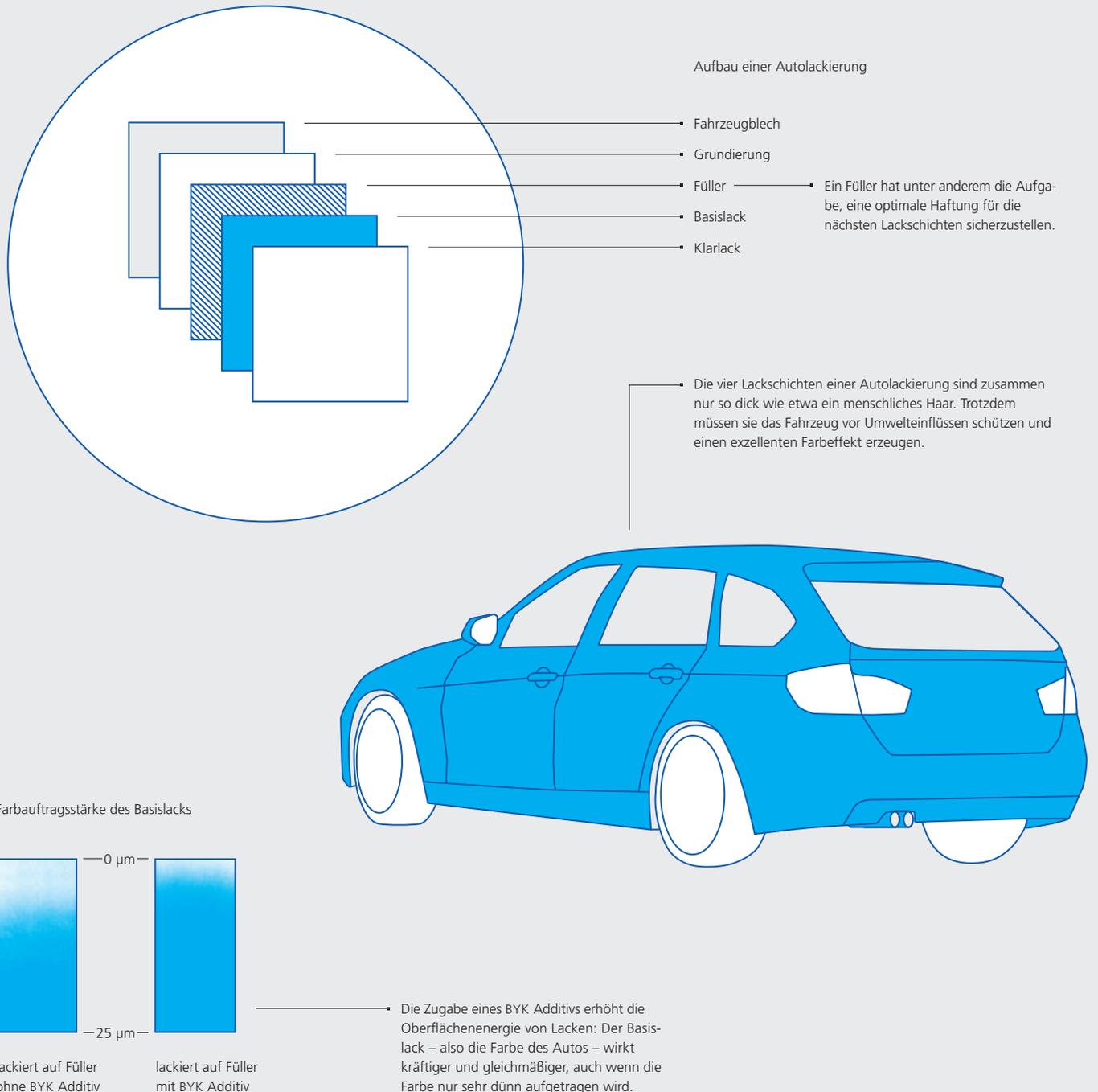
#### Vorbild für die gesamte Gruppe

Was als Wissenstransfer begann, hat sich also im Laufe der Jahre zu einer intensiven Kooperation entwickelt. Sie soll im nächsten Schritt auf die gesamte Gruppe ausgedehnt werden. „Wir schaffen Plattformen, auf denen sich DWI-Forscher mit Forschern von ALTANA themenbezogen vernetzen und austauschen“, erläutert Dr. Omeis. „So erzeugen wir Impulse für weitere Innovationen.“

Vorbild ist das Konzept der Translationsforschung, das aus der Medizin bekannt ist. Mit Translation – wörtlich: Übertragung – ist die beschleunigte Übersetzung von Grundlagenerkenntnissen in neue Produkte gemeint. „Wissenstranlation geht davon aus, dass universitäre Forscher und Anwendungsforscher im kontinuierlichen Austausch miteinander stehen und die Ergebnisse ihrer Arbeiten wechselseitig jeweils als Anregung für

neue Fragen verstehen“, erläutert Prof. Dr. Möller.

Die entscheidende Voraussetzung für den Erfolg der Wissenstranlation ist gegenseitiger Respekt. Offenheit im Denken, die Fähigkeit, eigene Ergebnisse in Frage zu stellen, sowie Diskussionsbereitschaft spielen mindestens ebenso wichtige Rollen. „Wissen“, so die beiden Forschungspartner, „ist die einzige Ressource, die wächst, wenn man sie teilt.“



**AUTOLACKIERUNGEN BRILLANTER WIRKEN LASSEN** UND SIE GLEICHZEITIG RESISTENTER GEGEN UMWELTEINWIRKUNGEN MACHEN – GEHT DAS? JA, DAS GEHT. DIE MINIMALE ZUGABE DES ADDITIVS BYK-3560 GARANTIERT EIN ERGEBNIS, VON DEM UNSERE KUNDEN UND LETZTLICH DIE AUTOBESITZER PROFITIEREN.

# KNOW-HOW VERBINDEN: ZUKUNFTS- GESTALTER

ECKART ARBEITET GEMEINSAM MIT VARTA MICROBATTERY AN DEN ENERGIESPEICHERN DER ZUKUNFT. UNTERSTÜTZUNG BIETET DAS NEUE BATTERIELABOR IN WESEL.

Wer Pigmente herstellt, ist ein Meister der Oberflächengestaltung: Kleinste Partikel kann er so bearbeiten, dass deren Oberflächen genau vorgegebene Funktionen erfüllen. Unser Geschäftsbereich ECKART hat mit seinen metallbasierten Effektpigmenten für Lacke und Druckfarben einzigartiges Know-how entwickelt.

Könnten wir dieses Wissen auch anderen Branchen zur Verfügung stellen, fragten sich die Hartensteiner Forscher. Die Antwort heißt „ja“. Seit 2011 forscht ECKART gemeinsam mit VARTA Microbattery an den Energiespeichern der Zukunft. Dazu gehören zum einen kleine, ultraflache Batterien und zum anderen wiederaufladbare stationäre Großspeicher. Unterstützung erhalten die beiden Forschungspartner vom neu eingerichteten ALTANA Batterielabor in Wesel.

„Mit seiner herausragenden Innovationsfähigkeit ist ECKART für uns zu einem

unverzichtbaren Partner geworden“, fasst Dr. Martin Krebs die Forschungskoope-ration zusammen. Der Leiter der Patent-Abteilung und Innovationsmanager bei VARTA Microbattery ist sich sicher: „Ohne dieses außergewöhnliche Know-how in der Materialbearbeitung und Veredelung könnten wir die gewünschten Funktionen nicht erzielen, die wir für die Batterien der Zukunft planen.“

Zinkhaltige Batterien stehen im Zentrum beider Projekte. Sie gelten neben Lithium-Ionen-Batterien als besonders zukunfts-trächtig, da sie über hohe Energiedichte verfügen und keine gesundheitsschädlichen Stoffe enthalten. Zudem ist der für die Anode genutzte Rohstoff Zink weit verbreitet und daher kostengünstig.

ECKART übernimmt die Aufgabe, diesen Rohstoff zu veredeln. „Im Kern geht es darum, die winzigen Zinkpulverpartikel auf Maß zu schneiden“, erläutert Kerstin

---

„ALTANA geht gezielt Kooperationen mit Technologieführern anderer Branchen ein, um neue Anwendungen für bewährte Produkte zu entwickeln. Die Verbindung unseres Know-hows mit dem unserer Partner bringt marktnahe Innovationen hervor.“

**KERSTIN SCHINDLER, ECKART**

---



# KNOW-HOW VERBINDEN ZUKUNFTS- GESTALTER

ECKART ARBEITET GEMEINSAM MIT VARTA MICROBATTERY AN ENERGIESPEICHERN DER ZUKUNFT. UNTERSTÜTZUNG BEI DER ENTWICKLUNG IM BATTERIELABOR IN WESEL.

Wer Pigmente herstellt, ist ein Meister der Oberflächengestaltung: Kleinste Partikel kann er so bearbeiten, dass deren Oberflächen genau vorgegebene Funktionen erfüllen. Unser Geschäftsbereich ECKART hat mit seinen metallbasierten Effektpigmenten für Lacke und Druckfarben einzigartiges Know-how entwickelt.

Könnten wir dieses Wissen auch anderen Branchen zur Verfügung stellen, fragten sich die Hartensteiner Forscher. Die Antwort heißt „ja“. Seit 2011 forscht ECKART gemeinsam mit VARTA Microbattery an den Energiespeichern der Zukunft. Dazu gehören zum einen kleine, ultraflache Batterien und zum anderen wiederaufladbare stationäre Großspeicher. Unterstützung erhalten die beiden Forschungspartner vom neu eingerichteten ALTANA Batterielabor in Wesel.

„Mit seiner herausragenden Innovationsfähigkeit ist ECKART für uns zu einem

unverzichtbaren Partner. Zusammen mit Dr. Martin Krebs die Fertigung und Produktion zusammen. Die Entwicklungsabteilung und Innovationen in der VARTA Microbattery ist ein Teil dieses außergewöhnlichen Know-hows der Materialbearbeitung. Ohne dieses könnten wir die gewünschten Funktionen nicht erzielen, die wir für die Zukunft planen.“

Zinkhaltige Batterien sind ein Schwerpunkt beider Projekte. Sie gelten als Schlüsseltechnologien für die Ionen-Batterien als besonders leistungsfähig, da sie über hohe Kapazitäten verfügen und keine giftigen oder seltenen Stoffe enthalten. Zink wird für die Anode genutzt und ist weltweit verbreitet und daher kostengünstig.

ECKART übernimmt die Aufgabe, den Rohstoff zu veredeln. „Wir sind stolz darauf, die winzigen Zinkpartikel zum Maß zu schneiden“,

„OHNE DAS KNOW-HOW VON ECKART KÖNNTEN WIR NICHT DIE GEWÜNSCHTEN FUNKTIONEN ERZIELEN, DIE WIR FÜR DIE BATTERIEN DER ZUKUNFT PLANEN.“

**DR. MARTIN KREBS, VARTA MICROBATTERY**





Schindler, Head of Technology Evaluation New Business Development bei ECKART.

Je nach Bedarf verändert ECKART Größe, Form oder Oberfläche der kleinen Teilchen. Dazu setzt das Unternehmen Technologien ein, die es für die Pigmentherstellung entwickelt hat: spezielle Vermahlungen, Verkapselungen oder Beschichtungen. „Unsere Verfahren tragen dazu bei, die Leistungsfähigkeit der Batterie zu verbessern“, fasst Schindler zusammen.

Mit den Jahren ist zwischen den beiden Unternehmen eine echte Partnerschaft entstanden. „Vor unserer Zusammenarbeit hatte ich noch nie von ECKART gehört“, räumt Krebs freimütig ein. „Doch es wurde mir schnell klar, dass wir ein gemeinsames Ziel verfolgen“, so der Patentmanager. „Wir arbeiten daran, dass die deutsche Industrie im internationalen Wettbewerb beim Thema Batterien die Nase vorn behält.“

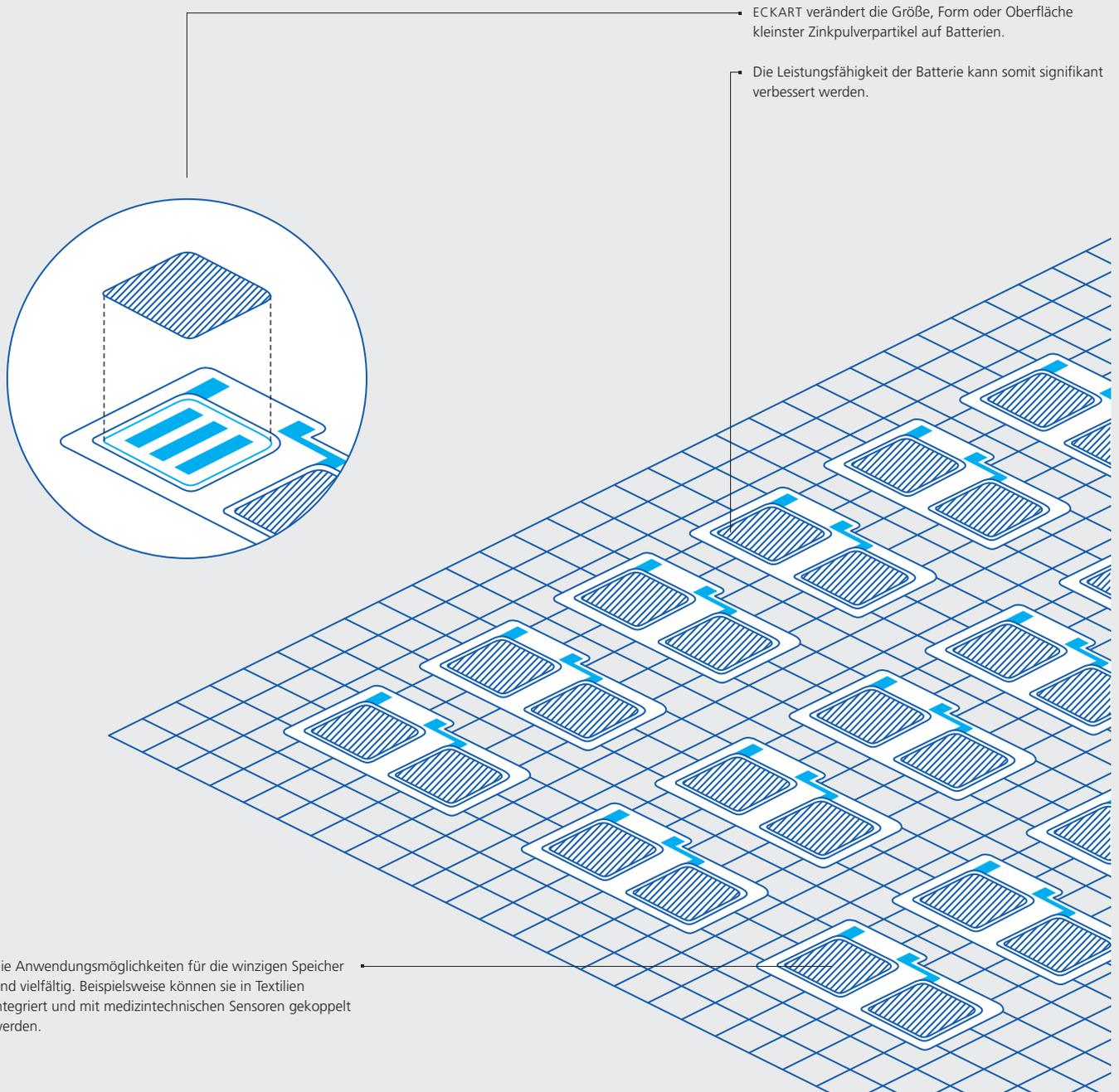
### Erstes Projekt marktreif

Im Fall der kleinen, ultraflachen Batterien sind die entscheidenden Arbeiten im Labor abgeschlossen. „Die Technologie ist marktreif“, weiß Krebs. Dafür hat das Team in diesem Jahr eine Auszeichnung erhalten, den Demonstrator-Award der Organic and Printed Electronics Association (OE-A). Die Anwendungsmöglichkeiten für die winzigen Speicher sind vielfältig. Beispielsweise können sie in Textilien integriert und mit medizintechnischen Sensoren gekoppelt werden. In intelligenten Verpackungen beschleunigen sie das Auslesen der Daten.

Bei den stationären Großspeichern dagegen geht es um grundlegende Fragen: Wie lassen sich Zink-Luft-Batterien dauerhaft wieder aufladbar machen? Bislang ist dies noch niemandem gelungen. Die Ursache dafür ist das Verhalten des Zinks beim Entladen der Batterie. „Es bildet Dendriten“, erläutert Schindler. „Diese nadel-

förmigen Strukturen führen nach einigen Ladevorgängen zum Kurzschluss. Eine hohe Zahl an Auf- und Entladungen der Batterie, wie es für stationäre Energiespeicher benötigt wird, ist demnach noch nicht möglich.“

2015 soll das Projekt darauf eine Antwort finden. Schließlich sind stationäre, wiederaufladbare Großspeicher ein entscheidender Bestandteil der Energiewende. Mit ihnen lässt sich der durch Wind- oder Sonnenenergie gewonnene Strom jederzeit nutzen – auch dann, wenn die Sonne nicht scheint und der Wind nicht weht. „Viele haben sich die Zähne daran ausgebissen“, berichtet Krebs. „Mit ECKART als Partner bin ich zuversichtlich, dass wir gemeinsam eine technisch überzeugende Lösung entwickeln werden.“



**TECHNOLOGIE DER ZUKUNFT:** ZINKHALTIGE BATTERIEN VERFÜGEN IM GEGENSATZ ZU ANDEREN BATTERIEARTEN ÜBER EINE BESONDERS HOHE ENERGIEDICHTE UND ENTHALTEN KEINE GESUNDHEITSSCHÄDLICHEN STOFFE.

# WERTE SCHAFFEN: QUALITÄTS- EXPERTEN

DIE WELTWEITE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN ELANTAS UND SIEMENS STEHT SEIT ÜBER 100 JAHREN FÜR QUALITÄT UND STABILITÄT.

Es begann 1904 in Berlin. Damals beschloss Siemens, die Isoliermittel für seine Motoren von dem ebenfalls in der deutschen Hauptstadt ansässigen Hersteller Beck zu beziehen. Heute gehört Beck zu unserem Geschäftsbereich ELANTAS. Die Zusammenarbeit mit Siemens besteht noch immer. Sie erstreckt sich jetzt auf drei Kontinente.

Wir beliefern von unseren sechs ELANTAS Standorten in Europa, den USA und Asien aus insgesamt 20 Siemens-Produktionsstätten mit Tränklarzen und weiteren Isoliermaterialien. Sie dienen beispielsweise dazu, Drähte und Drahtwicklungen von Motoren oder Generatoren zu isolieren und zu imprägnieren. Siemens stellt solche Elektromaschinen unter anderem für die Triebwagen von Zügen oder für Windkraftanlagen her.

Wichtigste Anforderung an Isoliermittel: „Sie müssen sich in den jeweiligen Pro-

duktionssystemen einfach verarbeiten lassen“, erläutert Dr. Alexander Beer, der bei ELANTAS die weltweite Zusammenarbeit mit Siemens koordiniert.

Für den Einsatz in großen Motoren erwartet Siemens einen weiteren Mehrwert: „Die Isoliermittel müssen über hohe chemische und thermische Beständigkeit verfügen“, sagt Dr. Bernhard Klaußner. „Das ist der entscheidende Qualitätsnachweis.“ Klaußner verantwortet im Siemens Geschäftsbereich „Large Drives“ die Auswahl der nicht-metallischen Werkstoffe, zu denen die Isoliermaterialien gehören.

Für ihn steht fest: Nur thermische Beständigkeit sorgt dafür, dass die Isoliermittel der Hitze und anderen extremen Belastungen standhalten, denen die Motoren während ihrer gesamten Lebensdauer ausgesetzt sind. Der Einsatz über mehrere Jahrzehnte ist keine Seltenheit.

---

„Viele Kunden von ALTANA unterhalten weltweit Produktionsstätten, in denen sie die gleichen Produkte für unterschiedliche Märkte herstellen. Sie erwarten, dass wir ihre Anforderungen an Qualität, insbesondere an chemische und thermische Stabilität, auf allen Kontinenten mit der gleichen Verlässlichkeit erfüllen. So schaffen wir gemeinsam Werte.“

**DR. ALEXANDER BEER, ELANTAS**

---



# WERTE SCHAFFEN: QUALITÄTS EXPERTEN

DIE WELTWEITE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN ELANTAS STEHT SEIT ÜBER 100 JAHREN FÜR QUALITÄT UND STABILITÄT.

Es begann 1904 in Berlin. Damals beschloss Siemens, die Isoliermittel für seine Motoren von dem ebenfalls in der deutschen Hauptstadt ansässigen Hersteller Beck zu beziehen. Heute gehört Beck zu unserem Geschäftsbereich ELANTAS. Die Zusammenarbeit mit Siemens besteht noch immer. Sie erstreckt sich jetzt auf drei Kontinente.

Wir beliefern von unseren sechs ELANTAS Standorten in Europa, den USA und Asien aus insgesamt 20 Siemens-Produktionsstätten mit Tränkhharzen und weiteren Isoliermaterialien. Sie dienen beispielsweise dazu, Drähte und Drahtwicklungen von Motoren oder Generatoren zu isolieren und zu imprägnieren. Siemens stellt solche Elektromaschinen unter anderem für die Triebwagen von Zügen oder für Windkraftanlagen her.

Wichtigste Anforderung an Isoliermittel: „Sie müssen sich in den jeweiligen Pro-

duktionssystemen einfügen“, erläutert Dr. Ale bei ELANTAS die weltweite Zusammenarbeit mit Siemens ko-

Für den Einsatz in großformatigen Anlagen erwartet Siemens einen „Die Isoliermittel müssen chemische und thermische Stabilität verfügen“, sagt Dr. Bernhard Klausner. „Das ist der entscheidende Nachweis.“ Klausner vertritt die Interessen der Siemens Geschäftsbereiche. Er ist für die Auswahl der richtigen Werkstoffe, zu denen auch die Isoliervorrichtungen gehören.

Für ihn steht fest: Nur die beste Qualität sorgt dafür, dass die Anlagen der Hitze und anderen Belastungen standhalten, den während ihrer gesamten Lebensdauer eingesetzt sind. Der Einsatz von Isoliermaterialien in den letzten Jahrzehnten ist keine S-

„GERADE FÜR ANSPRUCHSVOLLE ANWENDUNGEN IST EXPERTEN-KNOW-HOW GEFRAGT. DA BRAUCHT ES HOCH QUALIFIZIERTE SPEZIALISTEN WIE ALTANA.“  
**DR. BERNHARD KLAUSSNER, SIEMENS**





Gerade bei Tränklarzen, die chargenweise produziert werden, ist dies nicht einfach zu erreichen, weiß Klaußner. „Es gelingt, weil ELANTAS seine Prozesse an den verschiedenen Standorten sehr gut im Griff hat“, betont der Materialspezialist. „Und wir profitieren davon, dass sich ELANTAS und Siemens auf Augenhöhe austauschen können. Innovative Ideen entstehen auf beiden Seiten und führen am Ende zu besseren Produkten und Prozessen.“

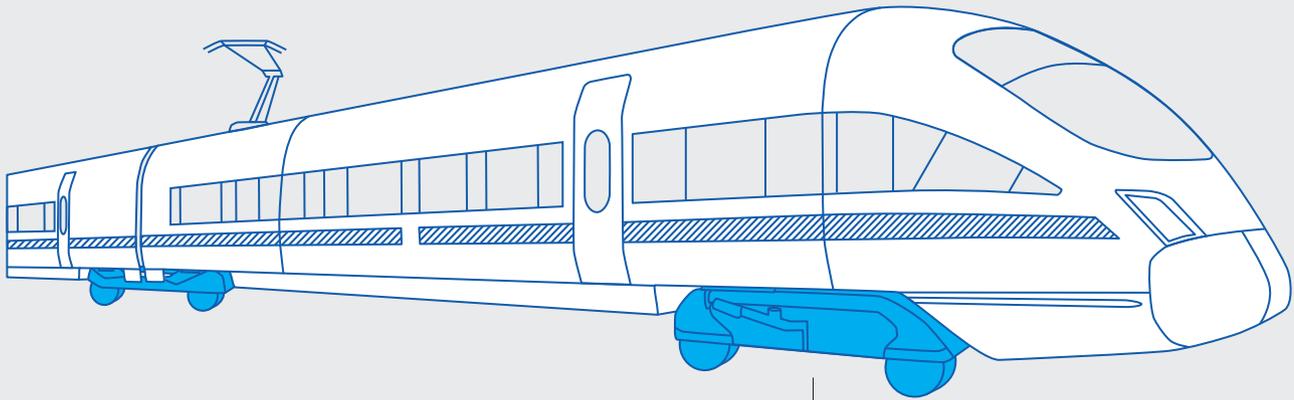
Nach vielen Jahren der Kooperation steht für beide Partner fest: Erfolgreiche Zusammenarbeit beruht auf offener Kommunikation. Dies betrifft in besonderem Maße den Einblick in technische Daten, aber auch in Messergebnisse. „Unser Vertrauen in die Experten von ELANTAS beruht darauf, dass wir diese Informationen rechtzeitig erhalten, um notwendige Zertifizierungsnachweise zu erbringen“, betont Klaußner.

### Qualität bringt Sicherheit

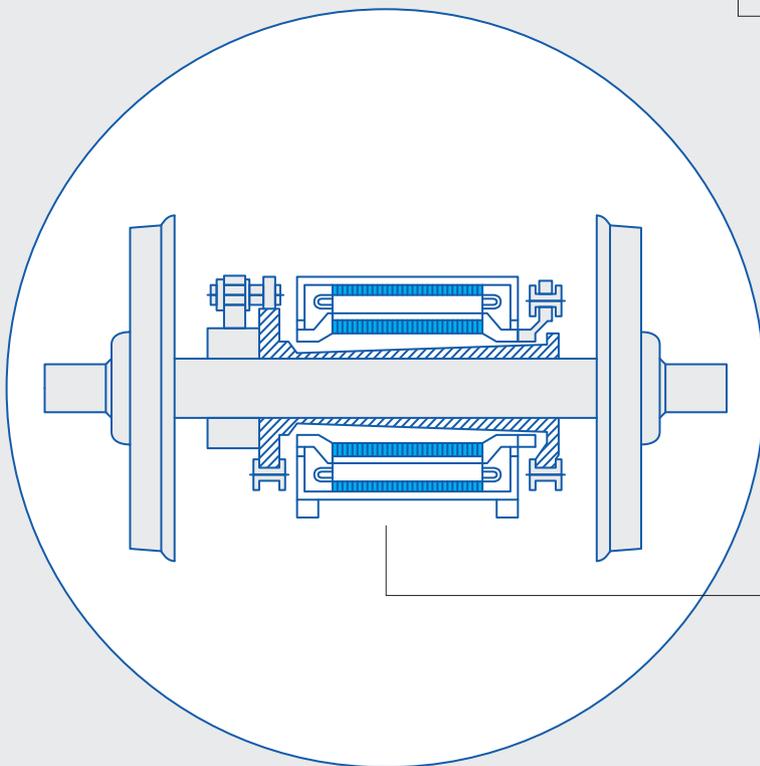
Aus diesem offenen Austausch entstehen Impulse für neue Projekte. Im Mittelpunkt stehen dabei neue, effizientere oder nachhaltigere Isoliermaterialien. Dazu zählen beispielsweise unsere innovativen, umweltfreundlichen Produkte aus der ELAN-protect-Gruppe. Sie helfen zum Beispiel dabei, kompaktere und damit auch effizientere Antriebe zu bauen.

Die jeweils richtigen Produkte zu identifizieren und anschließend in den konkreten Anwendungen bei Siemens zu testen – das kann im Einzelfall zwei bis drei Jahre erfordern. Denn neben den unterschiedlichen technischen Fragen müssen wir beim Einsatz neuer Materialien außerdem die regulatorischen Bedingungen in den jeweiligen Regionen erfüllen. „Letztlich“, so betont Klaußner, „geht es um die Sicherheit unserer Motoren. Sie hat oberste Priorität.“

Erfolgreiche Zusammenarbeit geht für ALTANA auch über rein unternehmerische Belange hinaus. In diversen Gremien der Internationalen Elektrotechnischen Kommission (IEC) arbeiten wir mit Vertretern von Siemens gemeinsam an der Entwicklung neuer technischer Normen, die die Elektro- und Chemieunternehmen künftig erfüllen müssen. Unter anderem betrifft dies die Spezifikationen von Isoliermaterialien. Auch auf diesem Weg schaffen wir gemeinsam Werte.



- Produkte von ELANTAS schützen Motoren vor externen Einflüssen wie beispielsweise Hitze, Öl oder Salz.



- Tränkharze und Isoliermittel verbessern mechanische und elektrische Eigenschaften: Die Wicklung des Motors wird fixiert, die Isolierschicht verstärkt.

---

**ELANTAS PRODUKTE VERBESSERN DEN WÄRMEHAUSHALT – HIER AM BEISPIEL EINES FAHRMOTORS. SIE VERLÄNGERN DAMIT DIE LEBENSDAUER VON MOTOREN UND HELFEN AUCH DABEI, KOMPAKTE UND EFFIZIENTE ANTRIEBE ZU BAUEN.**

# MARKENERLEBNISSE INSZENIEREN: TRENDSETTER

SPEZIALISTEN VON ACTEGA UNTERSTÜTZEN GILLETTE BEIM VERPACKUNGSDESIGN IHRER RASIERER – UND ERZEUGEN SO WICHTIGE IMPULSE FÜR EINE GANZE BRANCHE.

Viele Markenhersteller nutzen Produkte und das Know-how von ALTANA. Unsere Spezialisten unterstützen sie unter anderem dabei, ein Verpackungsdesign zu entwickeln, das die Markeneigenschaften vermittelt und Emotionen anspricht. Es muss ins Auge fallen und Konsumenten im Einzelhandel, im Drogerie- oder Supermarkt in seinen Bann ziehen. Bestes Beispiel dafür ist die Kooperation mit dem Rasiererhersteller Gillette, einem Unternehmen von Procter & Gamble. Ihre Ergebnisse setzen Trends für die Verpackungsbranche insgesamt.

Das Schlüsselwort für die Zusammenarbeit heißt MiraFoil. Unter diesem Markennamen bietet unsere Gesellschaft in Nordamerika einen umweltfreundlichen Effektlack, der die zeit- und kostenaufwendigen Verfahren der Folienkaschierung und Folienprägung ersetzt. Er lässt sich präzise auftragen und kann auf Karton

genauso gedruckt werden wie auf Kunststoffmaterialien.

Das Ergebnis sind glänzende, fast holografische Verzierungen. „Sie erzeugen genau den Wow-Effekt, den wir uns für unsere Produkte wünschen“, fasst Mike Marcinkowski zusammen. „Damit sind unsere Markenwerte im Verkaufsregal nicht zu übersehen.“ Als Principal R & D Engineer im Bereich Global Package Development hat er die Einführung des Effektlacks bei Gillette vor acht Jahren verantwortet. Seither schmückt MiraFoil unter anderem die Verpackungen der Rasierer-Marken Fusion, Fusion Pro Glide und Venus Embrace.

Anfangs, so erinnert sich Marcinkowski, sei er ein wenig skeptisch gewesen. Doch nicht allein die gemeinsam durchgeführten Testreihen mit Forschern wie zum Beispiel Dr. Albert Lin, der sich mit den che-

---

„Wir sehen es als unsere wichtigste Aufgabe, unseren Partnern dabei zu helfen, im Wettbewerb immer einen Schritt weiter zu sein als andere in ihrer Branche. So setzen wir gemeinsam Trends, technologisch ebenso wie ästhetisch. Möglich wird dies, weil wir unser Anwendungswissen mit ihnen teilen. So machen wir das Plus unserer Produkte für sie unmittelbar erlebbar.“

**DENNIS DRUMMOND, ACTEGA**

---



# MARKENERLEBNISSE INS TRENDSETT

SPEZIALISTEN VON ACTEGA UNTERSTÜTZEN GILLETTE BEI  
VERPACKUNGSDESIGN IHRER RASIERER – UND ERZEUGEN  
WICHTIGE IMPULSE FÜR EINE GANZE BRANCHE.

Viele Markenhersteller nutzen Produkte und das Know-how von ALTANA. Unsere Spezialisten unterstützen sie unter anderem dabei, ein Verpackungsdesign zu entwickeln, das die Markeneigenschaften vermittelt und Emotionen anspricht. Es muss ins Auge fallen und Konsumenten im Einzelhandel, im Drogerie- oder Supermarkt in seinen Bann ziehen. Bestes Beispiel dafür ist die Kooperation mit dem Rasiererhersteller Gillette, einem Unternehmen von Procter & Gamble. Ihre Ergebnisse setzen Trends für die Verpackungsbranche insgesamt.

Das Schlüsselwort für die Zusammenarbeit heißt MiraFoil. Unter diesem Markennamen bietet unsere Gesellschaft in Nordamerika einen umweltfreundlichen Effektlack, der die zeit- und kostenaufwendigen Verfahren der Folienkaschierung und Folienprägung ersetzt. Er lässt sich präzise auftragen und kann auf Karton

genauso gedruckt werden wie auf Kunststoffmaterialien.

Das Ergebnis sind glänzende grafische Verzierungen, die genau den Wow-Effekt, den wir unsere Produkte wünschen, erzeugen. Mike Marcinkowski zusammen mit dem Team hat unsere Markenwerte in der Verpackung nicht zu übersehen.“ Als Pionier im Bereich Global Packaging hat er die Einführung des Effektlacks bei Gillette vorantreiben und verantwortet. Seither schmückt die Verpackung nicht nur die Venus Embrace, sondern auch die Fusion, Fusion ProShield und Venus Embrace.

Anfangs, so erinnert sich Marcinkowski, war er ein wenig skeptisch, ob der neue Lack nicht allein die gemeinsamen Testreihen mit Folienkaschierung. Ein Beispiel Dr. Albert Lin,

„IN UNSERER BRANCHE IST ES ENTSCHEIDEND, MARKEN IM VERKAUFSREGAL SO ZU INSZENIEREN, DASS SICH DIE KONSUMENTEN FÜR SIE BEGEISTERN. DAZU BENÖTIGEN WIR VERPACKUNGSSPEZIALISTEN, DIE KREATIV UND LEIDENSCHAFTLICH BEI DER SACHE SIND. BEI ALTANA HABEN WIR SIE GEFUNDEN.“  
**MIKE MARCINKOWSKI, GILLETTE**





mischen Formulierungen von MiraFoil bestens auskennt, hätten ihn von den ästhetischen und technologischen Vorteilen des Effektlacks überzeugt. Ebenso wichtig sei das Engagement des Key Account Managements gewesen, das die offene Zusammenarbeit mit Dritten unterstützt habe. Gemeint sind die Druckbetriebe, die mit dem Effektlack arbeiten und ihn auf die Verpackung aufbringen.

„Offener Austausch gehört zu unserem Geschäftsmodell“, betont Dennis Drummond, Director of Key Accounts and Marketing bei ACTEGA. „Wir teilen unser Anwendungswissen ganz bewusst mit Markenartiklern und ihren Zulieferern.“ Der Grund dafür liegt auf der Hand: „So machen wir das Plus unserer Produkte für sie unmittelbar erlebbar“, weiß Drummond.

**Wettbewerbsvorteile durch Effektlack**  
Der trilaterale Austausch war die Grundlage für eine echte Win-Win-Situation. So

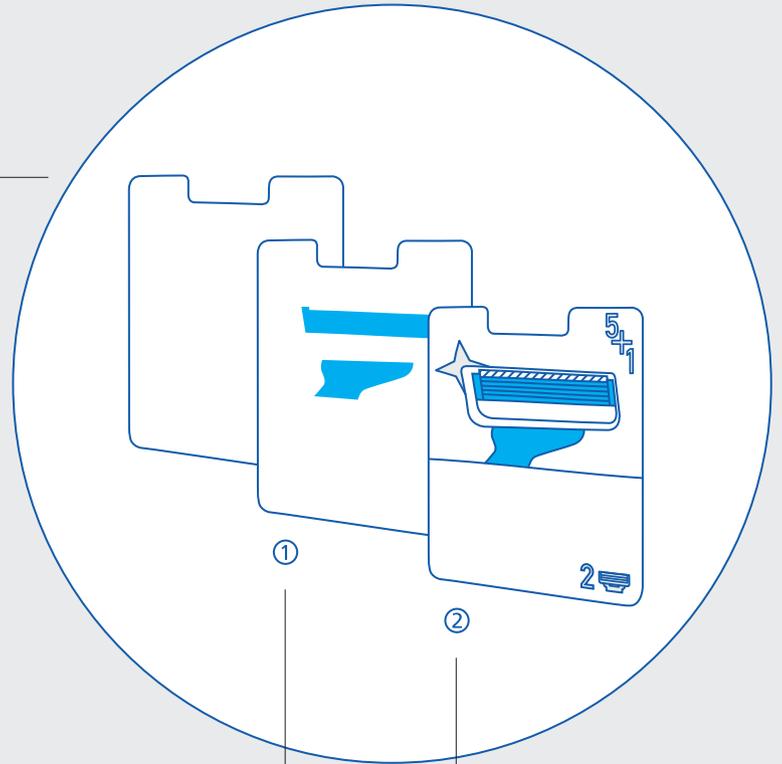
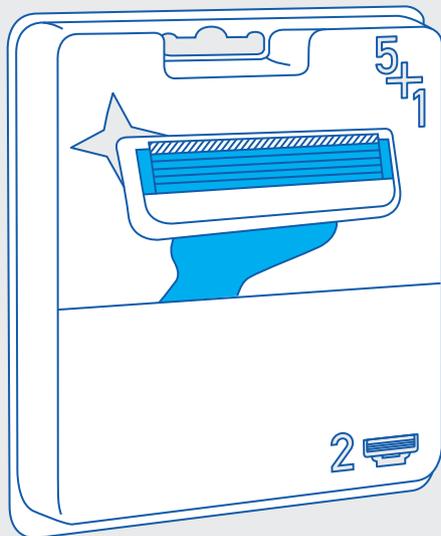
sind beispielsweise die Vorteile des Effektlacks gegenüber Folien beträchtlich. Dank seiner unkomplizierten Verarbeitung macht er einige Produktionsschritte überflüssig. So verkürzt der Lack Produktionszeiten und reduziert gleichzeitig Kosten. Darüber hinaus erfüllt er hohe Erwartungen an die Nachhaltigkeit: Bedruckter Karton ist einfacher zu recyceln als Karton, der mit Folie beklebt ist.

Alles in allem, da sind sich Marcinkowski und Drummond einig, hat die Einführung des Effektlacks Gillette im Wettbewerb einen wichtigen Schritt nach vorne gebracht. Mehr noch: „Wir haben einen neuen Technologie-Trend beim Thema Verpackungen gesetzt“, sagen die beiden Kooperationspartner rückblickend. „Wir haben der Branche gezeigt, dass Effektlacke eine Marke ästhetisch voranbringen und dass sie außerdem kostengünstig sowie nachhaltig sind.“

Millionen Menschen weltweit lassen sich seither jedes Jahr von den einzigartigen Effekten auf den Gillette-Verpackungen bezaubern, und dieser Erfolg macht Appetit auf mehr. Deshalb arbeiten Gillette und ALTANA gemeinsam daran, neue überraschende Verpackungsideen zu entwickeln. „ALTANA unterstützt uns dabei, kreativ zu sein“, sagt Marcinkowski, „und das macht beide Partner so erfolgreich.“

Mit MiraFoil lassen sich metallische und holografische Effekte in nur zwei Schritten auf einer Druckmaschine realisieren.

Anders als bei der herkömmlichen Folienkaschierung muss der Karton nicht vorbehandelt und mit einer ganzflächigen Folie beklebt werden.



Im zweiten Schritt wird der Karton auf derselben Maschine bedruckt. Fertig ist die Effektlackierung.

Im ersten Schritt werden lediglich die Stellen auf dem Verpackungskarton mit MiraFoil lackiert, die einen besonderen Effekt zeigen sollen.

Die Vorteile von MiraFoil liegen durch den Wegfall einiger Produktionsschritte in einer deutlichen Zeit- und damit Kostenersparnis sowie in einem geringeren Materialverbrauch. Auch lässt sich der bedruckte Karton ohne Folie einfacher recyceln.

**METALLISCHE UND HOLOGRAFISCHE EFFEKTE** SCHMÜCKEN ZAHLREICHE VERPACKUNGEN UND WERTEN DIESE OPTISCH AUF. MIT DER MIRAFOIL-TECHNOLOGIE KÖNNEN DIESE EFFEKTE DIREKT AUF EINER DRUCKMASCHINE ERZIELT WERDEN.

# VORAUSDENKEN: VISIONÄRE

SEIT 2014 SIND ALTANA UND LANDA DIGITAL PRINTING STRATEGISCHE PARTNER. DAS ZIEL: NICHTS GERINGERES ALS DEN DRUCKMARKT ZU REVOLUTIONIEREN.

ALTANA und die Landa Corporation (Landa Digital Printing) aus Israel unterzeichneten Ende Juni 2014 eine Vereinbarung, nach der ALTANA für 100 Millionen Euro im Wege einer Kapitalerhöhung einen Minderheitsanteil an Landa Digital Printing erwirbt. Für beide Unternehmen ist der Schritt nicht nur ein Finanzinvestment, sondern ein Startpunkt für eine langfristige strategische Partnerschaft, um die Vorteile des Digitaldrucks für den Verpackungs- und kommerziellen Druckmarkt verfügbar zu machen.

Die von ALTANA eingebrachten finanziellen Mittel sollen für den letzten Entwicklungsschritt der Nanographic™ Printing-Technologie, kurz Nanography, verwendet werden – ein von der Landa Gruppe entwickelter wasserbasierter Digitaldruckprozess. Darüber hinaus fließen die Mittel in den Bau und Produktionsstart von Landa Nanographic Printing®-Druckmaschinen sowie in den Aufbau von Pro-

duktionskapazitäten für Landa NanoInk®-Tinten.

ALTANA wird als aktiver Partner an dieser Entwicklung mitwirken und die Erfahrungen aus der Druckindustrie seiner Geschäftsbereiche einbringen, darunter BYK, ECKART und ACTEGA. „Wir freuen uns sehr, diese strategische Partnerschaft mit Benny Landa einzugehen, der die Digitaldruckindustrie maßgeblich geprägt hat. In Sachen Innovation sprechen wir dieselbe Sprache“, so Dr. Matthias L. Wolfgruber, Vorstandsvorsitzender von ALTANA. „Ich bin zuversichtlich, dass wir damit in eine bahnbrechende Technologie investieren, die auch unseren Kunden helfen kann, sich erfolgreich für die Zukunft aufzustellen.“

## Die Lücke zwischen Digital- und Offsetdruck schließen

Die Nanographic Printing-Technologie zielt darauf ab, kleine bis mittlere Aufla-

---

„Innovation bedeutet auch, die Herausforderungen von morgen schon heute zu lösen. Für unsere Kunden in der Druck- und Verpackungsindustrie heißt das: Sie können darauf vertrauen, auch im neuen Zeitalter des Digitaldrucks auf Additive, Effektpigmente oder Überdrucklacke zurückgreifen zu können, die sie in ihren Märkten nach vorne bringen. Dafür investiert ALTANA kräftig in die Zukunft.“

**DR. MATTHIAS L. WOLFGRUBER, ALTANA**

---



# VORAUSDENKEN: VISIONÄRE

SEIT 2014 SIND ALTANA UND LANDA DIGITAL PRINTING PARTNER. DAS ZIEL: NICHTS GERINGERES ALS DEN DRUCK REVOLUTIONIEREN.

ALTANA und die Landa Corporation (Landa Digital Printing) aus Israel unterzeichneten Ende Juni 2014 eine Vereinbarung, nach der ALTANA für 100 Millionen Euro im Wege einer Kapitalerhöhung einen Minderheitsanteil an Landa Digital Printing erwirbt. Für beide Unternehmen ist der Schritt nicht nur ein Finanzinvestment, sondern ein Startpunkt für eine langfristige strategische Partnerschaft, um die Vorteile des Digitaldrucks für den Verpackungs- und kommerziellen Druckmarkt verfügbar zu machen.

Die von ALTANA eingebrachten finanziellen Mittel sollen für den letzten Entwicklungsschritt der Nanographic™ Printing-Technologie, kurz Nanography, verwendet werden – ein von der Landa Gruppe entwickelter wasserbasierter Digitaldruckprozess. Darüber hinaus fließen die Mittel in den Bau und Produktionsstart von Landa Nanographic Printing®-Druckmaschinen sowie in den Aufbau von Pro-

duktionskapazitäten für Tinten.

ALTANA wird als aktive Entwicklung mitwirker aus der Druckschäftsbereiche einbringen. BYK, ECKART und AC uns sehr, diese strategische Partnerschaft mit Benny Landa die Digitaldruckindustrie geprägt hat. In Sachen Innovation wir dieselbe Sprache“ L. Wolfgruber, Vorstand ALTANA. „Ich bin zuversichtlich wir damit in eine bahnbrechende Technologie investieren, die auch den helfen kann, sich die Zukunft aufzustellen.“

## Die Lücke zwischen Offsetdruck schließen

Die Nanographic Printing zielt darauf ab, kleine

„WIR HABEN IN ALTANA EINEN PARTNER GEFUNDEN, DER UNSERE VISION UND DAS GLEICHE VERSTÄNDNIS VON INNOVATION TEILT.“

**BENNY LANDA, LANDA-GRUPPE**





gen in hoher Qualität wirtschaftlich zu produzieren. Nanographic Printing-Druckmaschinen verbinden die Qualität und Schnelligkeit des Offset- mit der Flexibilität des Digitaldrucks bei geringeren Kosten pro Seite, als dies mit herkömmlichen Digitaldrucktechnologien möglich ist. Ferner lassen sich mit Nanographic Printing neue, innovative Geschäftsmodelle umsetzen, zum Beispiel Verpackungen individualisieren, und die Komplexität von Arbeitsabläufen minimieren.

Die geringeren Seitenpreise resultieren aus der Verbindung von Landa Nanolnk, dem Nanography-Prozess und der Produktivität der Nanographic Printing-Druckmaschinen. Landa Nanolnk-Tinten absorbieren Licht effizienter als herkömmliche Druckfarben, und durch den indirekten Druck wird ein Bild auf das Substrat transferiert, ohne in dieses einzudringen. Die Farbschicht ist deshalb bei Verwendung von Landa Nanolnk nur etwa 500 nm

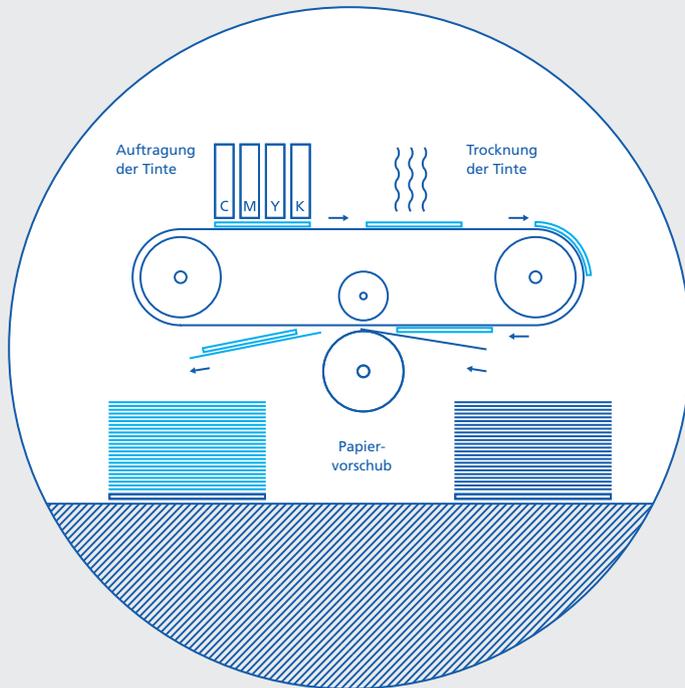
dick. Und durch den geringeren Materialverbrauch sinken die Kosten. Der Nanography-Prozess arbeitet mit wasserbasierten Tinten, benötigt aber im Gegensatz zu direktem Tintenstrahl Druck mit diesen Tinten auch bei einer vollständigen Abdeckung kein teures Spezialpapier oder spezielle Beschichtungen. Im Vergleich zu Druckern auf Basis von Elektrofotografie können auch B1-Formate gedruckt sowie die höhere Zuverlässigkeit des Tintenstrahlverfahrens genutzt werden. Die Landa Nanographic Printing-Druckmaschinen sind darauf ausgelegt, bis zu fünfmal produktiver als andere digitale Maschinen zu sein und großformatige B1-Bögen mit einer Geschwindigkeit von 6.500 Bögen pro Stunde zu bedrucken, während andere Maschinen auf B2-Bögen oder kleinere Formate beschränkt sind und deutlich langsamer drucken.

Mit dieser Technologie will Landa die bisher noch bestehende Profitabilitäts-

lücke zwischen Offset- und Digitaldruck schließen und insbesondere der Verpackungsindustrie die Möglichkeiten des Digitaldrucks eröffnen.

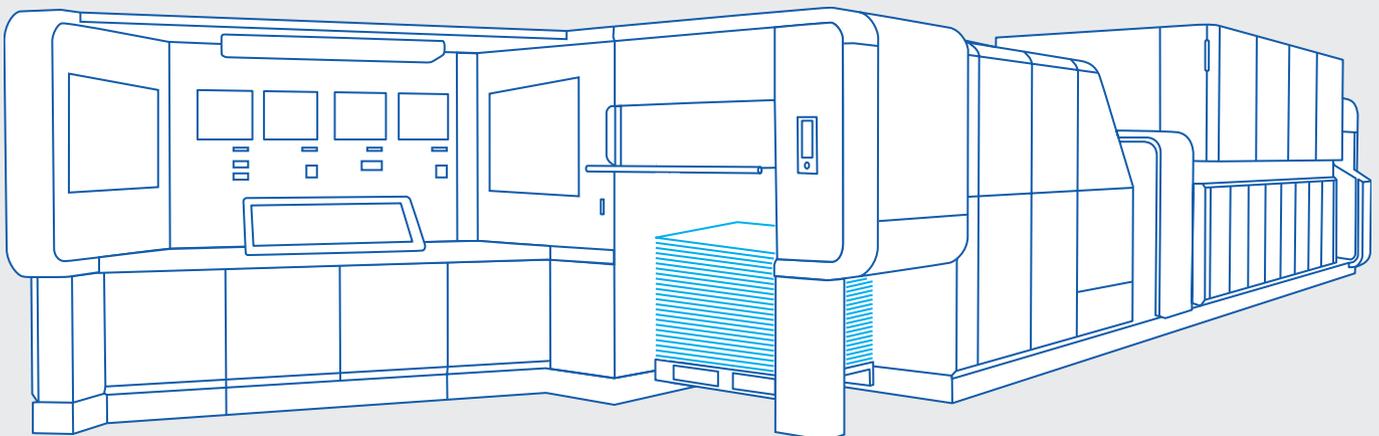
„Unsere Verbindung mit der ALTANA Gruppe ist ein entscheidender Meilenstein für unser Unternehmen und ein starker Vertrauensbeweis für unser Bestreben, Digitaldruck für den breiteren Verpackungs- und kommerziellen Druckmarkt nutzbar zu machen“, so Benny Landa, Inhaber und Geschäftsführer der Landa-Gruppe. „Wir haben in ALTANA einen Partner gefunden, der unsere Vision und das gleiche Verständnis von Innovation teilt.“

„Wir möchten unseren Kunden weiterhin helfen, sich mit Hilfe unserer innovativen Produkte im Wettbewerb zu differenzieren. Nach unserer Überzeugung wird die Partnerschaft mit Landa diese Strategie unterstützen“, so Wolfgruber.



Im Nanographic Printing-Prozess werden Milliarden von Landa Nanolnk-Tröpfchen auf ein beheiztes Förderband aufgetragen. Das dünne Druckbild ist sofort trocken und kann auf jede Art von Papier oder Kunststoff transferiert werden.

Die Landa S10 Nanographic Printing-Druckmaschinen bieten mit ihrem Cockpit ein völlig neues Benutzererlebnis. Alle Informationen und Funktionalitäten sind in einem ergonomisch optimierten Arbeitsbereich konzentriert. Das erhöht die Produktivität.



**DIE NANOGRAPHIC PRINTING-TECHNOLOGIE** VERBINDET DIE QUALITÄT UND SCHNELLIGKEIT DES OFFSET- MIT DER FLEXIBILITÄT DES DIGITALDRUCKS BEI GERINGEREN KOSTEN PRO SEITE, ALS DIES MIT HERKÖMMLICHEN DIGITALDRUCKTECHNOLOGIEN MÖGLICH IST.

# Konzernlagebericht

Wir haben unseren Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2014 erfolgreich fortgesetzt und dabei auch die Profitabilität noch einmal gesteigert. Hierzu hat vor allem die erfolgreiche Integration von Akquisitionen, aber auch die konsequente Ausrichtung auf wachstumsstarke Märkte in der Spezialchemie beigetragen. Diese beiden Faktoren werden auch in den kommenden Jahren wichtige Säulen sein, um unsere Strategie des profitablen Wachstums weiter erfolgreich umzusetzen. Weiterhin solide Bilanzrelationen und ein ausreichender finanzieller Spielraum ermöglichen es uns sogar, über die bestehenden Märkte und Positionierungen hinaus neue Wachstumspotenziale zu erschließen.

35	Grundlagen des Konzerns
42	Wirtschaftsbericht
54	Innovation und Mitarbeiter
57	Nachtragsbericht
58	Voraussichtliche Entwicklung

## Grundlagen des Konzerns

### Organisation und rechtliche Struktur

Die ALTANA Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von spezialisierten Chemieprodukten und zugehörigen Dienstleistungen für unterschiedliche Branchen und Anwendungsfelder. Im zurückliegenden Geschäftsjahr 2014 erzielten die 71 konsolidierten Tochter- und Beteiligungsgesellschaften einen Konzernumsatz von rund 2 Mrd. €. Zum Jahresende beschäftigte ALTANA konzernweit über 6.000 Mitarbeiter.

Die Konzernaktivitäten werden in vier Geschäftsbereichen zusammengefasst, die jeweils über eigene Führungs- und Organisationsstrukturen verfügen. Die Geschäftsbereiche und die diesen zugeordneten Konzerngesellschaften handeln dezentral mit hohem Entscheidungsspielraum, das heißt markt-, standort- und produktbezogene Entscheidungen werden weitgehend eigenverantwortlich getroffen. Die Geschäftsbereiche agieren weltweit und verfügen jeweils über eigene Produktions- und Vertriebsstandorte sowie Forschungs- und Entwicklungslabore in den für sie wesentlichen regionalen Märkten.

Die ALTANA AG mit Sitz in Wesel ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und übernimmt als Führungsgesellschaft der ALTANA Gruppe die strategische Steuerung des Konzerns und der Geschäftsbereiche. Geleitet wird die ALTANA AG durch den Vorstand, dessen Mitglieder eigenverantwortlich handeln und nur dem Interesse der Gesellschaft verpflichtet sind. Die Tätigkeit des Vorstands wird durch den Aufsichtsrat überwacht, dessen Mitglieder dem Vorstand auch beratend zur Seite stehen. Details zum Leitungs- und Kontrollsystem der ALTANA AG sind im Abschnitt Corporate Governance in diesem Geschäftsbericht zusammengefasst.

Sämtliche Anteile an der ALTANA AG werden von der SKion GmbH, Bad Homburg v. d. H., einer Beteiligungsgesellschaft von Frau Susanne Klatten, gehalten.

Die dezentrale Organisationsstruktur kombiniert die schnelle markt- und kundennahe Handlungsfähigkeit der einzelnen operativen Einheiten mit den Vorteilen eines finanzstarken und international agierenden Konzerns. Die Organisation ist darauf ausgelegt, sich flexibel an veränderte Marktbedingungen und ein volatiles Konjunkturmilieu anzupassen. Zudem können neue Aktivitäten organisatorisch kurzfristig integriert werden.

### Geschäftstätigkeit und Geschäftsbereiche

Als weltweit tätiger Spezialchemiekonzern fokussiert ALTANA seine Kernaktivitäten auf anspruchsvolle Märkte und Kunden, die individuelle Problemlösungen benötigen.

Ein wesentlicher Anteil des Produkt- und Leistungsportfolios der ALTANA Gruppe umfasst Einsatzstoffe für die Produktion von Lacken, Druckfarben und Kunststoffen. Daneben werden aber auch Druckfarben und Lacke für Spezialanwendungen, Isolierharze für die Elektro- und Elektronikindustrie, Dichtungsmassen für Verpackungen sowie Mess- und Prüfinstrumente hergestellt.

#### Aktivitäten der Geschäftsbereiche

##### BYK Additives & Instruments

Der Geschäftsbereich BYK Additives & Instruments gehört international zu den führenden Anbietern von speziellen Zusatzstoffen, sogenannten Additiven, die in Lacken und Farben, Kunststoffen sowie in der Gas- und Ölförderung und anderen industriellen Anwendungen eingesetzt werden. Die Produkte des Geschäftsbereichs, die meist nur in sehr geringen Mengen eingesetzt werden, beeinflussen maßgeblich die Eigenschaften der Endprodukte oder ermöglichen eine Optimierung von Herstellungsverfahren und industriellen Prozessen.

**Geschäftsbereiche und Produktportfolio**



Netz- und Dispergieradditive unterstützen die gleichmäßige Verteilung und verbessern die Funktion von Pigmenten und Füllstoffen, zum Beispiel in Lacken oder Kunststoffen. Mit Hilfe von Entschäumern und Entlüftern wird die Schaumbildung sowohl im Herstellungsprozess von Lacken und Farben als auch in der Anwendung beim Endkunden vermieden. Oberflächenadditive werden zur Erzeugung besonderer Eigenschaften, wie zum Beispiel glänzender, matter oder besonders glatter Oberflächen, eingesetzt. Rheologie-Additive optimieren das Fließverhalten von Lacken oder Kunststoffen. Zudem fertigt der Geschäftsbereich Mess- und Prüfinstrumente, die zur Bestimmung von Oberflächeneigenschaften, Farbtönen und optischen Effekten eingesetzt werden.

Die BYK-Chemie GmbH, Wesel, ist die Führungsgesellschaft des Geschäftsbereichs. Sie ist zudem Sitz des größten Produktions- und Entwicklungsstandorts für Additive und die umsatzstärkste Tochtergesellschaft im ALTANA

Konzern. BYK produziert auch an anderen Standorten in Deutschland und in Europa (Niederlande, Großbritannien) sowie in den USA und in China. Sämtliche Mess- und Prüfinstrumente werden in einem Werk in Süddeutschland gefertigt.

Der Geschäftsbereich vermarktet die Produkte unter den Marken BYK (Additive) und BYK-Gardner (Instrumente) vor allem an Kunden in der Lack-, Druckfarben- und Kunststoffindustrie. Aufgrund des umfangreichen Leistungsportfolios ist BYK ein Systemanbieter und Partner insbesondere von Lackherstellern und Kunststoffverarbeitern. Auf Basis der hohen Problemlösungskompetenz hat BYK in den letzten Jahren auch in vielen anderen industriellen Anwendungsfeldern eine bedeutende Marktstellung erreicht.

In den wesentlichen Regionen vertreibt der Geschäftsbereich seine Produkte über eigene Gesellschaften und Niederlassungen. Darüber hinaus besteht für die weltweite

Vermarktung ein dichtes Netz an Händlern und Agenten. Den höchsten Anteil des Umsatzes generiert BYK in der Region Europa, gefolgt von Asien und Amerika. Den wichtigsten Umsatzbeitrag als Einzelland liefern die USA. Es folgen China und Deutschland.

Der Geschäftsbereich gehört zu den innovativsten Anbietern in seinen Märkten. Kontinuierlich wird das bestehende Produktportfolio weiterentwickelt und ergänzt. Um die Innovationstätigkeit zielgerichtet und nahe an den Bedürfnissen der Märkte durchführen zu können, unterhält BYK ein eigenes Netzwerk an Entwicklungslaboren, die in den jeweiligen Regionen eng mit den Kunden zusammenarbeiten. Gleichzeitig werden immer wieder neue Anwendungsfelder für bestehende oder neue Produkte erschlossen.

#### ECKART Effect Pigments

Im Geschäftsbereich ECKART Effect Pigments bündelt ALTANA die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Effektpigmenten. Diese werden von Kunden zur Erzielung optischer und funktionaler Effekte im Wesentlichen in Lacken, Kunststoffen, Druckfarben und Kosmetika eingesetzt. Ausgangsstoffe sind vor allem Aluminium, Kupfer und Zink. Neben Metalleffektpigmenten werden weitere Pigmente auf der Basis künstlicher Substrate angeboten. Ergänzt wird das Leistungsspektrum durch Effektdruckfarben und Dienstleistungen.

Aluminiumbasierte Effektpigmente machen den größten Anteil des Geschäfts von ECKART aus. Diese werden von Kunden insbesondere zur Erzielung von silberfarbenen Metallic-Effekten eingesetzt, z. B. für Autolacke oder auf grafischen Erzeugnissen. Aluminiumpigmente werden aber auch für funktionale Zwecke, z. B. bei der Herstellung von Porenbeton, eingesetzt. Bronzeeffektpigmente erzeugen in Lacken, Druckfarben und Kunststoffprodukten goldfarbene Effekte. Zinkpigmente hingegen werden von Kunden in Speziallacken verwendet, um funktionale Eigenschaften zu erzielen, insbesondere für Zwecke des Korrosionsschutzes.

Die ECKART GmbH ist die operative Führungsgesellschaft des Geschäftsbereichs. Sie produziert in Süddeutschland (Hartenstein und Wackersdorf) einen Großteil der weltweit vertriebenen Effektpigmente. Weitere Produktionsstandorte befinden sich in den USA, in China sowie in der Schweiz und in Finnland. Der Herstellungsprozess zeichnet sich durch eine sehr hohe Wertschöpfungstiefe aus. In einer Reihe von aufeinanderfolgenden Prozessschritten werden die unterschiedlichsten Pigmente gefertigt, chemisch veredelt bzw. teilweise zu fertigen Druckfarben verarbeitet.

Die Vermarktung der Effektpigmente erfolgt zum größten Anteil über eigene Vertriebsstrukturen, aber auch über Vertriebspartner. Vergleichbar mit dem Geschäftsbereich BYK zählen die internationalen Hersteller von Lacken, Druckfarben und Kunststoffen zu den bedeutendsten Kunden von ECKART. Hinzu kommen Produzenten in der Bauindustrie sowie der Kosmetikbranche. Über die Hälfte des Umsatzes erwirtschaftet ECKART auf dem europäischen Kontinent, vornehmlich im größten Einzelmarkt Deutschland. Es folgen die Absatzmärkte in Asien und Amerika.

Als ein bedeutender Anbieter von Metalleffektpigmenten treibt ECKART auf der Grundlage einer ausgeprägten Technologiekompetenz und langjährigen Know-hows die Entwicklung neuer Produktqualitäten und die Öffnung neuer Anwendungsfelder stetig voran. Ziel ist es dabei, die funktionalen Anwendungsfelder kontinuierlich auszubauen; zum einen, um neue Wachstumspotenziale zu erschließen, und zum anderen, um die Aktivitäten des Geschäftsbereichs unabhängiger von Farbtrends auszurichten.

#### ELANTAS Electrical Insulation

Die Gesellschaften im Geschäftsbereich ELANTAS Electrical Insulation bieten ihren Kunden eine hohe Kompetenz im Bereich der Elektroisoliermaterialien. Als einer der führenden Anbieter weltweit konzentriert der Geschäftsbereich sein Leistungsportfolio vor allem auf Lacke zur Isolierung von Magnetdrähten sowie auf Spezialharze und -lacke zur Imprä-

nierung oder zum Schutz von elektrischen und elektronischen Bauteilen.

ELANTAS verfügt über eine eigene Holdingstruktur unter Führung der ELANTAS GmbH mit Sitz in Wesel. Diese steuert die Aktivitäten des Geschäftsbereichs und unterstützt die operativ tätigen Tochtergesellschaften, die in Italien, China, den USA, Indien, Deutschland sowie Brasilien Isoliermaterialien entwickeln und produzieren.

Vertrieben werden die Produkte weltweit. Zu den wesentlichen Kundengruppen gehören zum einen Magnetdrahthersteller, die Materialien zur Isolierung der aus Kupfer oder Aluminium gefertigten Drähte benötigen. Zum anderen liefert der Geschäftsbereich auch Isolierharze und -lacke direkt an die Hersteller elektrischer oder elektronischer Bauteile.

Asien – und hier vor allem China – ist die mit Abstand wichtigste Absatzregion für ELANTAS. Ein hoher Anteil der globalen Fertigung von elektrischen und elektronischen Bauteilen und Konsumgütern konzentriert sich auf diese Region. Der Geschäftsbereich ist bereits seit Jahren mit eigenen Produktionsstandorten in China und Indien vertreten. Nach China sind die USA, Indien und Italien die wichtigsten Absatzmärkte.

Auf Basis der umfassenden Kompetenz in der Herstellung und Anwendung von flüssigen Isoliersystemen baut der Geschäftsbereich seine Aktivitäten kontinuierlich aus. Sowohl die Entwicklung neuer Isoliermaterialien sowie die Anwendung des spezifischen Know-hows in der Polymerisation sollen neue Anwendungsfelder und damit auch Wachstumspotenziale erschließen.

#### ACTEGA Coatings & Sealants

Das Leistungsportfolio des Geschäftsbereichs ACTEGA Coatings & Sealants ist auf die Bedürfnisse der Verpackungsbranche und der grafischen Industrie zugeschnitten. Produziert werden Speziallacke, Druckfarben, Klebstoffe und Dichtungsmassen, die von Kunden zur Erzielung funktionaler und optischer Effekte eingesetzt werden.

ACTEGA wird über die Holdinggesellschaft ACTEGA GmbH, Wesel, geführt. Tochtergesellschaften in Deutschland, den USA, Brasilien, China, Spanien, Frankreich, Österreich, Polen, Kanada und Chile produzieren und vertreiben die Produkte des Geschäftsbereichs. Auch die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit ist dezentral organisiert und orientiert sich an den Kompetenzen der einzelnen Gesellschaften in den relevanten Anwendungsbereichen.

Wesentliche Produktgruppen des Geschäftsbereichs umfassen wasserbasierte Lacke und Druckfarben sowie Dichtungsmassen und Klebstoffe, die für die Produktion von Verpackungen genutzt werden. Ein Schwerpunkt des Produktportfolios ist speziell auf die Bedürfnisse der Lebensmittelindustrie mit ihren hohen Qualitätsanforderungen ausgerichtet. Daneben werden Druckfarben und Überdrucklacke von ACTEGA von Kunden der grafischen Industrie nachgefragt. Die wichtigste Absatzregion ist Europa, gefolgt von Amerika. Die USA und Deutschland sind die bedeutendsten Einzelmärkte für ACTEGA.

In den letzten Jahren hat sich der Geschäftsbereich durch Akquisitionen und Desinvestitionen auf Anwendungsfelder und Absatzregionen mit überdurchschnittlichen Wachstumspotenzialen konzentriert. Ende 2014 hat ACTEGA mit der Übernahme von drei Produktionsstandorten in Brasilien seine Präsenz in der aufstrebenden Region Südamerika gezielt ausgebaut.

Zusammen mit der Verpackungsindustrie und auch im direkten Kontakt mit Markenartikel-Herstellern werden neue, verbesserte Funktionalitäten entwickelt. Die Innovations-tätigkeit zielt dabei vornehmlich auf die Optimierung der Sicherheit und Haltbarkeit von verpackten Lebensmitteln ab.

#### Wesentliche Einflussfaktoren für die Geschäftsentwicklung

Die unterschiedlichen Absatzmärkte von ALTANA werden durch verschiedene kurz-, mittel- und auch langfristige Trends beeinflusst.

Kurz- und mittelfristige Nachfrageschwankungen resultieren vor allem aus Konjunkturbewegungen. Dabei spielt nicht nur die aktuelle Entwicklung des Konsumverhaltens eine Rolle. Einen wesentlichen Einfluss auf das Kaufverhalten der Kunden haben die Erwartungen bezüglich der kurzfristigen Entwicklung der Endmärkte. Diese Einschätzung steuert in hohem Maße, welche Lagerniveaus entlang der Wertschöpfungskette vorgehalten werden.

Auch die tatsächlichen und die erwarteten Veränderungen der Preise für wesentliche Rohstoffe bestimmen die Absatzsituation. Bei nachhaltig steigenden Rohstoffpreisen suchen Kunden nach alternativen Einsatzstoffen und beeinflussen somit den Gesamtabsatz oder den Produktmix. Gleiches gilt für deutliche Veränderungen anderer Kostenbestandteile, die den Preis der Produkte wesentlich beeinflussen. Diese Preissensitivität der Märkte spiegelt sich auch in kurzfristigen Nachfrageveränderungen wider, wenn z. B. für wesentliche Rohstoffmärkte stärkere Preisschwankungen erwartet werden.

Ähnliche Auswirkungen auf das Kundenverhalten kann die Wettbewerbssituation in den einzelnen produktspezifischen Marktsegmenten haben. Der Eintritt neuer oder der Wegfall bestehender Anbieter sowie die Preisgestaltung von Wettbewerbern können zu einem Nachfrageeffekt führen.

Langfristige Veränderungen der Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen des Konzerns werden zum einen durch globale Megatrends und das volkswirtschaftliche Wachstum einzelner Regionen bestimmt. Zum anderen führen Produkt- und Technologieentwicklungen dazu, dass sich kontinuierlich neue Absatzpotenziale ergeben oder auch Produktsegmente eingestellt werden.

Unterjährig resultieren saisonale Nachfrageschwankungen aus einer geringeren Kundenaktivität während der Sommermonate und zum Jahresende.

## Strategie und Steuerungssystem

### Strategie

Die aktuellen und für die Zukunft erwarteten Anforderungen der Märkte bestimmen das unternehmerische Handeln innerhalb der ALTANA Gruppe. Der Erfolg der Kunden steht dabei im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit. Wir können nur dann langfristig erfolgreich im Wettbewerb agieren, wenn wir den Kunden mit unseren Leistungen einen Mehrwert bieten.

Finanzwirtschaftliches Hauptziel ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Um dieses Ziel zu erreichen, richten wir ALTANA konsequent auf profitables Wachstum in zukunftsorientierten Märkten der Spezialchemie aus.

Profitables Wachstum basiert bei ALTANA auf mehreren Säulen. Dazu gehören in erster Linie der operative Ausbau der Aktivitäten in den bestehenden Märkten und die Erschließung neuer, benachbarter Absatzsegmente. In ihren jeweiligen Absatzmärkten nehmen die vier Geschäftsbereiche von ALTANA bedeutende Wettbewerbspositionen ein. Diese Positionierung ist eine wichtige Voraussetzung, um von Marktteilnehmern als kompetenter Anbieter von maßgeschneiderten Lösungen identifiziert und anerkannt zu werden. Neben dem bestehenden, umfassenden Produktportfolio ist es die Innovationstätigkeit, auf der die hohe Problemlösungskompetenz von ALTANA basiert. Um Kunden neue Anwendungen und die Weiterentwicklung des eigenen Leistungsportfolios zu ermöglichen, treibt ALTANA die eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten kontinuierlich voran. Das Know-how und die Erfahrung der Mitarbeiter sind dabei ebenso wichtig wie Investitionen in neue Technologien.

Um das spezialisierte Leistungsportfolio beständig auszubauen, ergänzen wir das operative Wachstum regelmäßig durch die Akquisition neuer Gesellschaften oder Geschäftsaktivitäten. Dadurch werden z. B. neue Wertschöpfungs-

stufen in den Konzern integriert oder der Zugang zu neuen Märkten und Technologien auf diesem Weg ermöglicht.

In den letzten Jahrzehnten hat die ALTANA Gruppe ihre Aktivitäten zunehmend international ausgerichtet. Damit konnte der Konzern von den starken Wachstumsraten der aufstrebenden Schwellenländer profitieren und viele Kunden beim Aufbau von Produktionsstrukturen in diesen Regionen begleiten. Die globale Ausrichtung ermöglicht ALTANA zudem, lokale Nachfragetrends kurzfristig zu erkennen und die Absatzmöglichkeiten der daraufhin entwickelten Anwendungen auch für andere Regionen zu prüfen.

### Steuerungssystem und Ziele

Das Steuerungssystem bei ALTANA orientiert sich grundsätzlich an dem Ziel der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts. Daraus abgeleitet gibt es eine Reihe – insbesondere finanzwirtschaftlicher – Kennzahlen, deren Entwicklungen analysiert werden und für die jeweils Zielgrößen existieren. Zu nennen sind hierbei vor allem die Kennzahlen ALTANA Value Added (AVA), Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT), Umsatzwachstum, EBITDA-Marge sowie Investitionen.

Die Veränderung des Unternehmenswerts in einer Periode wird über die finanzwirtschaftliche Kennzahl **ALTANA Value Added** hergeleitet. Der absolute AVA berechnet sich aus der Differenz zwischen dem operativen Ertrag und den Kosten für das im Konzern gebundene Kapital. Der relative AVA setzt diese Differenz ins Verhältnis zum gebundenen Kapital. Er errechnet sich aus dem Return on Capital Employed (ROCE) abzüglich der Kapitalkosten.

Ausgangslage für die Herleitung des operativen Ertrags bildet das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern**, das um akquisitionsbedingte Sondereffekte bereinigt und um eine kalkulatorische Steuerlast gemindert wird. Das gebundene Kapital wiederum umfasst die Bestandteile des Vermögens und der Verbindlichkeiten, die zur Erzielung des operativen Ertrags benötigt werden. Die Kapitalkosten bestimmen sich

aus dem gewichteten Mittel der Fremd- und der Eigenkapitalkosten. Den Kapitalkostensatz überprüfen wir regelmäßig, passen diesen aber für die Berechnung des AVA nur an, wenn er bestimmte Korridorwerte über- oder unterschreitet. In den letzten Jahren haben wir jeweils einen Kapitalkostensatz von 8 % angesetzt.

Der AVA wird sowohl für die Erfolgsmessung und zur Bestimmung variabler Vergütungsbestandteile eingesetzt als auch als Kriterium für strategische und operative Entscheidungen auf Ebene der Konzernholding, der Geschäftsbereiche und auch der einzelnen Tochtergesellschaften genutzt.

Unser Ziel ist es, auf nachhaltiger Basis einen positiven AVA zu erwirtschaften, das heißt einen operativen Ertrag zu erzielen, der die Kapitalkosten überschreitet. In den letzten Jahren ist es uns gelungen, einen deutlich positiven AVA zu generieren.

Ein nachhaltig profitables Umsatzwachstum bildet die Basis einer langfristigen Steigerung des operativen Ertrags und damit des Unternehmenswerts. Dabei ist es das Ziel von ALTANA, das allgemeine Marktwachstum in den wichtigsten Absatzsegmenten zu übertreffen und damit Marktanteile zu gewinnen. Im mittel- bis langfristigen Durchschnitt soll das jährliche **Umsatzwachstum** 10 % betragen. Davon soll etwa die Hälfte über die operative Ausweitung der Geschäftstätigkeit erwirtschaftet werden und der Rest durch den Zukauf von neuen Gesellschaften und Aktivitäten. Akquisitionen zielen dabei sowohl auf den Erwerb von ergänzenden Aktivitäten auf Ebene der bestehenden Geschäftsbereiche als auch auf die mögliche Integration neuer Geschäftsaktivitäten. Das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum in den letzten zehn Jahren lag in etwa auf dem Zielniveau.

Das Wachstum darf allerdings nicht zulasten der Profitabilität erfolgen. Innerhalb des ALTANA Konzerns kommt daher der Steuerung der **EBITDA-Marge** eine hohe Bedeutung zu (EBITDA = Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen). Der langfristige Zielkorridor für die EBITDA-

Marge des Gesamtkonzerns liegt bei 18–20 %. Daraus abgeleitet existieren langfristige Zielmargen für die vier Geschäftsbereiche, die aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsaktivitäten und der Marktcharakteristika vom durchschnittlichen Zielwert für den Konzern abweichen. In den letzten Jahren lagen die jährlich erwirtschafteten Konzernmargen im oder leicht oberhalb des Zielkorridors.

Neben dem Erreichen einer langfristigen Umsatz- und Ergebnisdynamik liegt ein weiterer Fokus zur erfolgreichen Steigerung des Unternehmenswerts auf der Steuerung des operativen Kapitals. Wesentliche Einflussgrößen sind in diesem Zusammenhang vor allem die Entwicklung des Anlagevermögens und des Net Working Capital.

Die **Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte** liegen im mehrjährigen Mittel bei ca. 5–6 % des Umsatzes. Dies entspricht auch dem erwarteten Wert für die Zukunft. Über diese Kontinuität können sprunghafte Anstiege des operativen Kapitals und damit einhergehende kurzfristige Schwankungen des AVA minimiert werden. Jede wichtige Investition wird zudem auf ihre kurz- und langfristigen Auswirkungen auf den Unternehmenswert hin geprüft. In den zurückliegenden Jahren lagen die Investitionsvolumina kontinuierlich innerhalb des Erwartungskorridors.

Aufgrund der hohen Bedeutung des Net Working Capital für die Entwicklung des operativen Kapitals laufen bereits seit einigen Jahren kontinuierliche Maßnahmenprogramme zur Optimierung der Kapitalbindung in den Vorräten sowie den Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Analysiert und gesteuert werden diese Finanzkennzahlen über die Kalkulation von Reichweiten in Abhängigkeit von Umsatz und Umsatzkosten.

Über die genannten bedeutsamen steuerungsrelevanten Finanzkennzahlen hinaus existieren noch weitere finanzielle Kennzahlen, die der Analyse und der Steuerung des profitablen Wachstums und des Unternehmenswerts dienen. Zu nennen sind dabei vor allem Kostengrößen (Materialkosten, Personalkosten etc.).

Um die einheitliche Ausrichtung aller Aktivitäten an der Strategie des Konzerns zu gewährleisten, existieren auch nicht-finanzielle Kennzahlen. Diese sind aber nicht als steuerungsrelevant bedeutsam zu klassifizieren und beschränken sich auf die qualitative Bewertung von Aktivitäten, deren finanzielle Messbarkeit eingeschränkt ist. Hierzu gehören zum Beispiel Daten zur Bewertung der Innovationskraft, zur Analyse der Absatzmärkte sowie zur Kundenzufriedenheit.

#### **Integrierte Planungsprozesse**

Alle steuerungsrelevanten Kennzahlen werden im Rahmen von standardisierten Reportingprozessen erhoben und analysiert. Um diese Kennzahlen auch effektiv zur Steuerung der Strategie und möglicher kurz- und mittelfristiger Maßnahmen nutzen zu können, existiert ein integrierter Planungsprozess, der verschiedene Planungsebenen und Dimensionen umfasst.

Der Planungszyklus beinhaltet auch eine strategische Planungskomponente. Diese kombiniert die Analyse der für die zukünftige Geschäftsentwicklung wesentlichen Leistungsindikatoren auf Ebene der Produktgruppen mit einer detaillierten Darstellung der erwarteten Veränderungen im Marktumfeld. Hieraus werden strategische Maßnahmen abgeleitet, um frühzeitig auf die erwarteten Entwicklungen reagieren zu können. Diese im Strategieplanungsprozess erarbeiteten Maßnahmen umfassen dabei nicht nur Handlungsfelder auf den aktuellen Absatzmärkten, sondern auch konkrete Ziele und Planungsschritte für den Eintritt in neue Geschäftsfelder oder Anwendungsbereiche und Veränderungen im Portfolio der Geschäftsaktivitäten.

Die im Rahmen der strategischen Planung getroffenen Entscheidungen fließen in die anschließende mittelfristige Finanzplanung ein. Diese zeigt die Wachstums- und Profitabilitätsziele für die kommenden drei Jahre sowie die Auswirkungen der erwarteten Geschäftsentwicklung auf die Vermögens- und Finanzierungsstruktur von ALTANA auf. Hieraus können auch mögliche Maßnahmen für die Finanzie-

rungsstrategie abgeleitet werden. Ergänzt wird die mittelfristige Finanzplanung durch Szenarioanalysen, die Sensitivitäten der wesentlichen Steuerungsgrößen auf relevante, konjunkturbedingte Veränderungen des Marktumfelds transparent darstellen. Hieraus werden Reaktionsniveaus für mögliche Gegenmaßnahmen abgeleitet.

Innerhalb eines Geschäftsjahres wird die Finanzplanung für das jeweils aktuelle Jahr im Rahmen sogenannter Forecasts mehrmals aktualisiert. Diese Planungskomponente dient der Abschätzung und Steuerung der kurzfristigen Geschäftsentwicklung ebenso wie der Prüfung der Zielerreichung.

## Wirtschaftsbericht

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

#### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die weltwirtschaftliche Entwicklung verlief 2014 auf einem ähnlichen Niveau wie bereits in den Vorjahren. Der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzt, dass das globale Wirtschaftswachstum im abgeschlossenen Jahr ebenso wie im Vorjahr 3,3 % betrug. Getragen wurde diese Dynamik erneut durch aufstrebende Wirtschaftsregionen wie Asien und hier insbesondere China. Zwar erreichte das konjunkturelle Wachstum in diesen Ländern nicht ganz das Vorjahresniveau, ausgeglichen wurde dies aber durch eine anziehende Konjunktur in den etablierten Wirtschaftsnationen.

Im Einzelnen entwickelten sich die volkswirtschaftlichen Kennzahlen in den für das Geschäft von ALTANA wesentlichen Absatzregionen 2014 sehr unterschiedlich.

Nachdem die Wirtschaftsleistung in Europa in den Vorjahren schrumpfte, konnte 2014 erstmalig wieder ein Zuwachs erzielt werden. Gemäß aktueller Schätzungen des IWF erreichte das Wachstum im Euroraum 0,8 % (Vorjahr: -0,5 %). Besonders positiv verlief die Konjunktur in Deutschland. Das Bruttoinlandsprodukt stieg nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 2014 um 1,5 % (Vorjahr: 0,1 %) und lag damit im europäischen Vergleich weit über dem Durchschnitt. Treiber dieser Entwicklung waren sowohl eine starke Binnennachfrage als auch anziehende Exporte.

Uneinheitlich verlief die konjunkturelle Dynamik in den Ländern Amerikas. Die Wirtschaft der USA entwickelte sich im Jahresdurchschnitt 2014 mit einem Anstieg von 2,4 % (Vorjahr: 2,2 %) erneut positiv und im Vergleich zu den Vorjahren auf einem stabilen Niveau. Auf einem ähnlichen Wachstumspfad befanden sich 2014 auch die Wirtschaftsleistungen Kanadas (+2,4 %) und Mexikos (+2,1 %). Deutlich schwächer verlief die Konjunktur in der größten Volkswirtschaft Südamerikas. Nach aktuellen Schätzungen des

IWF verzeichnete Brasilien lediglich einen Zuwachs von 0,1 % (Vorjahr: +2,5 %).

Ein ähnlich uneinheitliches Bild zeigte sich 2014 im Wirtschaftsraum Asien. Während die Volkswirtschaften Chinas und Indiens mit Zuwächsen von 7,4 % (Vorjahr: 7,8 %) bzw. 5,8 % (Vorjahr: 5,0 %) wieder deutlich zulegen konnten, erwartet der IWF für Japan 2014 eine Stagnation der Konjunktur (+0,1 %, nach +1,6 % im Vorjahr). Die größten Volkswirtschaften Südostasiens (ASEAN-5) konnten mit einem Plus der Wirtschaftsleistung von 4,5 % nicht ganz das Wachstum des Vorjahres erreichen (5,2 %).

#### **Branchenspezifische Rahmenbedingungen**

Gemäß der aktuellen Einschätzung des American Chemistry Council stieg die globale Chemieproduktion im abgeschlossenen Geschäftsjahr um 2,7 %, nach einem Zuwachs von 2,9 % im Jahr 2013. Das Wachstum der Branche lag damit leicht unter dem der globalen Konjunktur.

Die regionalen Veränderungen der Chemieproduktion spiegeln grundsätzlich die regionalen Entwicklungen der allgemeinen Wirtschaftsleistung wider. So wird für die Produktion in Europa ein Zuwachs von 1,0 % im Jahr 2014 erwartet. Für Deutschland allerdings prognostiziert der Verband der Chemischen Industrie einen leichten Rückgang der Chemieproduktion von 0,5 %.

In den USA sollte sich die Chemieproduktion 2014 nach Einschätzungen des American Chemistry Council um 2,4 % erhöht haben.

Bedingt durch eine starke Ausweitung der Nachfrage in China konnte der gesamte asiatische Chemiesektor das Jahr 2014 mit einem erwarteten Wachstum von 5,3 % abschließen. Das Oxford Economic Institute schätzt das Wachstum der Chemieproduktion in China für 2014 auf 9,8 %. Andere Länder Asiens erhöhten ihre Chemieproduktion in deutlich geringerem Maße, übertrafen mit Wachstumsraten zwischen 2–4 % aber noch immer viele Märkte in Europa und Amerika.

Der Preis für Rohöl schwächte sich im zweiten Halbjahr 2014 deutlich ab. Während sich der Preis für ein Barrel der Sorte Brent in der ersten Jahreshälfte relativ stabil in einem Korridor zwischen 100 und knapp über 110 US-Dollar bewegte, sank er in den folgenden Monaten kontinuierlich und lag zum Jahresende bei unter 60 US-Dollar.

#### **Darstellung für die Geschäftsentwicklung wesentlicher Ereignisse**

Wie bereits 2013 wurde die Geschäftsentwicklung des Konzerns auch 2014 durch nicht operative Effekte beeinflusst. Zu nennen ist dabei vor allem die Integration des Rheologie-Geschäfts, das vom US-amerikanischen Unternehmen Rockwood im Oktober 2013 erworben wurde. Das Geschäft wurde innerhalb des ALTANA Konzerns in den Geschäftsbereich BYK integriert. Die Einbeziehung der Geschäftstätigkeit hatte deutliche Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung im zurückliegenden Jahr.

Weitere Akquisitionen, die bereits 2013 und auch Ende 2014 im Geschäftsbereich ACTEGA erfolgten, beeinflussten die Konzernkennzahlen 2014 hingegen nur in geringem Maße.

Der Erwerb eines Minderheitsanteils an der Landa Corp., Rehovot/Israel, beeinflusste sowohl die Bilanz zum 31. Dezember 2014 als auch die Gewinn- und Verlustrechnung des abgeschlossenen Geschäftsjahres.

Die Entwicklung der für ALTANA wesentlichen Wechselkursrelationen zur Konzernwährung Euro hatte 2014 nur unwesentliche Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Die durchschnittlichen Wechselkurse zwischen dem Euro und dem US-Dollar sowie dem Chinesischen Renminbi lagen 2014 auf den gleichen Niveaus wie im Vorjahr. Negative Effekte aus der Umrechnung der Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung folgten aus der Stärkung des Euro im Verhältnis zum Japanischen Yen. Hier stieg der Preis für einen Euro von 130 Yen im Jahresdurchschnitt 2013 auf 140 Yen im Jahresdurchschnitt 2014.

Gleiches gilt für die Entwicklung des Wechselkursverhältnisses des Euro zur Indischen Rupie, wenn auch mit einem geringeren Einfluss.

Während sich aus der Veränderung der Jahresdurchschnittskurse keine wesentlichen Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisrechnung ergaben, führte die Veränderung des Stichtagskurses zwischen Euro und US-Dollar zum Jahresende 2014 im Vergleich zum Jahresende 2013 zu deutlichen Einflüssen auf die Konzernbilanz. Diese folgen aus der Umrechnung von Bilanzpositionen US-amerikanischer Konzerngesellschaften in die Konzernwährung Euro zu unterschiedlichen Wechselkursen. So sank der Preis für einen Euro von 1,38 US-Dollar zum Jahresende 2013 auf 1,21 US-Dollar zum Jahresende 2014. Auch der Chinesische Renminbi gewann im Vergleich der Stichtagskurse gegenüber dem Euro deutlich an Wert.

## Geschäftsverlauf

### Wesentliche Kennzahlen

	2014	2013	Δ %	Δ % op. <sup>1</sup>
in Mio. €				
Umsatz	1.952,3	1.765,4	11	4
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	397,4	335,7	18	6
<i>EBITDA-Marge</i>	20,4%	19,0%		
Betriebsergebnis (EBIT)	267,7	229,1	17	
<i>EBIT-Marge</i>	13,7%	13,0%		
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	251,8	212,6	18	
<i>EBT-Marge</i>	12,9%	12,0%		
Ergebnis nach Steuern (EAT)	179,2	151,6	18	
<i>EAT-Marge</i>	9,2%	8,6%		

<sup>1</sup> Operative Abweichung, d. h. bereinigt um Akquisitions-/Desinvestitionseffekte sowie Wechselkurseinflüsse; diese Bereinigung wird auch an anderen Stellen dieses Konzernlageberichts vorgenommen.

### Umsatzentwicklung Konzern

Der Konzernumsatz stieg 2014 um 11 % bzw. 186,9 Mio. € auf 1.952,3 Mio. € (Vorjahr: 1.765,4 Mio. €). Einen wesentlichen Einfluss auf dieses Wachstum hatte der zum 1. Oktober 2013 vollzogene Erwerb der Rheologie-Aktivitäten und deren Integration in den Geschäftsbereich BYK. Zusammen mit deutlich geringeren Effekten aus Zukäufen im Geschäftsbereich ACTEGA machten Akquisitionen auf Konzernebene insgesamt 7 % des Zuwachses aus. Daneben spielten Wechselkursveränderungen nur eine untergeordnete Rolle für die Umsatzentwicklung. Bereinigt um Akquisitions- und Wechselkurseffekte erreichte der operative Umsatzanstieg 4 %.

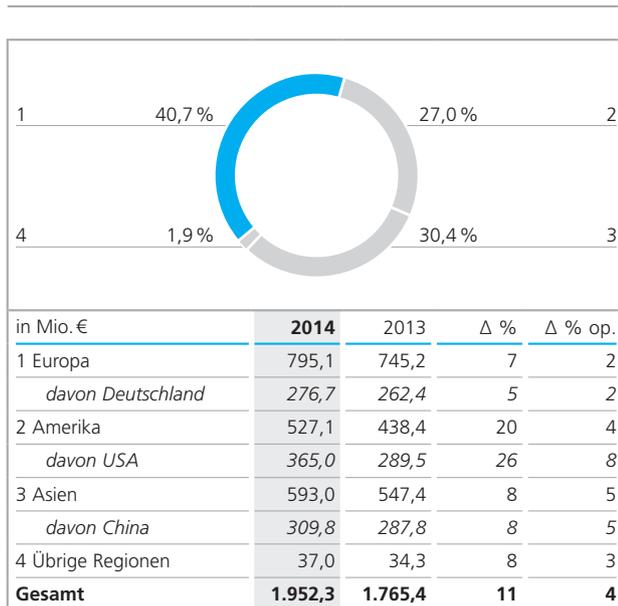
Sowohl das nominale als auch das operative Wachstum entsprach in hohem Maße der erwarteten Geschäftsentwicklung. Zum Jahresbeginn 2014 hatten wir für das nominale Umsatzwachstum einen Wert im hohen einstelligen Prozentbereich und für das operative Wachstum einen Wert im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich prognostiziert.

Gestiegene Absatzmengen trugen wesentlich zum operativen Wachstum bei, vor allem in den Geschäftsbereichen BYK und ELANTAS. Die Effekte aus Preisveränderungen und Verschiebungen im Produktmix leisteten auf Konzernebene ebenfalls einen positiven Beitrag zum Umsatzanstieg. Diese Einflüsse entwickelten sich innerhalb des Konzerns uneinheitlich.

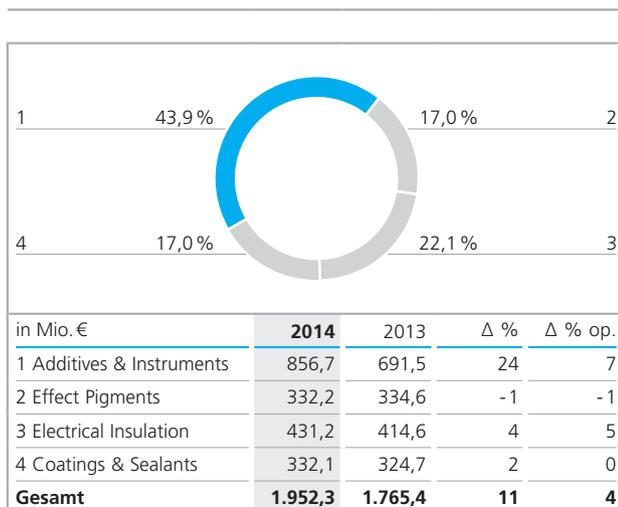
Die regionale Absatz- und Umsatzstruktur hat sich im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der erstmalig ganzjährigen Berücksichtigung des Rheologie-Geschäfts und der unterschiedlichen regionalen Nachfragedynamik leicht verschoben.

Mit einem Anteil von 41 % (Vorjahr: 42 %) am gesamten Konzernumsatz stellt die Region Europa weiterhin den bedeutendsten Absatzraum für ALTANA dar. Im Geschäftsjahr 2014 konnte hier ein um Akquisitions- und Wechselkurseffekte bereinigter operativer Umsatzanstieg von 2 % erzielt

## Umsatz nach Regionen



## Umsatz nach Geschäftsbereichen



werden. Dieses Wachstum wurde von allen bedeutenden Ländern der Region getragen. Der Umsatz im für ALTANA drittgrößten Einzelland Deutschland entwickelte sich, ähnlich der Gesamtregion Europa, unterdurchschnittlich.

Die Region Amerika baute ihren Umsatzanteil infolge der Integration der Rheologie-Aktivitäten weiter aus. Insgesamt 27 % (Vorjahr: 25 %) der Umsätze und damit 20 % mehr als im Vorjahr generierte ALTANA 2014 mit Kunden in Nord- und Südamerika. Das operative Wachstum erreichte 4 %. Die USA sind mit einem Anteil von 19 % am weltweiten Umsatz inzwischen der größte Absatzmarkt für ALTANA.

Auf die Region Asien entfielen 30 % (Vorjahr: 31 %) der Konzernumsätze. Das Umsatzwachstum betrug 2014 nominal 8 %. Die um Akquisitions- sowie Wechselkurseffekte bereinigte operative Wachstumsrate erreichte mit 5 % den höchsten Wert der drei Kernregionen. Das Wachstum in China, dem für ALTANA wichtigsten Absatzmarkt in Asien, lag auf dem Niveau der Gesamtregion.

## Umsatzentwicklung BYK Additives &amp; Instruments

Wie im Vorjahr erreichte der Geschäftsbereich BYK auch 2014 sowohl das höchste nominale als auch operative Umsatzwachstum aller vier Geschäftsbereiche. Insgesamt erzielte BYK Umsätze in Höhe von 856,7 Mio. € (Vorjahr: 691,5 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg von 165,3 Mio. € bzw. 24 %. Getrieben wurde diese Dynamik maßgeblich durch das im Oktober 2013 erworbene Rheologie-Geschäft, dessen Umsätze im abgeschlossenen Geschäftsjahr erstmalig für das Gesamtjahr berücksichtigt wurden. Bereinigt um diese Akquisitionseffekte und leicht positive Wechselkurseinflüsse erhöhte sich der Umsatz operativ um 7 %.

Treiber dieses Umsatzwachstums waren etwa zu gleichen Teilen eine erhöhte Absatzmenge sowie Preis- und Produktmixeffekte. Positive Einflüsse auf den Produktmix resultierten vor allem aus einer Verschiebung im Umsatz hin zu höherwertigen Additiven und Instrumenten.

Regional profitierte BYK insbesondere von einem Umsatzanstieg in Asien. In China und Indien konnten sogar zweistellige operative Umsatzzuwächse erzielt werden. In Nordamerika steigerte der Geschäftsbereich seinen Umsatz infolge der Akquisition der Rheologie-Aktivitäten 2014 um mehr als 50 %. Neben den USA trugen Mexiko und Kanada zu diesem Wachstum bei. Aber auch die bereinigten operativen Wachstumsraten in diesen Ländern waren überdurchschnittlich hoch. In der für BYK noch immer größten Region Europa entwickelte sich die Nachfrage zwar verhaltener, aber noch immer auf einem sehr guten Niveau. Nahezu in allen europäischen Ländern verzeichnete BYK steigende Umsatzerlöse.

#### **Umsatzentwicklung ECKART Effect Pigments**

Die Umsatzerlöse im Geschäftsbereich ECKART sind 2014 leicht zurückgegangen. Mit 332,2 Mio. € (Vorjahr: 334,6 Mio. €) lagen sie 2,4 Mio. € bzw. 1 % unter dem Wert des Vorjahres. Auch bereinigt um Akquisitions- und Wechselkurseffekte sank der Umsatz um 1 % im Vergleich zu 2013. Dieser Rückgang resultierte aus einem durchschnittlich niedrigeren Preisniveau aufgrund von Produktmix-Verschiebungen. Die Absatzmenge lag 2014 hingegen auf dem Niveau des Vorjahres.

Die im Vergleich zum Konzern schwächere Umsatzentwicklung hatten wir grundsätzlich prognostiziert. Allerdings waren wir zu Jahresbeginn noch von einem moderaten Umsatzwachstum für ECKART im Geschäftsjahr 2014 ausgegangen.

Die regionale Nachfrage verlief 2014 innerhalb des Geschäftsbereichs sehr uneinheitlich. Die Region Amerika verzeichnete ein erfreuliches Umsatzwachstum. In Europa und Asien hingegen erreichten die Umsätze nicht das Niveau des Vorjahres. In Deutschland konnte ein positiver Geschäftsverlauf erzielt werden. In anderen wichtigen Industrienationen Europas lagen die Umsätze unter dem Vorjahr. China erreichte das Niveau von 2013, während die Umsätze

in Asien insgesamt und speziell in der Region Südostasien rückläufig waren.

#### **Umsatzentwicklung ELANTAS Electrical Insulation**

Der Geschäftsbereich ELANTAS steigerte 2014 seinen Umsatz um 4 % auf 431,2 Mio. € (Vorjahr: 414,6 Mio. €). Negative Wechselkurseffekte, insbesondere die Abschwächung der Indischen Rupie und des Brasilianischen Real im Vergleich zur Konzernwährung Euro, belasteten die Entwicklung. Bereinigt um die gesamten Währungseinflüsse betrug der operative Umsatzanstieg 5 %.

Die Umsatzdynamik ist alleine auf eine erhöhte Absatzmenge zurückzuführen. Veränderte Verkaufspreise oder Verschiebungen im Produktmix spielten keine wesentliche Rolle.

In Asien verzeichnete der Geschäftsbereich das größte Umsatzwachstum. Inzwischen erwirtschaftet ELANTAS knapp die Hälfte der Umsätze in dieser Region. Innerhalb Asiens erwiesen sich Indien und China als die Länder mit den stärksten Zuwächsen. Amerika blieb nur leicht hinter der Dynamik in Asien zurück. Hier erreichte ELANTAS insbesondere in den USA ein sehr erfreuliches zweistelliges operatives Umsatzwachstum. In Europa entwickelte sich die Nachfrage hingegen verhalten, und der Umsatz lag im Gesamtjahr nur leicht über dem Vorjahr.

#### **Umsatzentwicklung ACTEGA Coatings & Sealants**

Mit einem Umsatz von 332,1 Mio. € (Vorjahr: 324,7 Mio. €) erzielte der Geschäftsbereich ACTEGA einen Zuwachs von 2 % bzw. 7,3 Mio. €. Der Anstieg beinhaltet positive Akquisitionseffekte aus dem Zukauf von Aktivitäten, die Mitte 2013 in den Geschäftsbereich integriert wurden. Bereinigt um diese Einflüsse und die Veränderungen durch Wechselkurse lag der Umsatz operativ auf dem Vorjahresniveau. Dabei wurde ein leichter Anstieg der Absatzmenge durch negative Effekte aus veränderten Verkaufspreisen kompensiert.

Zum Jahresende 2014 übernahm ACTEGA zwei Unternehmen mit insgesamt drei Produktionsstandorten in Brasilien. Die Integration dieser Aktivitäten hatte im abgeschlossenen Geschäftsjahr noch keine wesentlichen Auswirkungen auf die Umsatz- und Ertragslage.

Die im Vergleich zur ALTANA Gruppe weniger dynamische Umsatzentwicklung bei ACTEGA hatten wir zu Jahresbeginn aufgrund der anhaltenden Tendenzen in den Absatzmärkten der grafischen Industrie bereits erwartet.

Die regionale Absatzstruktur hat sich 2014 verschoben. Nur in der Kernregion Europa konnte der Geschäftsbereich einen operativen Umsatzanstieg erwirtschaften, wobei in Deutschland, dem bedeutendsten Einzelmarkt Europas, die Umsätze nicht ganz das Vorjahr erreichten. In der Region Amerika lagen die Umsätze knapp unter dem Niveau des Vorjahres. Hier wurde ein moderates Wachstum in den USA durch Rückgänge in anderen Ländern wieder ausgeglichen. Deutlich rückläufig entwickelte sich die Nachfrage in Asien, insbesondere in China.

## Ertragslage

Die Entwicklung der wesentlichen Ergebnisgrößen wurde durch das Umsatzwachstum grundsätzlich positiv beeinflusst. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg mit einem Zuwachs von 18 % sogar überproportional auf 397,4 Mio. € (Vorjahr: 335,7 Mio. €).

Diese Ergebnisverbesserung beruht in hohem Maße auf der Integration der Rheologie-Aktivitäten, die sich durch eine überdurchschnittliche Profitabilität auszeichnen. Gleichzeitig führten Wechselkursveränderungen zu einer leichten Belastung des EBITDA im Vergleich zum Vorjahr. Der um Akquisitions- und Wechselkurseffekte bereinigte operative Anstieg lag mit 6 % aber immer noch über der operativen Umsatzerhöhung. Die EBITDA-Marge erreichte im abgeschlossenen Geschäftsjahr 20,4 %, nach 19,0 % im Vorjahr.

Sowohl die Entwicklung des absoluten EBITDA als auch der EBITDA-Marge haben unsere Erwartungen übertroffen. Zu Jahresbeginn 2014 hatten wir noch eine Entwicklung des Ergebnisses auf dem Niveau des Umsatzwachstums erwartet und damit auch eine gleichbleibende Profitabilität.

Die positive Abweichung zur Prognose beruht im Wesentlichen auf einer gesunkenen Materialeinsatzquote, also dem Verhältnis von Rohstoff- und Verpackungskosten zum Umsatz. Diese für ALTANA wichtige Kostengröße stieg 2014 unterproportional zur Umsatzausweitung, wodurch sich die Materialeinsatzquote von 44,2 % im Vorjahr auf 42,8 % reduzierte. Dieser Trend wurde durch alle vier Geschäftsbereiche getragen. Er basiert unter anderem auf der in den letzten Jahren kontinuierlich vorangetriebenen Rückwärtsintegration bei einzelnen Einsatzmaterialien sowie der fortlaufenden Spezialisierung auf Produkte und Märkte mit einer steigenden Wertschöpfung. Hinzu kam 2014, dass sich die Preise auf einzelnen Rohstoffmärkten vorteilhaft für ALTANA entwickelten.

Andere für ALTANA wichtige Kostengrößen sind entweder proportional zum Umsatz oder etwas stärker angestiegen. Die Personalaufwendungen erhöhten sich zum einen durch die beschlossenen Tarifierhöhungen, wurden aber auch durch den 2014 und bereits im Vorjahr erfolgten Ausbau der Belegschaft beeinflusst. Die Personalkosten entsprechen 20,0 % des Konzernumsatzes. Die Entwicklung der Abschreibungen wurde durch außerplanmäßige Wertminderungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von 10,0 Mio. € negativ beeinflusst.

Die Produktionskosten stiegen im Zuge der Integration der Rheologie-Aktivitäten mit vier neuen Produktionsstandorten in den Geschäftsbereich BYK überdurchschnittlich an. Dies zeigt sich neben der Erhöhung der produktionsbezogenen Personalkosten auch in einem Anstieg der Energie- und Wartungskosten sowie der Abschreibungen.

Innerhalb der Vertriebskosten erhöhten sich die direkt umsatzabhängigen Kosten, insbesondere Frachten und Vertriebskommissionen, entsprechend der Umsatzdynamik.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen hingegen nur unterproportional zum Umsatz. Erhöht haben sich in diesem Funktionsbereich zwar die Personalkosten, andere wichtige Kostengrößen wurden durch die Integration der Rheologie-Aktivitäten jedoch nicht wesentlich beeinflusst.

Das gleiche gilt für die allgemeinen Verwaltungskosten, die sich durch einen Anstieg der Personal- und Projektkosten zwar erhöhten, aber nicht proportional zum Umsatzanstieg.

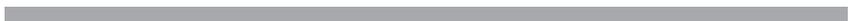
2014 erreichte das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) 267,7 Mio. € (Vorjahr: 229,1 Mio. €). Das Wachstum von 17 % entspricht etwa dem Niveau des EBITDA-Anstiegs.

Das Finanzergebnis erreichte - 14,1 Mio. € (Vorjahr: - 17,3 Mio. €). Ein wesentlicher Grund für die Verbesserung ist der Wegfall von Aufwendungen für Kursicherungsgeschäfte, die 2013 im Rahmen des Kaufs der Rheologie-Aktivitäten angefallen waren.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg auf 251,8 Mio. € (Vorjahr: 212,6 Mio. €), das Ergebnis nach Steuern (EAT) auf 179,2 Mio. € (Vorjahr: 151,6 Mio. €).

## Mehrperiodenübersicht zur Ertragslage

**Umsatz** (Angaben in Mio. €)

<b>2014</b>		<b>1.952</b>
2013		1.765
2012		1.705
2011		1.617
2010		1.535

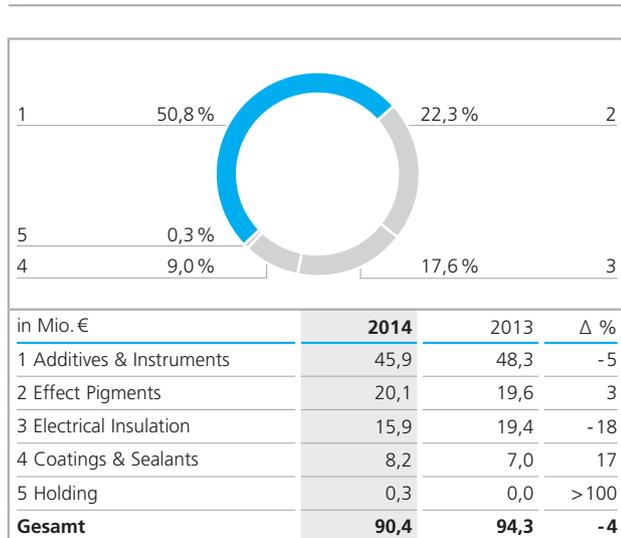
**EBITDA** (Angaben in Mio. €)

<b>2014</b>		<b>397</b>
2013		336
2012		323
2011		308
2010		314

## Vermögens- und Finanzlage

### Investitionen

#### Investitionen nach Geschäftsbereichen



ALTANA investierte im zurückliegenden Geschäftsjahr 90,4 Mio. € und damit ähnlich stark wie im Vorjahr (94,3 Mio. €) in den Ausbau der Immateriellen Vermögens-

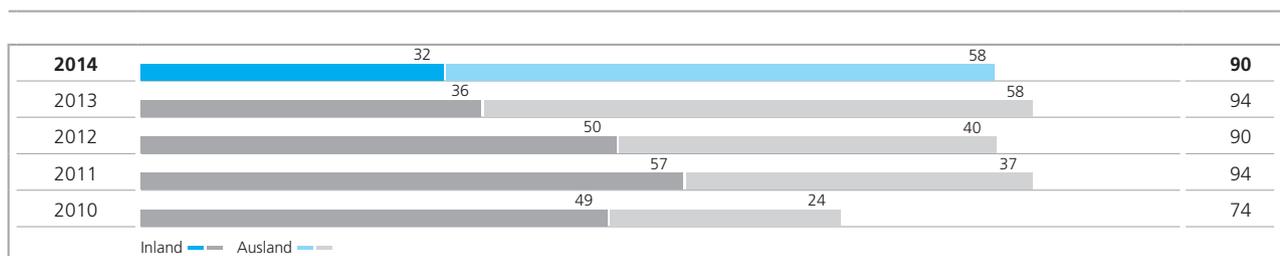
werte und Sachanlagen. Die Investitionsquote lag mit 4,6 % knapp unterhalb des langfristigen Zielkorridors von 5–6 %, entsprach aber grundsätzlich den Erwartungen für 2014. Nur einzelne Projekte wurden nicht im vorgesehenen Zeitraum abgeschlossen oder später als ursprünglich geplant begonnen.

Von der gesamten Investitionssumme entfielen 85,5 Mio. € (Vorjahr: 77,6 Mio. €) auf den Zugang von Sachanlagen und 4,9 Mio. € (Vorjahr: 16,8 Mio. €) auf Immaterielle Vermögenswerte. Der deutliche Rückgang bei den Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte resultiert vornehmlich aus dem Wegfall von im Vorjahr durchgeführten umfangreichen Erweiterungen der ERP-Infrastruktur in den Geschäftsbereichen ECKART und BYK.

Der regionale Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag wie im Vorjahr auf den USA, gefolgt von Deutschland. Auf diese beiden Länder entfällt jeweils knapp über ein Drittel der weltweiten Investitionssumme. Der Rest teilt sich auf die anderen europäischen Länder sowie China auf.

Im Geschäftsbereich BYK wurde 2014 mit der Fertigstellung und Inbetriebnahme der erweiterten Produktion für Additive im US-amerikanischen Wallingford ein Großprojekt für ALTANA abgeschlossen. Der Kapazitätsausbau erfolgte vor dem Hintergrund der dynamischen Nachfrageentwicklung in Nordamerika. Des Weiteren standen der kontinuierliche

#### Investitionen ALTANA Konzern (Angaben in Mio. €)



Ausbau des größten Produktionsstandorts für Additive in Wesel sowie die Expansion der neuen Standorte zur Herstellung von Rheologie-Additiven im Mittelpunkt der Investitionstätigkeit. Insgesamt investierte BYK im abgeschlossenen Geschäftsjahr 45,9 Mio. € (Vorjahr: 48,3 Mio. €).

Das Investitionsvolumen im Geschäftsbereich ECKART lag mit 20,1 Mio. € (Vorjahr: 19,6 Mio. €) auf dem Niveau des Vorjahres. Wesentliche Einzelprojekte waren der Erwerb eines Grundstücks, auf dem ECKART Effektpigmente in den USA fertigt, sowie die Erweiterung der Kapazitäten zur Herstellung von Produkten für funktionale Anwendungen in der Bauindustrie.

Der Geschäftsbereich ELANTAS investierte mit 15,9 Mio. € weniger in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte als noch im Vorjahr (19,4 Mio. €). Über die Hälfte der Investitionen entfiel auf die Standorte in Italien.

Das geringste Investitionsvolumen aller Geschäftsbereiche verzeichnete ACTEGA mit 8,2 Mio. € (Vorjahr: 7,0 Mio. €). Der Großteil davon betraf die Erweiterung von Produktionskapazitäten und Ersatzinvestitionen an den europäischen Standorten.

## Bilanzstruktur

### Wesentliche Kennzahlen

	2014	2013	Δ %
in Mio. €			
Bilanzsumme	2.756,2	2.546,0	8
Eigenkapital	1.745,5	1.565,6	11
Nettoverschuldung <sup>1</sup>	-280,1	-303,6	N/A

<sup>1</sup> Dies entspricht dem Saldo aus den liquiden Mitteln, Wertpapieren, Finanzverbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen.

Die Bilanzstruktur veränderte sich im Laufe des Geschäftsjahres 2014 nicht wesentlich. Die Bilanzsumme stieg von 2.546,0 Mio. € auf 2.756,2 Mio. € an. Die Erhöhung um

210,1 Mio. € bzw. 8 % resultiert im Wesentlichen aus der zum Jahresende 2014 erfolgten Akquisition von drei Produktionsstandorten in Brasilien durch ACTEGA, der 2014 eingegangenen Beteiligung an Landa Corp. sowie Wechselkurseffekten.

Auf der Aktivseite stiegen die Immateriellen Vermögenswerte um 42,6 Mio. €. Im Wesentlichen beruht diese Erhöhung auf der erstmaligen Erfassung von Kundenlisten und Geschäftswerten infolge der Übernahmen in Brasilien sowie positiven Wechselkurseffekten, vor allem aus der Umrechnung der in US-Dollar bilanzierten Geschäftswerte und immateriellen Vermögenswerte aus Akquisitionen. Das Sachanlagevermögen erhöhte sich um 30,5 Mio. €, nahezu ausschließlich bedingt durch Wechselkurseinflüsse. Der Anstieg der Position Anteile an assoziierten Unternehmen um 48,2 Mio. € beruht auf der Beteiligung an Landa.

Die gesamten Langfristigen Vermögenswerte erreichten zum Bilanzstichtag 1.753,7 Mio. € (Vorjahr: 1.627,6 Mio. €) und lagen damit 8 % über dem Vorjahreswert. Ihr Anteil an der Bilanzsumme betrug zum Jahresende 2014 unverändert 65 %.

Bei den Kurzfristigen Vermögenswerten stiegen insbesondere Vorräte und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deutlich an – zum einen im Zuge der stetigen Ausweitung der Geschäftstätigkeit, zum anderen auch durch Akquisitionen und Wechselkurseinflüsse. Die Reichweiten des Net Working Capital, bezogen auf das Verhältnis zur Geschäftsentwicklung der jeweils vorangegangenen drei Monate, lagen bei durchschnittlich 110 Tagen und damit höher als 2013. Insbesondere aufgrund eines erhöhten Vorratsbestands bei BYK und ECKART sowie des Einflusses von Wechselkursveränderungen haben wir die prognostizierte Entwicklung auf dem niedrigeren Niveau des Vorjahres nicht erreicht. Der Anstieg des Bestands an liquiden Mitteln führte dazu, dass die gesamten Kurzfristigen Vermögenswerte um 9 % auf 1.002,5 Mio. € (Vorjahr: 918,5 Mio. €) anstiegen.

Auf der Passivseite sanken die Langfristigen Finanzverbindlichkeiten durch die Tilgung der Akquisitionsfinanzierung, die ALTANA 2013 im Rahmen der Übernahme der Rheologie-Aktivitäten aufnahm. Die Langfristigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten zum Jahresende 350,0 Mio. € an Schuldscheindarlehen, die in den letzten Jahren ausgegeben wurden. Der Rückgang der Finanzverbindlichkeiten wurde durch den Anstieg der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen nahezu vollständig ausgeglichen. Daher lagen die gesamten Langfristigen Verbindlichkeiten mit 701,2 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres (704,0 Mio. €). Ihr Anteil an der Bilanzsumme sank auf 25 % (Vorjahr: 28 %).

Der Anstieg der gesamten Kurzfristigen Verbindlichkeiten von 276,4 Mio. € Ende 2013 auf 309,5 Mio. € zum 31. Dezember 2014 beruht auf dem Ausbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der kurzfristigen Rückstellungen.

Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich um 179,9 Mio. € auf 1.745,5 Mio. € (Vorjahr: 1.565,6 Mio. €). Neben der Berücksichtigung des Überschusses des Ge-

schäftsjahres 2014 führten auch die Einflüsse von Wechselkursveränderungen zu einem deutlichen Anstieg des Eigenkapitals. Die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2014 stieg auf 63 % (Vorjahr: 61 %).

Die Nettofinanzverschuldung, also der Saldo aus liquiden Mitteln, kurzfristig gehaltenen Wertpapieren, Finanzverbindlichkeiten sowie Pensionsrückstellungen, erreichte zum Jahresende 280,1 Mio. € (Vorjahr: 303,6 Mio. €) und konnte im Jahresverlauf 2014 um 23,5 Mio. € reduziert werden.

#### Grundsätze und Ziele der Finanzierungsstrategie

Die Finanzierung der operativen Geschäftstätigkeit soll grundsätzlich durch den im Rahmen der betrieblichen Tätigkeit erwirtschafteten Cash Flow abgedeckt werden. Gleiches gilt für den Bedarf an Investitionen, die dem kontinuierlichen Ausbau der Geschäftsaktivitäten dienen.

Daraus abgeleitet orientieren sich die Ziele unserer Finanzierungsstrategie daran, zum einen die im Konzern erwirtschafteten liquiden Mittel zentral zur Verfügung zu halten. Zum anderen wird ein Finanzrahmen angestrebt, der es ALTANA ermöglicht, Akquisitionen und auch große, über das

#### Struktur der Konzernbilanz

Aktiva	31.12.2014		31.12.2013	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Langfristige Vermögenswerte	1.753,7	64	1.627,6	64
Vorräte, Forderungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte	720,2	26	653,4	26
Liquide Mittel und Wertpapiere	282,3	10	265,1	10
<b>Aktiva</b>	<b>2.756,2</b>	<b>100</b>	<b>2.546,0</b>	<b>100</b>

Passiva	31.12.2014		31.12.2013	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Eigenkapital	1.745,5	63	1.565,6	61
Langfristige Verbindlichkeiten	701,2	25	704,0	28
Kurzfristige Verbindlichkeiten	309,5	11	276,4	11
<b>Passiva</b>	<b>2.756,2</b>	<b>100</b>	<b>2.546,0</b>	<b>100</b>

gewöhnliche Maß hinausgehende Investitionsprojekte flexibel und schnell abzuwickeln.

Um diese Ziele erfolgreich umzusetzen, steuern wir nahezu die komplette Konzerninnenfinanzierung zentral über die ALTANA AG. Hierzu bestehen für die bedeutenden Währungsräume Cash Pools.

Aus der Emission zweier Schuldscheindarlehen in den Jahren 2012 und 2013 bestanden zum Jahresende 2014 Verbindlichkeiten über insgesamt 350 Mio. €. Die Schuldscheindarlehen verfügen über Tranchen mit variabler als auch fixer Verzinsung und unterschiedlichen Laufzeiten. Die Tilgung erfolgt mit nahezu stabilen jährlichen Beträgen in den Jahren 2016 bis 2020. Zudem besteht noch ein allgemeiner Konsortialkreditrahmen mit einer Linie von 250 Mio. €, der 2014 nicht genutzt wurde.

Diese Finanzierungsstruktur bietet ALTANA die notwendige Flexibilität, um kurzfristige und auch investitionsintensive Wachstumsopportunitäten angemessen nutzen zu können. Die Verteilung der Fristigkeit der genutzten Finanzierungsinstrumente ermöglicht es uns, die Tilgung der Verbindlichkeiten über die Zuflüsse aus dem operativen Cash Flow optimal zu steuern.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente nutzen wir weiterhin nur sehr eingeschränkt. Dabei handelt es sich um Einkaufsverpflichtungen, operative Leasingverpflichtungen sowie um Garantien für Pensionsverpflichtungen. Details zu den bestehenden Finanzierungsinstrumenten sind im Anhang zum Konzernabschluss dargestellt.

## Liquiditätsanalyse

### Liquiditätskennzahlen

	2014	2013	Δ %
in Mio. €			
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	298,2	258,8	15
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	- 162,9	- 526,2	N/A
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	- 123,2	218,8	N/A

Im Laufe des Jahres 2014 erhöhte sich der Bestand an Liquiden Mitteln um 19,2 Mio. € (Vorjahr: - 51,9 Mio. €) auf 277,1 Mio. € (Vorjahr: 257,9 Mio. €).

Der Mittelzufluss aus der betrieblichen Tätigkeit stieg um 15 % auf 298,2 Mio. € (Vorjahr: 258,8 Mio. €). Getragen wurde dieses Wachstum durch den verbesserten Konzernjahresüberschuss, trotz deutlich gestiegener Abschreibungen. In Teilen wurde dieser Einfluss im operativen Cash Flow durch das erhöhte Net Working Capital kompensiert. Positiv hingegen wirkten sich die Entwicklungen der Rückstellungen und der Ertragsteuerpositionen auf den Cash Flow aus.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit ging gegenüber dem Vorjahr 2014 auf - 162,9 Mio. € erheblich zurück. Der Cash Flow aus der Investitionstätigkeit betrug im Vorjahr - 526,2 Mio. €, war jedoch durch den Erwerb der Rheologie-Aktivitäten und anderer Akquisitionen mit Auszahlungen von insgesamt 475,2 Mio. € geprägt. 2014 waren die Auszahlungen für Akquisitionen und auch Finanzanlagen mit insgesamt 77,1 Mio. € deutlich geringer.

Während im Vorjahr im Rahmen der Finanzierungstätigkeit hohe Mittelzuflüsse zur Finanzierung der Akquisitionen generiert wurden, konnte ALTANA 2014 die zu Jahresbeginn noch ausstehende Akquisitionsfinanzierung mit einer Tilgung von 70,2 Mio. € komplett zurückführen. Bei etwa gleich-

bleibender Dividendenzahlung betrug der Zahlungsmittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit im abgeschlossenen Geschäftsjahr - 123,2 Mio. € (Vorjahr: Mittelzufluss 218,8 Mio. €).

## Wertmanagement

Die Veränderung des Unternehmenswerts wird bei ALTANA über den ALTANA Value Added (AVA) bestimmt. Die Kennzahlen des Wertmanagements entwickelten sich 2014 positiv.

Das durchschnittlich im Konzern gebundene Kapital erhöhte sich von 2.021,2 Mio. € im Vorjahr auf 2.299,6 Mio. €. Der Anstieg ist vor allem auf die im Oktober 2013 erfolgte Akquisition der Rheologie-Aktivitäten zurückzuführen. Die damit verbundene Kapitalbindung floss im Vorjahr nur anteilig in das im Jahresdurchschnitt gebundene Kapital. 2014 war dieser Effekt in voller Höhe für das Gesamtjahr zu berücksichtigen. Darüber hinaus führten der Ausbau des Net Working Capital und ebenso Wechselkurseffekte zu einer Erhöhung des operativen Kapitals.

Mit 235,9 Mio. € (Vorjahr: 200,4 Mio. €) stieg der operative Ertrag im abgeschlossenen Geschäftsjahr um 17 % an. Begünstigt wurde dieses Wachstum durch den Anstieg des EBIT. Im Zuge der im Vergleich zur Kapitalentwicklung überproportionalen Ergebnisverbesserung lag der Return on Capital Employed (ROCE) 2014 bei 10,3 % und damit über dem Vorjahr (9,9 %). Bei einem unveränderten Kapitalkostensatz von 8 % erreichte der relative AVA 2,3 % (Vorjahr: 1,9 %).

Die Kapitalkosten erhöhten sich analog zum Anstieg des operativen Kapitals auf 184,0 Mio. € (Vorjahr: 161,7 Mio. €). Damit erreichte der absolute AVA im abgeschlossenen Geschäftsjahr 51,9 Mio. € (Vorjahr: 38,7 Mio. €).

Sowohl die Verbesserung des ROCE als auch die Erhöhung des absoluten AVA übertrafen die zu Jahresbeginn

2014 prognostizierten Entwicklungen. Während der Anstieg des operativen Kapitals grundsätzlich den Erwartungen entsprach, überstieg der operative Ertrag den Planwert deutlich.

### Kennzahlen Wertmanagement

	2014	2013
in Mio. €		
Operatives Kapital (Jahresdurchschnitt)	2.299,6	2.021,2
Operativer Ertrag	235,9	200,4
Return on Capital Employed (ROCE)	10,3 %	9,9 %
Kapitalkostensatz	8,0 %	8,0 %
ALTANA Value Added (AVA relativ)	2,3 %	1,9 %
ALTANA Value Added (AVA absolut)	51,9	38,7

### Gesamteinschätzung zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Die Geschäftsentwicklung übertraf 2014 die noch zu Jahresbeginn prognostizierten Erwartungen. Wir konnten den Wachstumspfad der Vorjahre erfolgreich fortsetzen und dabei in allen Kernregionen Zuwächse erzielen. Gleichzeitig ist es uns gelungen, die Profitabilität nochmals auszubauen und den Unternehmenswert weiter zu steigern.

Mit der erfolgreichen Integration der Rheologie-Aktivitäten und den 2014 erfolgten Akquisitionen in Südamerika haben wir wichtige Konzernaktivitäten nochmals gestärkt.

Die weiterhin solide Bilanzstruktur und die damit verbundenen umfassenden Finanzierungsspielräume ermöglichen uns auch in den kommenden Jahren, wertschaffende Zukäufe und Großinvestitionen zu tätigen.

## Innovation und Mitarbeiter

### Innovation

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Produkt- und Leistungsportfolios stand 2014 unter anderem das Nutzen und Vernetzen von externem und internem Wissen im Fokus der Aktivitäten und Maßnahmen im Bereich Innovation.

ALTANA betreibt ein maßgeschneidertes Informations- und Wissensportal, das weltweit die direkte und damit schnelle Kommunikation zu einzelnen Fragestellungen zu Forschungsthemen, Produktneuentwicklungen und Technologieprozessen erlaubt.

Um die Vernetzung von Know-how und Ressourcen im Unternehmen zu optimieren, fördert ALTANA die Bildung von internen Kompetenznetzwerken. Dazu werden Anwendungsfelder und Aktivitätsbereiche definiert, in denen ALTANA einen Wettbewerbsvorsprung innehat oder die für die weitere Geschäftsentwicklung von zentraler Bedeutung sind. Im letzten Jahr rief ALTANA das neue Kompetenznetzwerk „Prozessentwicklung und Verfahrenstechnik“ ins Leben und hat das Kompetenznetzwerk „Nanotechnologie und Graphene“ neu ausgerichtet.

Ein weiteres Beispiel für die Bündelung von Know-how zur Evaluierung und Entwicklung von Marktpotenzialen ist eine 2014 vorangetriebene Machbarkeitsstudie zum Thema Batterien und Energiespeicher. Im Rahmen dieses Projektes sollen die unterschiedlichen Kompetenzen der Geschäftsbe-

reiche gebündelt werden, um auf diese Weise innovative Produkte und Problemlösungen für einen stark wachsenden neuen Markt zu entwickeln. Ähnliche Technologie-Plattformen bestehen bereits für die Bereiche Gedruckte Elektronik sowie den Bereich Industrielle Biotechnologie.

Auf Holdingebene wurde im abgeschlossenen Geschäftsjahr mit dem Aufbau eines neuen Verantwortungsbereichs die Vernetzung von ALTANA mit externen Innovationspartnern organisatorisch gestärkt. Ziel ist es, externes Wissen noch besser in die eigenen Tätigkeitsfelder einzubringen und systematisch zu nutzen.

Eine wichtige organisatorische Maßnahme im Bereich Innovation betraf 2014 die Neuausrichtung der Forschungs- und Entwicklungsstruktur im Geschäftsbereich BYK. Mit dem Ziel, Schnittstellen zu reduzieren und damit Entwicklungszeiten zu optimieren, wurden Verantwortungsbereiche neu strukturiert und auf die Marktbedürfnisse zugeschnitten.

Die kontinuierliche Ausweitung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten zeigte sich im abgeschlossenen Geschäftsjahr unter anderem in einem weiteren Anstieg der Belegschaft und der Aufwendungen. Zum Jahresende waren erstmalig über 1.000 Mitarbeiter in diesem Bereich tätig. Die Aufwendungen für die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit stiegen um 4 % auf 113,9 Mio. € (Vorjahr: 109,4 Mio. €) und entsprachen damit 6 % des Umsatzes.

### Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (Angaben in Mio.€)

<b>2014</b>		<b>113,9</b>
2013		109,4
2012		102,3
2011		87,7
2010		82,0

### Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung

Additives & Instruments	410
Effect Pigments	240
Electrical Insulation	156
Coatings & Sealants	207
Holding	6
<b>Gesamt</b>	<b>1.019</b>

### Mitarbeiter

Im Jahresverlauf stieg die Anzahl der innerhalb der ALTANA Gruppe tätigen Mitarbeiter um 323 bzw. 6 % auf 6.064 Personen (Vorjahr: 5.741). Im Wesentlichen resultiert die Erhöhung aus den im Dezember durchgeführten Akquisitionen in Brasilien. An den drei neuen Standorten waren zum Jahresende 218 Personen tätig. Bereinigt um diesen Effekt betrug der Anstieg der Mitarbeiterzahl im ALTANA Konzern 2 % (+ 105 Personen).

Im Geschäftsbereich BYK erhöhte sich die Mitarbeiterzahl um 63 auf 1.903 Personen (Vorjahr: 1.840). Damit entfiel erstmalig der größte Anteil aller Beschäftigten auf den Geschäftsbereich BYK. Der Anstieg betraf vor allem die Standorte in Wesel und in den USA. Neue Mitarbeiter wurden im Zuge der Kapazitätserweiterung der Additivproduktion in Wallingford eingestellt. Ebenso stieg die Anzahl der in den USA beschäftigten Personen an den 2013 integrierten Standorten zur Produktion von Rheologie-Additiven. Aufgrund der Geschäftsentwicklung und der Aussichten für die kommenden Jahre werden auch an diesen Standorten die Kapazitäten erweitert.

Im Geschäftsbereich ECKART blieb die Anzahl der Beschäftigten mit 1.850 Personen (Vorjahr: 1.854) insgesamt nahezu konstant. Die Entwicklung innerhalb des Geschäftsbereichs verlief jedoch uneinheitlich. Teile der Organisationsstruktur wurden umgestaltet und stärker auf die Bedürf-

nisse des weiterhin schwierigen Marktumfelds ausgerichtet. Dies führte zu einem Rückgang des Verwaltungspersonals, der durch einen Anstieg der Mitarbeiterzahl im Vertrieb nicht ganz kompensiert wurde.

Der Geschäftsbereich ELANTAS steigerte die Belegschaft im Jahresverlauf um 14 Personen auf 970 (Vorjahr: 956). Die Mitarbeiterzahl stieg sowohl im Zuge des Aufbaus einer neuen Vertriebsorganisation in Malaysia als auch an den europäischen Standorten an.

ACTEGA verzeichnete mit einem Anstieg um 246 auf 1.259 Beschäftigte (Vorjahr: 1.013) den größten Anstieg aller Geschäftsbereiche. Mit den neuen Gesellschaften in Brasilien erhöhte sich die Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember 2014 um 218 Personen. Daneben betraf der Anstieg vor allem die Standorte des Geschäftsbereichs in Deutschland.

Die Struktur der Belegschaft veränderte sich im Geschäftsjahr 2014 nicht wesentlich. Mit unverändert 53 % bzw. 3.205 Personen (Vorjahr: 3.010) arbeiteten die meisten Beschäftigten im Bereich Produktion. Die Anzahl der im Bereich Forschung und Entwicklung tätigen Personen erreichte zum Jahresende 1.019 (Vorjahr: 944). Die Belegschaft in Marketing und Vertrieb stieg auf 972 (Vorjahr: 944). Der weiterhin geringste Anteil der konzernweit tätigen Belegschaft entfiel zum 31. Dezember 2014 mit 868 Personen (Vorjahr: 843) auf die Verwaltungsfunktionen.

Weiter verschoben hat sich 2014 die regionale Struktur. Mit 3.965 Personen (Vorjahr: 3.901) beschäftigen die europäischen Konzerngesellschaften noch immer den weitaus größten Anteil der Belegschaft. 3.259 Mitarbeiter (Vorjahr: 3.198) waren zum Jahresende in Deutschland beschäftigt, mehrheitlich an den größten Produktions- und Entwicklungsstandorten der Geschäftsbereiche ECKART und BYK in Hartenstein bzw. Wesel.

Deutlich stärker gestiegen ist die Anzahl der Mitarbeiter in Amerika. Diese erhöhte sich von 1.098 im Vorjahr auf 1.348 Personen zum Jahresende 2014. Neben den Akquisitionen in Brasilien wurde das Wachstum durch den

Ausbau der US-amerikanischen Standorte von BYK getragen.

Demgegenüber verlief die Entwicklung der Belegschaft der asiatischen Konzerngesellschaften sehr stabil. Diese erhöhte sich leicht auf 751 Personen (Vorjahr: 742).

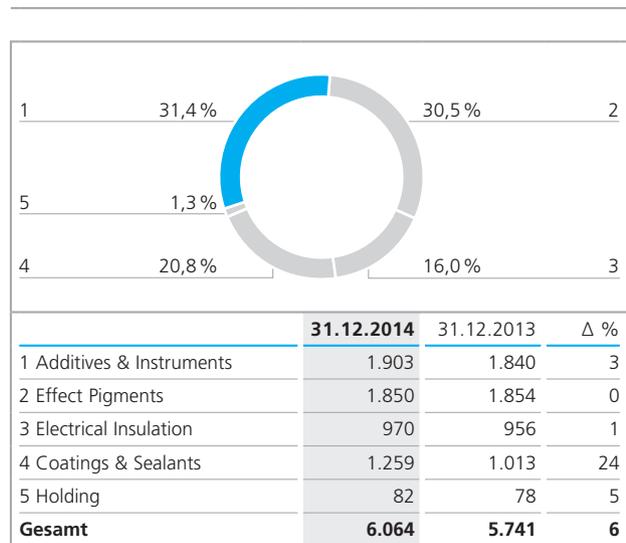
Um unsere Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu steigern und damit im Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte zu bestehen, wurden auch 2014 wieder Maßnahmen zur Stärkung der Unternehmenskultur und zur Weiterentwicklung des Personalmanagements umgesetzt.

Eine wesentliche Maßnahme war die Durchführung einer globalen Mitarbeiterbefragung. Besonders im Fokus standen die Werte unseres ALTANA Leitbilds und die Gestaltung der Führungskultur innerhalb der ALTANA Gruppe. Wir haben die Ergebnisse analysiert und diskutieren sie jetzt in den einzelnen Konzerngesellschaften unter Einbeziehung aller

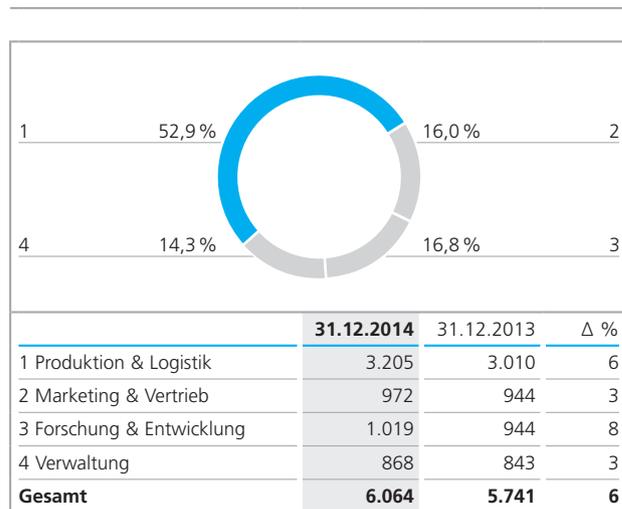
Mitarbeiter. Es sollen konkrete Handlungsempfehlungen erarbeitet werden, wie die Unternehmenskultur individuell vor Ort noch verbessert und gestaltet werden kann.

Um sicherzustellen, dass bei der Einstellung von Führungskräften nicht nur die Erfahrung und das fachliche Know-how im Vordergrund stehen, sondern auch die Anforderungen an die sozialen Kompetenzen berücksichtigt werden, ist der sogenannte Führungsscheck eingeführt worden. Mit diesem Instrument werden potenzielle Führungskräfte im Hinblick auf das ALTANA Leitbild und die Unternehmenskultur ausgewählt. Anwendung findet der Führungsscheck nicht nur bei der Auswahl externer Führungskräfte, sondern auch bei einer internen Besetzung. Bei den deutschen und US-amerikanischen Gesellschaften wird der Führungsscheck bereits angewandt. Weitere Regionen sollen folgen.

**Mitarbeiter nach Geschäftsbereichen**



**Mitarbeiter nach Funktionsbereichen**

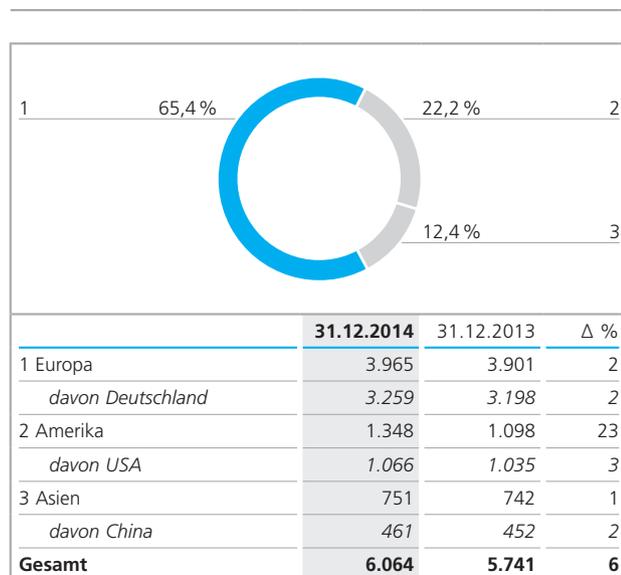


## Nachtragsbericht

Das ALTANA Leitbild spielt auch bei der Integration von neuen Gesellschaften eine wichtige Rolle. Aufgrund der stetigen Ausweitung der Konzernaktivitäten auch über Akquisitionen kommt der erfolgreichen Integration neuer Gesellschaften eine hohe Bedeutung zu. Die innerhalb des Konzerns genutzten Instrumente zur Verankerung des Leitbilds und der Führungsleitlinien in der Belegschaft und zur Stärkung einer positiven Unternehmenskultur werden daher Schritt für Schritt auf neue Standorte übertragen.

ALTANA und die Landa-Gruppe unterzeichneten im Juni 2014 eine Vereinbarung, nach der ALTANA für insgesamt 100 Mio. € im Wege von zwei Kapitalerhöhungen einen Minderheitsanteil an Landa Digital Printing erwirbt. Nachdem im Juli 2014 zunächst für 50 Mio. € ein Anteil an der Landa Corp., Rehovot/Israel, erworben wurde, folgte im Januar 2015 der zweite Schritt der Vereinbarung mit einer Auszahlung von nochmals 50 Mio. €.

### Mitarbeiter nach Regionen



## Voraussichtliche Entwicklung

### Künftige Ausrichtung des Konzerns

Für die kommenden zwei Jahre ist keine grundlegende Veränderung der Konzernstrategie oder der Organisationsstruktur vorgesehen. Der Fokus auf spezialisierte Wachstumsmärkte und das Angebot innovativer Chemielösungen werden weiterhin die Treiber für die Geschäftsentwicklung sein.

Der Eintritt in neue Marktsegmente oder Anwendungsbereiche sollte mittelfristig zu keiner wesentlichen Veränderung der Absatzstruktur führen. Auch die regionale Umsatzaufteilung sollte sich grundsätzlich stabil entwickeln, wobei das überdurchschnittliche Wachstum der aufstrebenden asiatischen und lateinamerikanischen Wirtschaftsnationen zu einer leichten Verschiebung von Umsatzanteilen führen sollte.

Es kann allerdings aufgrund von Akquisitionen zu einer Veränderung der Absatz- und Marktstrukturen kommen. Arrondierende Akquisitionen können dabei ebenso zu einer Verschiebung führen wie insbesondere die mögliche Integration eines neuen Geschäftsbereichs.

### Konjunktur- und Branchenausblick

Die gesamtwirtschaftliche Situation zeigt sich zu Jahresbeginn ähnlich wie in den vorangegangenen Monaten. Eine hohe Stabilität der globalen Konjunktur entspricht auch der Erwartung für das Gesamtjahr 2015. So prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) ein Wachstum der weltweiten Wirtschaftsleistung von 3,5 %, das damit leicht über den Werten der Vorjahre liegen würde.

Die regionalen Wachstumserwartungen sollten sich allerdings weiter verschieben. Zwar wird auch 2015 die höchste regionale Dynamik für die aufstrebenden asiatischen Volkswirtschaften prognostiziert. Dennoch wird für China ein leichtes Absinken des Wachstums auf 6,8 % erwartet, womit sich der Trend der letzten Jahre fortsetzt. Für die Wirtschaft

der USA wird grundsätzlich ein nochmaliges Anziehen des Wachstumstempos prognostiziert (+3,6 %) und auch in Europa sollte sich die Erholung der Wirtschaft auf breiter Basis fortsetzen. Für den Euroraum prognostiziert der IWF eine Erhöhung der Wirtschaftsleistung um 1,2 %.

Von diesem erwarteten volkswirtschaftlichen Wachstum sollten die wesentlichen Absatzmärkte von ALTANA profitieren. Wir gehen davon aus, dass sich die allgemeine regionale Nachfrage grundsätzlich entsprechend dem volkswirtschaftlichen Wachstum entwickeln wird. Inwieweit Veränderungen im Lagerverhalten entlang der Wertschöpfungskette die tatsächliche Nachfrage nach Produkten unserer Geschäftsbereiche beeinflussen, hängt in hohem Maße von der erwarteten kurz- bis mittelfristigen Entwicklung ab. Bewegungen der Lagerniveaus können zu wesentlichen Auswirkungen führen.

Für den Chemiesektor wird vor dem Hintergrund der globalen Konjunkturaussichten von einem kontinuierlichen Wachstum ausgegangen. Das Oxford Economic Institute erwartet für 2015 einen Anstieg der weltweiten Chemieproduktion um 4,1 % und damit ein nochmals stärkeres Wachstum als im abgeschlossenen Geschäftsjahr.

Die Preisentwicklung für Rohöl kann aufgrund der hohen Volatilität in den letzten Monaten und den bestehenden geopolitischen Risiken kaum verlässlich prognostiziert werden. Die Verfügbarkeit, die Preisgestaltung und die Verbrauchsmenge von Chemieprodukten unterliegen – in unterschiedlichem Ausmaß – dem Einfluss des Rohölmarktes.

Ähnlich wie bereits im Vorjahr kann die Volatilität der für ALTANA wesentlichen Wechselkursrelationen 2015 weiter anhalten. Da sich Intensität und Richtung der Währungskurse nicht prognostizieren lassen, sind konkrete Aussagen zum Einfluss nicht möglich.

## Erwartete Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

### Erwartete Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Aufgrund des allgemein erwarteten stabilen Wachstums der globalen Wirtschaft gehen wir für das neue Geschäftsjahr von einer ebenso stabilen Entwicklung der Nachfrage für unsere Produkte und Dienstleistungen aus. Daher sollte sich das operative Umsatzwachstum, also bereinigt um Wechselkurs- und Akquisitionseffekte, in einem Korridor zwischen 2 und 5 % bewegen. Maßgeblicher Treiber für diesen Zuwachs sollte ein Anstieg der Absatzmenge sein.

Der nominale Umsatzanstieg wird voraussichtlich höher ausfallen. Die Gründe für diese Differenz sind die erwarteten positiven Wechselkurseffekte, insbesondere aufgrund der aktuellen Währungskursrelation des US-Dollar zum Euro, sowie zusätzliche Umsätze aus der Integration der Ende 2014 erfolgten Akquisitionen in Brasilien.

Grundsätzlich sollten die Umsätze der Geschäftsbereiche operativ mit einer ähnlichen Dynamik wachsen wie der Konzernumsatz. Das nominale Wachstum wird aufgrund des Absatzes in unterschiedlichen Währungsräumen und der Akquisitionseffekte im Geschäftsbereich ACTEGA jedoch unterschiedlich ausfallen.

Bezogen auf die wesentlichen Kostengrößen erwarten wir keine signifikanten Verschiebungen von Kostenquoten im Verhältnis zum Umsatz. Für die Materialkostenquote prognostizieren wir eine grundsätzlich stabile Entwicklung. Ebenso erwarten wir für das Wachstum der Personalkosten und anderer fixer Kostengrößen keinen wesentlich anderen Verlauf als auf Umsatzebene.

Das EBITDA sollte sich damit auf einem ähnlichen Niveau wie der Umsatz entwickeln. Für die EBITDA-Marge prognostizieren wir daher einen Wert in der Größenordnung um 20 %.

Nach 2015 gehen wir von einem weiterhin stabilen Wachstum bei grundsätzlich gleichbleibender Profitabilität aus.

### Erwartete Vermögens- und Finanzlage

In der Bilanzstruktur erwarten wir 2015 keine wesentlichen Verschiebungen. Das Niveau unserer Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte sollte sich in unserem langfristigen Zielkorridor von 5 bis 6 % bewegen. Die Entwicklung der absoluten Werte des Net Working Capital sollte analog zum allgemeinen Geschäftsverlauf erfolgen, wobei wir jedoch eine Verbesserung der Reichweiten anstreben.

Auf Basis der erwarteten Geschäftsentwicklung werden wir aus der betrieblichen Tätigkeit deutliche Liquiditätsüberschüsse erzielen, die auf einem ähnlichen Niveau wie 2014 liegen sollten. Diese werden zur Finanzierung von Investitionen, für arrondierende Akquisitionen und zur Dividendenausschüttung genutzt. Die Tilgung der Schuldscheindarlehen sollte in den Jahren 2016 bis 2020 erfolgen.

Für die Kennzahlen des Wertmanagements prognostizieren wir eine weitere leichte Verbesserung für das Jahr 2015. Diese resultiert aus einem im Vergleich zum operativen Kapital überproportionalen Anstieg des operativen Ertrags.

## Risiken

Die Steuerung des ALTANA Konzerns richtet sich an der definierten Strategie und den daraus abgeleiteten Zielgrößen aus. Durch Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds oder durch interne Einflussfaktoren kann es dazu kommen, dass die Strategie nicht erfolgreich umgesetzt oder Zielgrößen nicht in der geplanten Zeit oder im geplanten Umfang realisiert werden können. Um auf solche Situationen bestmöglich vorbereitet zu sein, werden Risiken systematisch identifiziert, bewertet und im Rahmen von Entscheidungsprozessen berücksichtigt.

Um diese Risikopolitik auf allen Entscheidungsebenen zu verankern, haben wir ein konzernweites Risikomanagement etabliert, das vielfältige Informations-, Kommunikations-

und Überwachungssysteme vereint. Kernelemente des Risikomanagements sind die strategische Unternehmensplanung, das interne Berichtswesen, das interne Kontrollsystem, die Compliance-Organisation sowie das Risikomanagement im engeren Sinne, also die Identifikation, Dokumentation und Bewertung von Risiken einschließlich der Ableitung geeigneter Vorsorge- und Gegenmaßnahmen.

Die strategische Unternehmensplanung ist eng verbunden mit der mittel- bis langfristigen Finanzplanung. Die daraus abgeleiteten Ziele werden in der monatlichen Berichterstattung über die Geschäftsentwicklung und der kurzfristigen Finanzplanung auf den Erfüllungsgrad hin überprüft. So können Abweichungen erkannt und bei Bedarf mögliche Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.

Das interne Kontrollsystem, das sich an den Standards des international anerkannten COSO-Modells orientiert, definiert organisatorische Maßnahmen unter anderem zur Abwehr von Schäden für das Unternehmen. In Verbindung mit der etablierten Compliance-Organisation sollen mögliche Verstöße von Mitarbeitern gegen Richtlinien und Gesetze verhindert werden.

Unter Risikomanagement im engeren Sinne versteht ALTANA die systematische Erhebung, Bewertung, Dokumentation und Kommunikation der relevanten Risiken. Es stellt damit auch einen wesentlichen Bestandteil des Risikofrüherkennungssystems nach § 91 Abs. 2 AktG dar, das vom Wirtschaftsprüfer einer freiwilligen Prüfung unterzogen wurde. Die Prüfung ergab, dass es geeignet ist, bestandsgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen.

Identifizierte Risiken werden in einheitlicher Weise bewertet. Auf Basis von Eintrittswahrscheinlichkeiten und erwarteten Schadenshöhen wird das sogenannte bewertete Risiko kalkuliert. In Abhängigkeit des bewerteten Risikos können Einzelrisiken kategorisiert werden. Sehr hohe Risiken sind solche mit einem bewerteten Risiko von 25 Mio. € oder höher. Einzelrisiken mit einem bewerteten Risiko zwischen 12 und 25 Mio. € werden als hoch klassifiziert, solche mit

einem bewerteten Risiko zwischen 5 und 12 Mio. € als mittel eingeordnet und solche mit einem bewerteten Risiko < 5 Mio. € als gering klassifiziert. Die aus der Bewertung resultierende Priorisierung bestimmt Schwerpunkte für die Erarbeitung und Einleitung von Gegenmaßnahmen und Strategien zum Verhindern oder Reduzieren potenzieller Risikoauswirkungen.

Die nachfolgend beschriebenen Einzelrisiken und Risikofelder sind grundsätzlich in der Lage, die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns in den kommenden Jahren teilweise erheblich nachteilig zu beeinflussen und somit eine negative Abweichung von der prognostizierten voraussichtlichen Entwicklung herbeizuführen. Bei Einzelrisiken der Kategorien „mittel“ und „hoch“ gehen wir auf Veränderungen in der Einschätzung im Vergleich zum Vorjahr ein. Risiken der Kategorie „sehr hoch“ wurden 2014 nicht identifiziert.

### **Konjunkturelle und Branchenrisiken**

Die Entwicklung der weltweiten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spielt eine entscheidende Rolle für die Geschäftsentwicklung. Insbesondere die Konjunktorentwicklung in den bedeutenden Wirtschaftsnationen USA, China und Deutschland bestimmt die Richtung und die Intensität der Nachfrage nach unseren Produkten.

Eine globale Wirtschaftskrise mit einem Einbruch der volkswirtschaftlichen Entwicklung würde zu deutlichen Umsatzrückgängen mit entsprechenden Ergebnisauswirkungen führen. Aber auch regional begrenzte Rezessionen in für uns wesentlichen Absatzmärkten können die Geschäftsentwicklung erheblich beeinflussen. Wir versuchen mit der Ausrichtung unserer Vertriebsaktivitäten die Abhängigkeit von regionalen oder nationalen Einzelmärkten so zu gestalten, dass die Auswirkungen regional begrenzter Wirtschaftskrisen auf den Konzern eingeschränkt sind. So vereint aktuell kein Einzelland mehr als 20 % des gesamten Konzernumsatzes auf sich. Auch die regionale Aufteilung unserer

Geschäftsaktivitäten auf die Kernregionen Europa, Asien und Amerika weist eine ausgeglichene Struktur auf.

Gleichzeitig aktualisieren wir im Rahmen des internen Berichtswesens kontinuierlich unsere Einschätzung zur regionalen Konjunktorentwicklung, um auf absehbare Auswirkungen mit der Steuerung unserer Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebsaktivitäten reagieren zu können. Auf langfristige Verschiebungen in der regionalen Entwicklung der Wirtschaftsleistung reagieren wir mit der Anpassung unserer Vertriebs- und lokalen Produktionsstrukturen.

Neben den allgemeinen Konjunkturrisiken existieren marktbezogene Absatzrisiken, die einzelne Produktgruppen oder Anwendungsbereiche betreffen. Vor allem mittel- bis langfristige Trends, die strukturell eine rückläufige Nachfrage in unseren Zielmärkten auslösen, können dazu führen, dass wir unsere Wachstums- und Profitabilitätsziele nicht erreichen. Auch branchenbezogene Absatzrisiken versuchen wir mit einer breiten Streuung unseres Angebots zu steuern. Wir beliefern viele unterschiedliche Industrien, die ihre Endprodukte wiederum in diversen Märkten absetzen. Daher ist die Abhängigkeit von den zugrundeliegenden Konsumsegmenten begrenzt. Wir schätzen, dass nicht mehr als 20 % unseres Umsatzes einem einzelnen Konsumsegment (z. B. Automobilbranche) zuzurechnen sind.

Die Analyse unserer branchen- und unserer anwendungsbezogenen Umsätze ist elementarer Bestandteil unseres jährlichen Strategieprozesses. Dabei prüfen wir auch die Veränderung der zukünftigen Wachstumspotenziale durch Nachfragetrends und Technologieentwicklungen und passen gegebenenfalls unsere strategische Ausrichtung in den einzelnen Geschäftsbereichen an.

Das Eintreten einer Weltwirtschaftskrise, ähnlich dem Ausmaß der Jahre 2008/2009, sowie das Aufkommen regionaler Wirtschaftskrisen stellen zwei bedeutende Konjunktur- und Branchenrisiken dar, die den Risikoklassen „hoch“ bzw. „mittel“ zugeordnet werden. Im Geschäftsjahr 2014 hat

sich unsere Einschätzung zu den Eintrittswahrscheinlichkeiten dieser Risiken nicht verändert. Aufgrund der Ausweitung der Geschäftstätigkeit hat sich jedoch die erwartete Schadenshöhe und damit auch das bewertete Risiko leicht erhöht.

### **Absatzrisiken**

Absatzrisiken resultieren vor allem aus einer steigenden Wettbewerbsintensität oder Verschiebungen in der Kundenstruktur. Hierzu zählen auch Absatzrisiken für einzelne Produkte oder Produktgruppen aufgrund spezifischer Nachfragetrends.

In der Folge kann es zu sinkenden Umsatzerlösen kommen, die sowohl durch rückläufige Absatzmengen als auch durch nachgebende Preise herbeigeführt werden können. Da in vielen Fällen die Kostenstruktur kurzfristig nicht angepasst werden kann, kann es zu einem Rückgang der Profitabilität kommen.

Wir begegnen Absatzrisiken mit einer kontinuierlichen Optimierung unseres Produkt- und Leistungsportfolios, vor allem auf der Basis unserer Innovationskraft. Dabei ist entscheidend, dass wir frühzeitig in der Entwicklungsarbeit die enge Abstimmung mit Kunden suchen, um uns an Marktbedürfnissen auszurichten. Mit unserer Innovationsstrategie können wir einer Verschärfung der Wettbewerbssituation in unseren Märkten entgegenwirken.

Zu wesentlichen Veränderungen in der Kundenstruktur kann es durch den Wegfall von Kunden, Zusammenschlüsse oder auch die Rückwärtsintegration von Kunden kommen. Aufgrund unserer sehr diversifizierten Kundenstruktur sind diese Risiken allerdings begrenzt. Zudem pflegen wir eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kernkunden im Rahmen unseres Key Account Managements.

Bei den Absatzrisiken haben wir keine grundsätzliche Veränderung unserer Einschätzungen zu Eintrittswahrscheinlichkeiten oder Schadenshöhen vorgenommen.

### Risiken aus Unternehmenszukäufen und Beteiligungen

Neben dem operativen Wachstum spielen Akquisitionen für ALTANA eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der Strategie des profitablen Wachstums. Je nach Größenordnung der übernommenen Aktivitäten kann eine nicht erfolgreiche Integration dazu führen, dass die Ertragslage des Konzerns belastet und der finanzielle Spielraum eingeschränkt wird. Auch kann es bei einer Verschlechterung der Geschäftsentwicklung gegenüber den zum Zeitpunkt des Kaufs erwarteten Annahmen zu ergebnisbelastenden Wertminderungen von Vermögenswerten kommen.

Um die Auswirkungen dieser Risiken aus Unternehmenszukäufen zu minimieren, prüfen wir die Akquisitionsziele systematisch und umfassend und analysieren sie im Rahmen eines mehrstufigen Genehmigungsprozesses sehr genau.

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das bewertete Risiko für Wertminderungen von Vermögenswerten aus Akquisitionen erhöht. Dies resultiert aus einem Anstieg der Eintrittswahrscheinlichkeit bei gleichbleibender Schadenshöhe. Das Impairmentrisiko ist weiterhin als hoch kategorisiert.

### Beschaffungsrisiken

Eine Einschränkung der Verfügbarkeit von einzelnen Rohstoffen oder erhebliche Preiserhöhungen für Rohstoffe, die wir nicht kurzfristig oder nur anteilig an die Märkte weitergeben können, stellen die wesentlichen Beschaffungsrisiken dar. Aus diesen können mögliche Belastungen für die Ertragslage des Konzerns resultieren.

Wir analysieren ständig die Marktsituation auf den für ALTANA relevanten Rohstoffmärkten. Dadurch können wir sowohl Preistrends als auch strukturelle Verschiebungen auf der Anbieterseite frühzeitig identifizieren und Maßnahmen vorbereiten. Diese Erkenntnisse fließen in die Gestaltung unserer Lieferkontrakte ein. Gleichzeitig berücksichtigen wir Rohstoffpreisvolatilitäten auch im Rahmen unserer Kundenbeziehungen. Um Preiserhöhungen kurzfristig an die Märkte weitergeben zu können, erhöhen wir die Flexibilität von Preismechanismen und Preisbindungsfristen.

### Finanzmarktrisiken

Finanzmarktrisiken betreffen im Wesentlichen kurzfristige und deutliche Veränderungen von Wechselkursrelationen und Zinssätzen sowie Kreditausfallrisiken und die Deckung von Finanzmittelbedarfen.

Aus Wechselkursschwankungen können durch die Umrechnung von Fremdwährungswerten in die Konzernwährung Euro ebenso Belastungen auf Konzernumsatz und Ergebnisentwicklung (Translationsrisiken) resultieren wie auch im Rahmen von Geschäften in Fremdwährung (Transaktionsrisiken). Das Translationsrisiko kategorisieren wir als mittleres Risiko. Zinssatzveränderungen beeinflussen die Finanzierungskosten. Der Ausfall von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder von Finanzforderungen kann die Ertragslage und auch die Finanzmittelausstattung des Konzerns nachteilig beeinflussen. Die mangelnde Verfügbarkeit von Finanzmitteln für die Umsetzung von Akquisitionen oder wesentlichen Investitionsprojekten kann dazu führen, dass wir unsere strategischen Ziele verfehlen.

Materielle Transaktionsrisiken sichern wir in den Fällen über Devisentermingeschäfte ab, in denen wir mit hinreichender Sicherheit von einer Realisierung des zugrundeliegenden Geschäfts ausgehen. Dabei wird der erwartete Gesamtbetrag anteilig in verschiedenen Tranchen abgesichert, um kurzfristige Wechselkursschwankungen auszugleichen. Zinsänderungsrisiken begegnen wir generell mit einer Absicherung von Zinssätzen über die entsprechende Laufzeit des jeweiligen Grundgeschäfts. Weiterführende Informationen zur Bewertung und Bilanzierung von Sicherungsgeschäften finden sich im Anhang auf Seite 125 ff. (Punkt 27).

Zur Minimierung von Kreditausfallrisiken sind systematische Prüfungen der Bonität und des Zahlungsverhaltens unserer Kontrahenten vorgesehen. Dies betrifft sowohl die Kunden als auch unsere Geschäftsbanken und andere Geschäftspartner, bei denen Zahlungsausfälle einen Einfluss auf unsere Finanzsituation haben können.

Die Verfügbarkeit von Finanzmitteln sichern wir über die zentrale Steuerung und Überwachung der konzernweiten

Finanzmittelbestände. Zudem wird über das Ausnutzen verschiedener Finanzierungsinstrumente ebenfalls zentral ein Finanzmittelrahmen zur Verfügung gestellt. Dieser deckt den mittelfristigen Bedarf ab, der über den geplanten Finanzmittelzufluss aus dem operativen Geschäft hinausgeht.

Grundsätzlich haben wir unsere Einschätzung der Finanzmarktrisiken im Vergleich zum Vorjahr nur unwesentlich angepasst. Die anhaltend hohen Zuflüsse aus der operativen Geschäftstätigkeit und der bestehende allgemeine Finanzmittelrahmen reichen aus, um die erwarteten Abflüsse für Investitionen, Tilgungen und Dividenden zu decken.

### **Innovationsrisiken**

Für ALTANA stellt die Innovations- und Technologieführerschaft einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. Als Anbieter von teilweise hochspezialisierten Chemieprodukten ist es wichtig, kontinuierlich mit neuen Produkten am Markt präsent zu sein und von unseren Kunden als kompetenter und innovativer Partner wahrgenommen zu werden. Gelänge dies zukünftig nicht mehr, könnten sich Risiken für das nachhaltige Wachstum, das Erreichen unserer Rentabilitätsziele sowie die Positionierung von ALTANA in den relevanten Märkten ergeben. Gleiches gilt für den Fall, dass Wettbewerber von uns genutztes, aber nicht geschütztes Know-how patentieren, das dann für ALTANA nicht mehr – oder nur mit zusätzlichem Aufwand – nutzbar wäre.

Mit unserer auf allen Organisationsebenen gelebten Innovationskultur stellen wir die Bedeutung der Innovation heraus und sichern somit deren Stellenwert. Sowohl dezentral als auch auf Konzernebene werden die Aktivitäten in der Forschung und Entwicklung kontinuierlich anhand von finanziellen und nichtfinanziellen Kriterien bewertet und gesteuert. Indem wir überdurchschnittlich in Forschung und Entwicklung investieren, wobei vor allem Produkthanpassungen und -neuentwicklungen im Vordergrund stehen, können wir stetig individuell auf aktuelle Kundenbedürfnisse zugeschnittene Produkte am Markt einführen und so den Wettbewerbsvorsprung positiv beeinflussen.

Der Schutz des erarbeiteten Know-hows über Patente ist wichtig, um einen Wissensvorsprung auch in wirtschaftlichen Erfolg umzuwandeln. Dazu gehört auch, aktuell genutzte Technologien oder Verfahrens- und Produkteigenschaften so abzusichern, dass diese nicht von anderen Unternehmen patentiert werden können.

Bei der Einschätzung der Innovationsrisiken hat sich 2014 keine wesentliche Veränderung zum Vorjahr ergeben.

### **Sonstige Risiken**

Produktionsrisiken betreffen technische Störungen oder menschliches Versagen an Produktionsanlagen, die zu Personen- oder Umweltschäden führen können. Unser Ziel ist es, durch den Betrieb von voneinander unabhängigen Produktionslinien die Folgen eines Maschinenausfalls auf die Wertschöpfungskette möglichst zu minimieren. Die Schulung in unseren klar definierten Prozess- und Qualitätsstandards ist für unsere Belegschaft in den entsprechenden Bereichen verpflichtend. Zudem schließen wir entsprechende Sachschaden- und Ausfallversicherungen ab.

Informationstechnologien bilden die Basis nahezu aller Geschäfts- und Kommunikationsprozesse bei ALTANA. Auf Ausfälle oder Störungen von IT-Systemen können weitreichende Beeinträchtigungen in allen Wertschöpfungsstufen des Konzerns folgen, die wesentliche Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben können (IT-Risiken). Hinzu kommen mögliche Risiken aus dem Verlust von Daten oder der Entwendung von Geschäftsgeheimnissen. Der reibungslosen Verfügbarkeit von IT-Anwendungen und IT-Services wird bei ALTANA eine hohe Bedeutung beigemessen. Um dies zu gewährleisten, sind entsprechende Prozesse und Organisationsstrukturen etabliert. Für den Fall von wesentlichen Störungen oder Datenverlusten existieren Notfallpläne.

Die Lieferung fehlerhafter Produkte kann Personen-, Sach- oder Umweltschäden hervorrufen und damit Haftungsrisiken auslösen. Dies kann wesentliche Auswirkungen auf die Vermögenslage des Konzerns haben. Wir minimieren dieses Risiko durch eine hohe Prozessstandardisierung in

der Produktion und umfassende Maßnahmen der Qualitätskontrolle. Zusätzlich führen wir laufend Analysen zur Einschätzung des Gefährdungspotenzials unserer Einsatzstoffe und unserer Produkte durch und schließen Versicherungen ab.

Die Veränderung von politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen kann zu Beschränkungen für den Waren- oder Devisenverkehr führen. Auch kann infolge politischer Unruhen der Zugriff auf Vermögenswerte des Konzerns in betroffenen Ländern erschwert oder sogar verhindert werden. Regulatorische Anpassungen können hingegen dazu führen, dass bestimmte Produkte oder Inhaltsstoffe nicht mehr oder nur mit starken Einschränkungen vertrieben werden dürfen. Wir prüfen stetig das politische Umfeld in den für uns wesentlichen Ländern und berücksichtigen aktuelle Tendenzen in der Bewertung von Geschäftsbeziehungen. Direktinvestitionen nehmen wir nur in solchen Ländern vor, in denen wir von einer hohen Stabilität des politischen Umfelds ausgehen. An Gesetzgebungsverfahren und Diskussionen zu Änderungen im regulatorischen Umfeld beteiligen wir uns aktiv und können durch diese Beteiligung schon frühzeitig mögliche neue Anforderungen antizipieren.

Aus Verstößen gegen Gesetze (Compliance-Risiken) können Haftungsrisiken und Reputationsschäden entstehen, die eine wesentliche Auswirkung auf die Ertrags- und Vermögenslage des Konzerns haben können. Diesen Risiken wirken wir im Rahmen unseres konzernweiten Compliance-Management-Systems entgegen, auch indem wir unsere Mitarbeiter regelmäßig über gesetzliche Anforderungen informieren und Schulungen abhalten.

Eine wichtige Basis für den langfristigen Erfolg sind kompetente und engagierte Mitarbeiter. Sollten wir zukünftig nicht in der Lage sein, geeignete Fach- und Führungskräfte zu rekrutieren und zu halten, bestehen Risiken für die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie (Personalrisiken). Um diesen Risiken zu begegnen, bietet ALTANA ein anspruchs-

volles Arbeitsumfeld und ein attraktives Vergütungssystem, ergänzt um vielfältige Programme zur Altersvorsorge und Vermögensbildung. Zudem bilden wir sowohl Nachwuchskräfte als auch Fach- und Führungskräfte regelmäßig weiter.

### **Ordnungsmäßigkeit der Konzernrechnungslegung**

Wesentliche rechnungslegungsbezogene Risiken entstehen insbesondere durch die Verarbeitung außerordentlicher und nicht routinemäßiger Sachverhalte. Hierzu gehören unter anderem die erstmalige Einbeziehung von zugekauften Unternehmen oder Unternehmensteilen sowie die Abbildung des Verkaufs von Konzernvermögen. Auch die Bilanzierung von Finanzinstrumenten birgt aufgrund der komplexen Bewertungsstruktur Risiken. Hinzu kommen die Risiken aus dolosen Handlungen im Zuge der Abschlusserstellung.

Bei ALTANA wird die Konzernrechnungslegung durch eine eigene Fachabteilung innerhalb der Konzernholding koordiniert und überwacht. Ein Kernbestandteil des Kontrollsystems beinhaltet die zentral durch diesen Bereich für alle Gesellschaften vorgegebenen Richtlinien, Prozessbeschreibungen und Terminvorgaben, die ein standardisiertes Vorgehen bei der Abschlusserstellung gewährleisten. Hinzu kommt, dass für komplexe Sachverhalte die erforderlichen Instrumente zur einheitlichen Bilanzierung zentral für alle Konzerngesellschaften vorgehalten werden. Im Rahmen der Erfassung außerordentlicher Vorgänge und komplexer Spezialthemen werden regelmäßig externe Gutachten, Beratungen und Stellungnahmen eingeholt.

Die Erstellung der Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften erfolgt dezentral durch die Buchhaltungen vor Ort. Die Abschlusserstellung unter Berücksichtigung der Konzernvorgaben sowie länderspezifischen Rechnungslegungsvorschriften liegt damit in der Verantwortung der einzelnen Gesellschaft. Die zur Abschlusserstellung notwendigen Arbeitsschritte werden dabei so definiert, dass wichtige Prozesskontrollen bereits integriert sind. Hierzu gehören Vorgaben

zur Funktionstrennung und Aufteilung von Verantwortlichkeiten, zu Kontrollmechanismen und zu Zugriffsregelungen im IT-System. Die Richtigkeit und Vollständigkeit der Jahresabschlüsse wird durch die jeweilige Geschäftsführung explizit gegenüber der Konzernführung bestätigt. Wesentliche Abschlüsse werden zudem durch den jeweils zuständigen Abschlussprüfer oder Konzernabschlussprüfer einer Prüfung unterzogen.

Die lokalen Rechnungslegungsabschlüsse werden über standardisierte Formate und Prozesse in einem zentralen IT-System erfasst und konsolidiert. Auf der Ebene der Geschäftsbereiche und der Holding werden zahlreiche, sowohl manuelle als auch IT-gestützte, Kontrollmechanismen durchgeführt. Diese umfassen die Analyse und Plausibilitätsprüfung der gemeldeten Daten und der Konsolidierungsergebnisse, sowohl durch das Konzernrechnungswesen als auch durch den Bereich Controlling und andere Fachabteilungen. Notwendige Korrekturen von Abschlussdaten werden grundsätzlich auf Ebene der Einzelgesellschaft vorgenommen, um die Einheitlichkeit und Überleitung der Daten sicherzustellen.

Für die Abschlusserstellung relevante Sachverhalte, Prozesse und Kontrollsysteme werden durch die Abschluss- und Konzernabschlussprüfer geprüft. Der Wirtschaftsprüfer berichtet über die Prüfung direkt an den Aufsichtsrat und seinen Prüfungsausschuss. Hinzu kommen Einzelfallprüfungen durch den zentralen Fachbereich Interne Revision.

Nach jedem Abschlussprozess werden die in den unterschiedlichen Ebenen erkannten Optimierungspotenziale ausgetauscht und notwendige Anpassungen der Prozesse vorgenommen.

## Chancen

Die Identifizierung und Bewertung von Chancen für die zukünftige Geschäftsentwicklung ist in die unterschiedlichen Planungs-, Analyse- und Steuerungsprozesse integriert.

Im Rahmen der strategischen Planung analysieren wir Nachfragetrends sowie Markt- und Technologieentwicklungen im Hinblick auf wertschaffende Handlungsoptionen für ALTANA. Zusätzlich befassen sich die Geschäftsbereiche laufend mit den Möglichkeiten zur Entwicklung neuer Absatzmärkte. Während der Finanzplanungsprozesse werden die Auswirkungen von Handlungsoptionen bewertet und diskutiert, um zukünftige Chancen optimal nutzen zu können. Schließlich werden mögliche Chancen für die kurzfristige Geschäftsentwicklung zusammen mit den bestehenden Risiken ausführlich auf allen Managementebenen behandelt.

Im Folgenden sind die wesentlichen Chancen beschrieben, die dazu führen können, dass ALTANA die kurz-, mittel- oder langfristigen Ziele übertrifft. Die Reihenfolge entspricht dabei der Einschätzung zu den Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung.

### **Konjunktur- und Branchenentwicklung**

Sollte sich das wirtschaftliche Umfeld in den etablierten Industrieregionen insbesondere in Europa schneller erholen als von uns prognostiziert, so kann dies zu unerwarteten Wachstumsimpulsen führen. In deren Folge kann sich auch die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen positiv entwickeln und die Prognosen übertreffen. Gleiches gilt für das Wachstum in den wichtigsten Schwellenländern Asiens und Südamerikas. Sollte sich das Wachstum hier über die erwarteten Größen hinaus beschleunigen, sollten wir aufgrund unserer Marktpositionen überproportional davon profitieren können.

Neben der regionalen Ausprägung können Wachstumsimpulse auch aus einzelnen Branchen resultieren. Insbe-

sondere eine positive Entwicklung des europäischen Automobilsektors, eine schnellere Erholung des Bausektors und eine Trendumkehr bei der Verwendung silberner und grauer Farbtöne im Konsumsektor können zusätzliche Potenziale eröffnen.

#### **Innovation**

Die stetige Weiterentwicklung des Produkt- und Leistungsportfolios ist eine wichtige Voraussetzung, um langfristig unsere Strategie des profitablen Wachstums fortzusetzen. Sollte es ALTANA gelingen, die Innovationskraft schneller auszubauen und den Anteil an neuen Produkten mit einem hohen Nachfragepotenzial über das Zielniveau hinaus zu steigern, ergeben sich noch stärkere Wachstumsperspektiven. Das Gleiche gilt für den Eintritt in neue Märkte und das Eröffnen neuer Anwendungsfelder für unsere Produkte.

#### **Unternehmenszukäufe und Portfoliomaßnahmen**

Akquisitionen spielen eine zentrale Rolle bei der langfristigen Wertschaffung für ALTANA. In den letzten Jahren haben wir den Konzern kontinuierlich über Zukäufe strategisch weiterentwickelt. Gleichzeitig haben wir das Portfolio auch um diejenigen Aktivitäten bereinigt, die nicht den strategischen Kriterien entsprachen und für die langfristig keine Wertschaffungsperspektive innerhalb des Konzerns existierte.

Auch in Zukunft werden wir durch den Zukauf von Unternehmen und Aktivitäten wachsen. Dies ist eine elementare Voraussetzung, um unsere strategischen Wachstumsziele zu erreichen. Sollten sich hierbei zukünftig über den Erwartungen liegende Möglichkeiten ergeben, können uns neue Aktivitäten dabei unterstützen, Marktpositionen zu stärken und neue Marktsegmente zu erschließen. Dies könnte sich positiv auf das Erreichen unserer strategischen Ziele auswirken.

#### **Synergien**

ALTANA ist ein in hohem Maße dezentral geführter Konzern, in dem in einigen Bereichen der Wertschöpfungskette und in einzelnen Managementfunktionen zentrale Einheiten die Geschäftsbereiche koordinierend unterstützen. Sollte es uns gelingen, die Vernetzung innerhalb des Konzerns stärker als geplant voranzutreiben, können sich dadurch Potenziale zur Effizienzsteigerung ergeben. Dies betrifft vor allem auch die 2013 erworbenen Rheologie-Aktivitäten. Von deren voranschreitender Integration in den Geschäftsbereich BYK versprechen wir uns die Realisierung von Vertriebs- und Marketingsynergien, da mit unterschiedlichen Produktgruppen dieselben Kundenbranchen angesprochen werden. Eine schneller als erwartet eintretende oder über den geplanten Umfang hinausgehende Realisierung dieser Synergien kann sich positiv auf die Ertragsituation des Konzerns auswirken.

## Gesamtaussage des Vorstands zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns inklusive Gesamtbild zur Risiko- und Chancenlage

Für 2015 gehen wir von einem ähnlich stabilen Wirtschaftswachstum wie im Vorjahr aus. Daher erwarten wir grundsätzlich ein mit 2014 vergleichbares operatives Umsatzwachstum und auch eine vergleichbare Ergebnisprofitabilität. Aufgrund der hohen Stabilität des operativen Kapitals sollten sich die Kennzahlen des Wertmanagements weiter leicht verbessern.

Das Risiko von Belastungen aus einer nur verhaltenen oder sogar rezessiven Entwicklung der Weltwirtschaft oder in wichtigen Kernregionen schätzen wir als weiterhin spürbar ein. Darüber hinaus resultieren wesentliche Risiken für die kurzfristige Umsatz- und Ergebnisentwicklung aus einer höheren Preisvolatilität auf den Rohstoffmärkten und aus kurzfristigen Schwankungen der Wechselkursrelationen. Insgesamt haben wir keine Risiken festgestellt, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden können. Den Risiken stehen zahlreiche Chancen gegenüber, die zu einer über den skizzierten Prognosen liegenden Umsatz- und Ergebnisentwicklung führen können.

Zusammenfassend erwarten wir, unsere Strategie des nachhaltig profitablen Wachstums auch in den kommenden Jahren erfolgreich umsetzen zu können.

## **Corporate Governance**

Corporate Governance hat für ALTANA einen hohen Stellenwert. Die Gesellschaft orientiert sich daher auch als nicht börsennotiertes Unternehmen an den Regeln des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Aufsichtsrat und Vorstand der ALTANA AG haben sich auch im Geschäftsjahr 2014 ausführlich mit den Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex beschäftigt und geprüft, welche Empfehlungen und Anregungen ALTANA auch als nicht börsennotierte Aktiengesellschaft befolgen kann und welche unter Berücksichtigung der Aktionärsstruktur der Gesellschaft sinnvollerweise Anwendung finden sollen.

ALTANA befolgt die überwiegende Mehrheit der anwendbaren Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der aktuellen Fassung vom 24. Juni 2014. Dies gilt insbesondere für die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die Zuständigkeiten des Aufsichtsratsvorsitzenden und des Gesamtgremiums, den Umgang mit Interessenkonflikten und die Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder, die Einrichtung und Zusammensetzung von Ausschüssen sowie in Bezug auf die Abschlussprüfung.

## Leitung und Kontrolle

Der Vorstand der ALTANA AG besteht seit dem 1. November 2014 aus drei Mitgliedern, die vom Aufsichtsrat für eine Dauer von drei bzw. fünf Jahren bestellt wurden. Die Vorstandsmitglieder leiten das Unternehmen eigenverantwortlich und sind allein dem Interesse der Gesellschaft verpflichtet. Gemeinsam mit den Geschäftsbereichsleitern sowie einigen Leitern zentraler Funktionsbereiche bildet der Vorstand die Unternehmensleitung. In regelmäßigen Sitzungen diskutiert und berät dieses Gremium die Geschäftsentwicklung sowie wesentliche Geschäftsvorfälle.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft besteht aus zwölf Mitgliedern. Sechs von ihnen sind Arbeitnehmervertreter, von denen fünf entsprechend dem Mitbestimmungsgesetz durch die deutschen Konzernmitarbeiter gewählt werden. Der Vertreter der IG BCE, Stefan Weis, wurde nach dem Ausschei-

den seines Vorgängers Ralf Giesen gemäß § 104 Aktiengesetz durch das Amtsgericht Duisburg bestellt. Die übrigen sechs Mitglieder werden durch die Hauptversammlung gewählt. Die Amtsperiode für die gewählten Aufsichtsratsmitglieder beträgt jeweils fünf Jahre. Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand in der Führung der Geschäfte. In regelmäßigen Abständen erörtert der Aufsichtsrat die Geschäftsentwicklung und Planung sowie die Strategie und deren Umsetzung. Zu den weiteren Aufgaben des Aufsichtsrats gehören die Bestellung des Vorstands und die Billigung des Jahresabschlusses. Speziell definierte Geschäfte der Gesellschaft, wie beispielsweise wesentliche Akquisitionen und Desinvestitionen, bedürfen der Zustimmung des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat hat einen Prüfungsausschuss, einen Personalausschuss sowie den gemäß § 27 Absatz 3 Mitbestimmungsgesetz vorgeschriebenen Vermittlungsausschuss eingerichtet, die jeweils aus zwei Anteilseignervertretern und zwei Arbeitnehmervertretern bestehen. Vorsitzender des Personalausschusses und des Vermittlungsausschusses ist der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Herr Dr. Klaus-Jürgen Schmieder. Den Vorsitz des Prüfungsausschusses hat Herr Dr. Lothar Steinebach inne. Er verfügt über den nach den Regelungen des Aktiengesetzes erforderlichen Sachverstand auf dem Gebiet der Rechnungslegung und der Abschlussprüfung.

## Grundzüge des Vergütungssystems (Vergütungsbericht)

Die Höhe der Vergütung der Vorstandsmitglieder der ALTANA AG orientiert sich an der Größe des Unternehmens, seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage sowie an der Höhe und Struktur der Vorstandsvergütung bei vergleichbaren Unternehmen. Zusätzlich werden das Aufgabengebiet, die Erfahrung und der Beitrag des einzelnen Vorstandsmitglieds

ebenso wie die Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt, bei der Bemessung der Vergütung berücksichtigt.

Die Vorstandsvergütung ist zum überwiegenden Teil erfolgsabhängig. Sie setzt sich aus einer festen Vergütung, variablen Boni („Short Term Bonus“ sowie „Long Term Bonus“) und einer Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung zusammen. Der überwiegende Anteil der variablen Vergütung des Vorstands hat eine mehrjährige Bemessungsgrundlage. Neben der Barvergütung erhalten die Vorstandsmitglieder Altersversorgungszusagen sowie Sachbezüge, im Wesentlichen aus Dienstwagennutzung und Prämien für Versicherungen.

Der Short Term Bonus für das vergangene Geschäftsjahr wurde auf Jahresbasis ermittelt. Grundlage ist die Entwicklung des operativen Ergebnisses vor Abschreibung, Zinsen und Steuern (EBITDA) sowie die Verzinsung des operativ eingesetzten Kapitals (ROCE), jeweils im Vergleich zu den vom Aufsichtsrat festgelegten Zielwerten. Der Long Term Bonus 2014 wurde auf Grundlage der Entwicklung des Gewinns nach Kapitalkosten („ALTANA Value Added“) über einen rollierenden Bemessungszeitraum von drei Jahren berechnet. Als Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung bezogen die Vorstandsmitglieder im Jahr 2014 AEP-Awards aus dem Programm „ALTANA Equity Performance 2014“. Keinem der Vorstandsmitglieder sind besondere Leistungen für den Fall der vorzeitigen oder regulären Beendigung der Tätigkeit zugesagt worden.

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in § 18 der Satzung geregelt. Die Höhe der Aufsichtsratsvergütung orientiert sich an den Aufgaben und an der Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder sowie an der Größe und am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats setzt sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Dabei ermittelt sich die variable Vergütung nach dem Betriebsergebnis (EBIT) des ALTANA Konzerns.

Für die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats besteht eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung („D&O“). Die Versicherung deckt das persönliche Haftungsrisiko für den Fall ab, dass die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder bei der Ausübung ihrer Tätigkeit für Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Der Versicherungsvertrag sieht einen Selbstbehalt von 10 % des Schadens, maximal das Eineinhalbfache der festen jährlichen Vergütung des Vorstands- bzw. Aufsichtsratsmitglieds pro Versicherungsjahr vor.

Weitere Einzelheiten zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat finden Sie auf den Seiten 139 f.

## Verantwortungsvolles Verhalten und Nachhaltigkeit

Der Verhaltenskodex von ALTANA, der unternehmensweit gilt, enthält für alle Mitarbeiter verbindliche Regeln zum verantwortungsvollen, ethischen und gesetzmäßigen Verhalten. Das gilt insbesondere in Bezug auf Kartellrecht, Umweltschutz, Sicherheit, Korruption sowie Diskriminierung. Zusammen mit dem Unternehmensleitbild stellt der Verhaltenskodex eine Orientierungshilfe für verantwortliches unternehmerisches Handeln dar. Der Verhaltenskodex und das Unternehmensleitbild sind auf unserer Internetseite unter [www.altana.de](http://www.altana.de) veröffentlicht.

ALTANA ist der UN-Initiative „Global Compact“ beigetreten, deren Mitglieder sich in ihrer Unternehmenspolitik freiwillig zur Beachtung von Sozial- und Umweltstandards sowie zum Schutz der Menschenrechte verpflichtet haben. Mit dem Beitritt zu Global Compact hat sich ALTANA nicht nur zu den Prinzipien dieser Initiative bekannt, sondern generell zur Unterstützung und Förderung übergreifender UN-Ziele.

## **Umweltschutz, Sicherheit und gesellschaftliche Verantwortung**

Nachhaltigkeit ist für die ALTANA Gruppe integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. All unsere Standorte weltweit und alle Unternehmensbereiche setzen sich täglich damit auseinander.

Nachhaltigkeit hat für ALTANA große Bedeutung. Wir verstehen darunter die Verbindung von ökonomischer Effizienz mit Umwelt- und Gesundheitsschutz sowie gesellschaftlicher Verantwortung. Unsere kontinuierlichen Fortschritte dokumentieren wir in unserem jährlichen Nachhaltigkeitsbericht. Er steht unter [www.altana.de/nachhaltigkeit](http://www.altana.de/nachhaltigkeit) zum Download und zur Bestellung bereit. Einen kompakten Überblick finden Sie auf den folgenden Seiten.

Alle Geschäftsführer der ALTANA Gruppe haben persönlich die international gültige Selbstverpflichtung der chemischen Industrie mit dem Titel „Responsible Care“ unterzeichnet. Sie ist die Grundlage unseres Handelns und gilt für all unsere Standorte weltweit.

Außerdem sind wir Mitglied der „Global Compact“-Initiative der Vereinten Nationen, an der sich 12.000 Unternehmen und Organisationen aus 145 Ländern beteiligen. In Deutschland unterstützen wir darüber hinaus die Nachhaltigkeitsinitiative Chemie<sup>3</sup>. Sie wurde vom Branchenverband VCI, der Industriegewerkschaft IG BCE sowie dem Arbeitgeberverband BAVC ins Leben gerufen.

## Umweltschutz

Der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen beruht bei ALTANA auf drei Säulen. Erstens achten wir bei der Produktion darauf, Rohstoffe, Wasser und Energie so nachhaltig wie möglich einzusetzen. Zweitens arbeiten wir daran, wo immer möglich, Emissionen zu reduzieren. Dazu gehören Kohlendioxid (CO<sub>2</sub>) und flüchtige organische Bestandteile (Volatile Organic Compounds, VOC). Drittens verfolgen wir mit Hilfe von Optimierungen der Produktion oder der Stoffausbeute kontinuierlich unser Ziel, Abfall und Abwasser zu verringern. In allen drei Bereichen haben wir 2014 weitere Fortschritte erzielt.

Um unseren Ressourcenverbrauch zu steuern und zu kontrollieren, setzen wir zertifizierte Managementsysteme ein. Zum Schutz der Umwelt sind sie für jeden Standort Pflicht. Dies gilt auch für Gesellschaften, die im Rahmen von Übernahmen Teil der ALTANA Gruppe werden.

2014 hat der ELANTAS Standort in Brasilien die Zertifizierung seines Umweltmanagements abgeschlossen. ACTEGA DS in Bremen sowie ECKART in Hartenstein haben die Zertifizierung ihres Energiemanagements bereits 2013 erhalten. ELANTAS Beck Hamburg, BYK-Chemie in Wesel und weitere deutsche Standorte bereiteten den Prozess 2014 vor.

Zum vorbeugenden Schutz der Umwelt bei Unfällen und anderen Ereignissen installieren wir Rückhaltebecken oder Wannen, die austretende Chemikalien auffangen können. Diese präventiven Maßnahmen haben sich auch im Jahr 2014 als sehr effektiv erwiesen.

### Energieeffizienz und Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen

Seit 2007 haben die vor 2013 zu ALTANA gehörenden Unternehmen ihre spezifischen CO<sub>2</sub>-Emissionen um 20,3 % reduziert. Damit wären wir unserem damals gesetzten Ziel einen beträchtlichen Schritt näher gekommen, die Emissionen bis 2020 um 30 % zu senken. Um diese zu quantifizieren, setzen wir die Menge der klimarelevanten Emissionen in Relation zur Bruttowertschöpfung, die sich aus dem EBITDA und den Personalkosten zusammensetzt. Durch die Akquisition einiger energieintensiver Unternehmen im Jahr 2013 ist die spezifische CO<sub>2</sub>-Emission um 1,4 % gegenüber 2007 gestiegen.

Möglich wird die Emissionsreduktion durch unterschiedliche technische Maßnahmen, die wir kontinuierlich realisieren, um den Energieverbrauch zu senken. 2014 dienten dazu die neuen beziehungsweise optimierten Anlagen zur thermischen Nachverbrennung der Abluft (TNV) bei ECKART im US-amerikanischen Schererville und bei ACTEGA Rhennania in Grevenbroich sowie die Wärmerückgewinnungsanlage

bei ELANTAS Beck India. In den Niederlanden erzeugt BYK-Cera am Standort Deventer einen Teil des Stroms mit Hilfe einer Photovoltaikanlage.

### Reduktion von Lösemittlemissionen

Organische Lösemittel sind für die Herstellung mancher Produkte unabdingbar. Um die dabei entstehenden VOC-Emissionen zu reduzieren, installieren wir spezielle Reinigungsanlagen. Dazu zählen auch die Kohlefilter, mit denen ELANTAS 2014 die Standorte Tongling und Zhuhai in China ausgerüstet hat. Die bereits erwähnten Abluftreinigungen gehören ebenfalls dazu.

Der Einsatz von geschlossenen Systemen in der Produktion ist eine weitere Methode, um VOC-Emissionen zu reduzieren. Die verwendeten Lösungsmittel werden direkt aus Rohstofftanks in den Produktionsbehälter gepumpt. Dadurch kommt es zu keinen Emissionen. Bei neuen Anlagen, wie im 2014 eröffneten Produktionsgebäude von BYK USA in Wallingford, gehören geschlossene Systeme für uns inzwischen zum Standard. An anderen Standorten rüsten wir bei Bedarf nach – wie zum Beispiel bei ELANTAS Beck India. Dort wurde 2014 ein geschlossenes System mit drei neuen Tanks installiert.

### Produktverantwortung

Am meisten tragen unsere Produkte selbst zur Minimierung von Emissionen bei. Immer mehr Lacke, Additive oder Pigmente sind für den Einsatz in lösemittelfreien, wasserbasierten oder anderen emissionsarmen Produkten konzipiert. Wo immer es möglich und wirtschaftlich ist, verzichten wir außerdem auf die Verwendung kritischer Rohstoffe. Mit all diesen Maßnahmen unterstützen wir zugleich die Nachhaltigkeitsstrategien unserer Kunden.

Unser Verständnis von Produktverantwortung zeigt beispielhaft eine neue Entwicklung von ECKART. Erstmals bieten wir ein schwermetallfreies Pigment an, das hohe Be-

schriftungsgeschwindigkeiten bei der Lasermarkierung erlaubt. Diese Technik sorgt für exakt lesbare Kennzeichnungen auf Produkten und Verpackungen, die nicht überschrieben werden können und sehr abriebfest sind.

Die Veröffentlichung sicherheitsrelevanter Informationen ist ein weiterer Bestandteil unserer Produktverantwortung. In diesem Zusammenhang unterstützen wir die „Global Product Strategy“, eine weltweite Selbstverpflichtung der chemischen Industrie.

## Sicherheit und Gesundheitsschutz

2014 haben wir zehn bedeutende Schadensereignisse gemäß VCI-Definition verzeichnet. Bei einer von drei Verpuffungen erlitt ein Mitarbeiter leichte Verletzungen. Insgesamt gab es sechs Freisetzungen von Chemikalien. Nur in zwei Fällen führte dies zu einer Verunreinigung von Böden, die jedoch umgehend behoben werden konnte. In allen anderen Fällen verhinderten die eigens für derartige Ereignisse installierten Auffangbehälter Umweltschäden.

Die von ALTANA vorgegebenen Kennzahlen zur Arbeitssicherheit haben sich im Vergleich zum Vorjahr erfreulich verbessert, wie die Tabellen auf Seite 74 zeigen. Damit liegt das Niveau der Arbeitssicherheit in unserer Gruppe über dem Durchschnitt der chemischen Industrie in Deutschland.

Insgesamt haben wir unsere Sicherheitsziele für das Berichtsjahr erfüllt. Zwei Geschäftsbereiche haben sogar schon die für 2016 gesetzten Ziele erreicht.

## Gesellschaftliche Verantwortung

ALTANA fördert Initiativen und Projekte, die der Bildung, Wissenschaft und Forschung dienen. Im Sinne guter Nachbarschaft und zur Stärkung des lokalen Umfelds unterstützen

wir dabei vor allem Initiativen in der Nähe unserer jeweiligen Standorte im In- und Ausland.

Oberstes Ziel unserer Förderung ist es, junge Menschen nachhaltig für Naturwissenschaften, Mathematik und Informatik zu begeistern. Dazu dient unter anderem unser Engagement in Kindertagesstätten und Grundschulen im Raum Wesel. 2014 haben wir beispielsweise das sogenannte Bildungs-Coaching unterstützt, das eine Grundschule in der Weseler Innenstadt für Kinder mit Migrationshintergrund oder aus sozial belasteten Verhältnissen eingerichtet hat. Das Projekt läuft über drei Jahre.

2014 haben wir uns außerdem dafür engagiert, junge Menschen bei ihrer beruflichen Orientierung zu unterstützen. Deswegen haben wir uns an der Aktion „Chef für einen Tag“ beteiligt, bei der zehn Top-Manager aus Deutschland ihren Chefsessel für einen Tag einer Schülerin bzw. einem Schüler überlassen. Im Rahmen des deutschlandweiten Wettbewerbs „Jugend gründet“ haben wir einen Sonderpreis für den besten Businessplan im Bereich Chemie ausgelobt.

Nicht zuletzt stellen wir regelmäßig Stipendien für Studierende im In- und Ausland bereit.

**Work Accident Indicator 1 – WAI 1** (Anzahl der Arbeitsunfälle mit Ausfallzeit von einem Tag oder mehr pro eine Million Arbeitsstunden)

<b>2014</b>		Ziel 2014: 6,0	<b>3,12</b>
2010			7,73
2006			14,92

**Work Accident Indicator 2 – WAI 2** (Anzahl der Arbeitsunfälle mit Ausfallzeit von mehr als drei Tagen pro eine Million Arbeitsstunden)

<b>2014</b>		Ziel 2014: 4,0	<b>2,58</b>
2010			6,23
2006			10,33

**Work Accident Indicator 3 – WAI 3** (Anzahl der Ausfalltage durch Arbeitsunfälle pro eine Million Arbeitsstunden)

<b>2014</b>		Ziel 2014: 65,0	<b>39,07</b>
2010			98,56
2006			185,68

# Konzernabschluss

Erklärung und Versicherung der gesetzlichen Vertreter	76	17. Vorräte	111
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	77	18. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	111
Gewinn- und Verlustrechnung ALTANA Konzern	78	19. Wertpapiere	112
Gesamterfolgsrechnung ALTANA Konzern	79	20. Sonstige Vermögenswerte	113
Bilanz ALTANA Konzern	80	21. Eigenkapital	113
Eigenkapitalveränderungsrechnung ALTANA Konzern	82	22. Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	115
Kapitalflussrechnung ALTANA Konzern	84	23. Finanzverbindlichkeiten	117
Konzernanhang	87	24. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	118
1. Allgemeine Grundsätze	87	25. Sonstige Rückstellungen	123
2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	87	26. Sonstige Verbindlichkeiten	124
3. Unternehmenserwerbe und -verkäufe	97	27. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten	125
4. Umsatzerlöse	99	28. Finanzielle Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten	138
5. Kosten der umgesetzten Leistungen	99	29. Beziehungen zu nahestehenden Gesellschaften und Personen	139
6. Vertriebskosten	99	30. Vergütung für Aufsichtsrat und Vorstand	139
7. Sonstige betriebliche Erträge	100	31. Honorar des Abschlussprüfers	140
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	100	32. Rechtsstreitigkeiten	140
9. Finanzerträge	100	33. Ereignisse nach Abschluss des Geschäftsjahres	141
10. Finanzaufwendungen	101	34. Zusatzinformationen	141
11. Ertragsteuern	101	Aufsichtsrat der ALTANA AG	142
12. Sonstige Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung	103	Ausschüsse des Aufsichtsrats	143
13. Immaterielle Vermögenswerte	104	Vorstand der ALTANA AG	143
14. Sachanlagen	107		
15. Finanzanlagen	109		
16. Anteile an assoziierten Unternehmen	110		

## Erklärung und Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Der vorliegende Konzernabschluss wurde vom Vorstand der ALTANA AG aufgestellt, der für die Vollständigkeit und Richtigkeit der dort enthaltenen Informationen verantwortlich ist.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgte unter Beachtung der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a HGB zu berücksichtigenden handelsrechtlichen Vorschriften.

Die im Konzernabschluss und Konzernlagebericht enthaltenen Informationen basieren auf der konzernweit nach einheitlichen Richtlinien erfolgenden Berichterstattung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen. Der Vorstand hat die Einrichtung wirksamer interner Kontrollsysteme bei diesen Unternehmen veranlasst, welche die Ordnungsmäßigkeit der Berichterstattung gewährleisten. Damit wird eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Abbildung des Geschäftsverlaufs sichergestellt und der Vorstand in die Lage versetzt, mögliche Vermögensrisiken und negative Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Dem Beschluss der letzten Hauptversammlung folgend, hat der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als unabhängigen Abschlussprüfer mit der Prüfung des Konzernabschlusses beauftragt. Dazu erteilt die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft den folgenden Bestätigungsvermerk. Der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht sowie der Prüfungsbericht des Abschlussprüfers liegen dem Aufsichtsrat zur eingehenden Erörterung vor. Darüber berichtet der Aufsichtsrat auf den Seiten 8 bis 11 dieses Geschäftsberichts.

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Wesel, 20. Februar 2015

ALTANA AG  
Der Vorstand



Dr. Matthias L. Wolfgruber



Martin Babilas



Dr. Christoph Schlünken

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der ALTANA Aktiengesellschaft, Wesel, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamterfolgsrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, 26. Februar 2015

PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Andreas Menke  
Wirtschaftsprüfer



Jörg Sechser  
Wirtschaftsprüfer

## Gewinn- und Verlustrechnung ALTANA Konzern

	Anhang	2014	2013
in Tsd. €			
<b>Umsatzerlöse</b>	4	<b>1.952.263</b>	<b>1.765.411</b>
Kosten der umgesetzten Leistungen	5	- 1.210.440	- 1.098.902
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>741.823</b>	<b>666.509</b>
Vertriebskosten	6	- 263.070	- 234.252
Forschungs- und Entwicklungskosten		- 113.923	- 109.370
Allgemeine Verwaltungskosten		- 101.163	- 93.858
Sonstige betriebliche Erträge	7	20.889	11.268
Sonstige betriebliche Aufwendungen	8	- 16.878	- 11.178
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>		<b>267.678</b>	<b>229.119</b>
Finanzerträge	9	6.100	13.748
Finanzaufwendungen	10	- 20.193	- 31.004
<b>Finanzergebnis</b>		<b>- 14.093</b>	<b>- 17.256</b>
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		- 1.823	744
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)</b>		<b>251.762</b>	<b>212.607</b>
Ertragsteuern	11	- 72.607	- 60.966
<b>Konzernjahresüberschuss (EAT)</b>		<b>179.155</b>	<b>151.641</b>
davon auf Anteile anderer Gesellschafter entfallend		732	512
davon auf Anteilseigner der ALTANA AG entfallend		178.423	151.129

## Gesamterfolgsrechnung ALTANA Konzern

	<b>2014</b>	2013
in Tsd. €		
<b>Konzernjahresüberschuss (EAT)</b>	<b>179.155</b>	<b>151.641</b>
Neubewertung der Nettopensionsverpflichtung	-55.052	-2.010
Ertragsteuern	16.401	418
<b>Posten, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden</b>	<b>-38.651</b>	<b>-1.592</b>
Unterschiede aus der Währungsumrechnung	99.362	-34.361
davon auf Anteile anderer Gesellschafter entfallend	615	-795
Gewinne und Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	-359	-638
Gewinne und Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten	-3.208	-4.037
Marktwertveränderungen von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	111	404
Marktwertveränderungen von derivativen Finanzinstrumenten	-5.264	7.049
Ertragsteuern	3.490	-812
<b>Posten, die später aufwands- oder ertragswirksam umgegliedert werden können</b>	<b>94.132</b>	<b>-32.395</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>55.481</b>	<b>-33.987</b>
<b>Gesamterfolg</b>	<b>234.636</b>	<b>117.654</b>
davon auf Anteile anderer Gesellschafter entfallend	1.314	-314
davon auf Anteilseigner der ALTANA AG entfallend	233.322	117.968

## Bilanz ALTANA Konzern

<b>Aktiva</b>	Anhang	<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
in Tsd. €			
Immaterielle Vermögenswerte	13	924.988	882.388
Sachanlagen	14	740.285	709.817
Finanzanlagen	15	1.693	1.471
Anteile an assoziierten Unternehmen	16	56.545	8.308
Ertragsteuererstattungsansprüche		725	1.102
Aktive latente Steuern	11	18.737	17.604
Sonstige langfristige Vermögenswerte	20	10.713	6.868
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>1.753.686</b>	<b>1.627.558</b>
Vorräte	17	275.999	248.423
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	345.457	308.043
Ertragsteuererstattungsansprüche		13.509	11.745
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	20	84.749	84.695
Wertpapiere	19	5.151	7.145
Liquide Mittel		277.128	257.929
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	14	491	491
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>1.002.484</b>	<b>918.471</b>
<b>Summe Aktiva</b>		<b>2.756.170</b>	<b>2.546.029</b>

<b>Passiva</b>	Anhang	<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
in Tsd. €			
Gezeichnetes Kapital <sup>1</sup>		136.098	136.098
Kapitalrücklage		151.276	150.455
Konzernbilanzgewinn und Gewinnrücklagen		1.388.274	1.303.515
Sonstige Eigenkapitalpositionen		64.204	-29.354
<b>Auf Anteilseigner der ALTANA AG entfallendes Eigenkapital</b>		<b>1.739.852</b>	<b>1.560.714</b>
Anteile anderer Gesellschafter		5.627	4.900
<b>Eigenkapital</b>	21	<b>1.745.479</b>	<b>1.565.614</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	23	351.856	420.642
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	24	207.476	147.047
Sonstige langfristige Rückstellungen	25	16.256	14.022
Passive latente Steuern	11	101.105	108.566
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	26	24.485	13.746
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>701.178</b>	<b>704.023</b>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	23	3.015	951
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		123.687	119.324
Kurzfristige Steuerrückstellungen		42.254	37.318
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	25	83.519	77.625
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	26	57.038	41.174
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>309.513</b>	<b>276.392</b>
<b>Summe Passiva</b>		<b>2.756.170</b>	<b>2.546.029</b>

<sup>1</sup> Das Gezeichnete Kapital besteht aus 136.097.896 nennwertlosen Stückaktien.

## Eigenkapitalveränderungsrechnung ALTANA Konzern

	Kapital			Konzernbilanzgewinn und Gewinnrücklagen	
	Anzahl der Aktien	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Jahresüberschuss und Gewinnrücklagen	Neubewertung der Nettopensionsverpflichtung
in Tsd. €					
<b>Saldo zum 1.1.2013</b>	<b>136.097.896</b>	<b>136.098</b>	<b>146.949</b>	<b>1.272.060</b>	<b>-63.176</b>
<b>Gesamterfolg</b>				<b>151.129</b>	<b>-1.596</b>
Dividendenzahlung				-55.000	
Konsolidierungskreisveränderungen				14	
Anteilsverkauf an andere Gesellschafter			3.506	84	
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>136.097.896</b>	<b>136.098</b>	<b>150.455</b>	<b>1.368.287</b>	<b>-64.772</b>
<b>Gesamterfolg</b>				<b>178.423</b>	<b>-38.659</b>
Dividendenzahlung				-55.000	
Konsolidierungskreisveränderungen				-5	
Anteilsverkauf an andere Gesellschafter			821		
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>136.097.896</b>	<b>136.098</b>	<b>151.276</b>	<b>1.491.705</b>	<b>-103.431</b>

Sonstige Eigenkapitalpositionen				Anteile anderer Gesellschafter			
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Derivative Finanzinstrumente	Unterschiede aus Währungsumrechnung	Auf Anteilseigner der ALTANA AG entfallendes Eigenkapital	Eigenkapital	Unterschiede aus Währungsumrechnung	Eigenkapital	
<b>358</b>	<b>1.200</b>	<b>653</b>	<b>1.494.142</b>	<b>4.970</b>	<b>-956</b>	<b>1.498.156</b>	
<b>-127</b>	<b>2.108</b>	<b>-33.546</b>	<b>117.968</b>	<b>516</b>	<b>-830</b>	<b>117.654</b>	
			-55.000	-2.163		-57.163	
			14			14	
			3.590	4.143	-780	6.953	
<b>231</b>	<b>3.308</b>	<b>-32.893</b>	<b>1.560.714</b>	<b>7.466</b>	<b>-2.566</b>	<b>1.565.614</b>	
<b>-123</b>	<b>-5.930</b>	<b>99.611</b>	<b>233.322</b>	<b>740</b>	<b>574</b>	<b>234.636</b>	
			-55.000	-1.357		-56.357	
			-5			-5	
			821	1.173	-403	1.591	
<b>108</b>	<b>-2.622</b>	<b>66.718</b>	<b>1.739.852</b>	<b>8.022</b>	<b>-2.395</b>	<b>1.745.479</b>	

## Kapitalflussrechnung ALTANA Konzern

	Anhang	2014	2013
in Tsd. €			
<b>Konzernjahresüberschuss (EAT)</b>		<b>179.155</b>	<b>151.641</b>
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	13, 14	119.702	104.619
Wertminderungen auf Immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	13, 14	10.000	1.960
Wertminderungen von Finanzanlagen und Wertpapieren	15, 19	65	0
Ergebnis aus dem Abgang von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	7, 8	1.032	726
Ergebnis aus dem Abgang von Finanzanlagen und Wertpapieren	9, 10	-459	81
Veränderung der Vorräte	17	-12.075	-416
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18	-14.702	-6.264
Veränderung der Ertragsteuerpositionen	11	3.581	-1.101
Veränderung der Rückstellungen	24, 25	9.622	6.599
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-4.177	1.604
Veränderung der Sonstigen Forderungen/Vermögenswerte und Sonstigen Verbindlichkeiten	20, 26	-106	-835
Übrige		6.574	173
<b>Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>298.212</b>	<b>258.787</b>
Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	13, 14	-90.389	-94.333
Einzahlungen aus dem Abgang von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	13, 14	1.973	1.110
Akquisitionen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	3	-26.211	-475.175
Einzahlungen aus dem Abgang von Produktgruppen		0	233
Erwerb von Finanzanlagen und Anteilen an assoziierten Unternehmen	15, 16	-50.929	-48
Einzahlungen aus dem Abgang von Finanzanlagen	15	45	44
Erwerb von Wertpapieren	19	-45.718	-90.800
Einzahlungen aus dem Abgang von Wertpapieren	9, 10	48.362	132.799
<b>Cash Flow aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>-162.867</b>	<b>-526.170</b>

	Anhang	2014	2013
in Tsd. €			
Dividendenzahlung		-56.357	-57.163
Einzahlungen aus dem Verkauf von Anteilen an andere Gesellschafter	3	1.591	6.953
Neuaufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	23	1.523	340.303
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten	23	-70.220	-70.937
Veränderung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	23	294	-327
<b>Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-123.169</b>	<b>218.829</b>
Wechselkurseffekte		7.023	-3.364
<b>Veränderung der Liquiden Mittel</b>	<b>2</b>	<b>19.199</b>	<b>-51.918</b>
Liquide Mittel zum 1.1.	2	257.929	309.847
<b>Liquide Mittel zum 31.12.</b>	<b>2</b>	<b>277.128</b>	<b>257.929</b>
<b>Ergänzende Informationen zu den im Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit enthaltenen Zahlungsströmen</b>			
gezahlte Ertragsteuern		-82.223	-69.612
gezahlte Zinsen		-9.283	-3.354
erhaltene Ertragsteuern		13.393	7.335
erhaltene Zinsen		4.203	4.040
erhaltene Dividenden		774	771



## Konzernanhang

### 1. Allgemeine Grundsätze

Der Konzernabschluss der ALTANA AG und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden auch »ALTANA«) wurde entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a HGB zu berücksichtigenden handelsrechtlichen Vorschriften vom Vorstand aufgestellt. Er wurde durch den Vorstand am 20.2.2015 zur Veröffentlichung freigegeben und durch den Aufsichtsrat in der Sitzung am 19.3.2015 gebilligt.

Die ALTANA AG ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Wesel, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Duisburg unter HRB 19496.

Alle Zahlen sind, soweit nicht anders angegeben, in Tausend €.

### 2. Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

#### **Konsolidierungskreis**

Der Konzernabschluss umfasst 22 (2013: 20) inländische und 49 (2013: 44) ausländische Gesellschaften, die von ALTANA direkt oder indirekt beherrscht werden können. Beherrschung liegt vor, wenn ALTANA schwankenden Renditen aus dem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels seiner Verfügungsgewalt zu beeinflussen.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden im Dezember zwei Akquisitionen in der rechtlichen Form eines Share Deals getätigt. Diese hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf das Eigenkapital des Konzerns. Im Geschäftsbereich Coatings & Sealants wurde in Brasilien zur Vorbereitung der dort durchgeführten Akquisitionen eine nicht operative Gesellschaft gegründet. Ferner wurden im Geschäftsbereich Additives & Instruments eine Gesellschaft in China gegründet sowie zwei bereits bestehende deutsche Gesellschaften miteinander verschmolzen. In Deutschland wurden eine bereits bestehende nicht operativ tätige Gesellschaft in den Konsolidierungskreis mit einbezogen und zwei weitere Gesellschaften gegründet.

An der börsennotierten ELANTAS Beck India Ltd. (Beck India), Indien, hält ALTANA 75 % (2013: 78 %), die verbleibenden Anteile der Gesellschaft befinden sich im Streubesitz.

ALTANA hält eine 39 %ige Beteiligung an Aldoro Indústria de Pós e Pigmentos Metálicos Ltda. (Aldoro), Brasilien, und bilanziert diese Beteiligung unter Anwendung der Equity-Methode. Seit dem 25.6.2014 hält ALTANA eine Beteiligung an der Landa Corp. (Landa), Israel, und bilanziert diese Beteiligung ebenfalls unter Anwendung der Equity-Methode (siehe Punkt 16).

Alle konzerninternen Salden und Transaktionen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Die Abschlüsse der einbezogenen Gesellschaften werden unter Anwendung konzerneinheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellt.

Die Zusammenstellung der einbezogenen Gesellschaften und des gesamten Anteilsbesitzes gemäß § 313 Abs. 2 HGB ist Bestandteil des testierten und im elektronischen Bundesanzeiger eingereichten Konzernabschlusses. Sie ist außerdem im Internet unter [www.altana.de](http://www.altana.de) veröffentlicht.

### Neue Rechnungslegungsvorschriften – bereits durch die EU übernommen

Die nachfolgenden Standards und Interpretationen sind im Geschäftsjahr erstmalig angewendet worden:

Standard/ Interpretation		Veröffent- lichung IASB	Anwendungs- zeitpunkt <sup>1</sup>	Auswirkungen im Berichtsjahr
IAS 32	Änderungen zu IAS 32 »Finanzinstrumente: Darstellung« – Saldierung von Finanzinstrumenten	Dez. 2011	1.1.2014	keine
IAS 36	Änderungen zu IAS 36 »Wertminderungen von Vermögenswerten« – Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte	Mai 2013	1.1.2014	nicht wesentlich
IAS 39	Änderungen zu IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« – Novation von Derivaten und der Fortsetzung von Sicherungsgeschäften	Juni 2013	1.1.2014	keine

<sup>1</sup> Anwendung für am oder nach diesem Zeitpunkt beginnende Berichtsperioden. Die Angabe des Anwendungszeitpunkts erfolgt gem. EU-Verordnung.

Die nachfolgenden Standards und Interpretationen sind frühestens für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 31.12.2014 beginnen. ALTANA macht von einer vorzeitigen Anwendung keinen Gebrauch.

Standard/ Interpretation		Veröffent- lichung IASB	Anwendungs- zeitpunkt <sup>1</sup>	Auswirkungen
IAS 19	Änderungen zu IAS 19 »Leistungen an Arbeitnehmer«	Nov. 2013	1.1.2015	nicht wesentlich
IFRIC 21	IFRIC 21 »Bilanzierung von Abgaben«	Mai 2013	17.6.2014	keine
Diverse	Verbesserungen der IFRS 2010–2012 (jährlicher Anpassungsprozess)	Dez. 2013	1.1.2015	keine
Diverse	Verbesserungen der IFRS 2011–2013 (jährlicher Anpassungsprozess)	Dez. 2013	1.1.2015	keine

<sup>1</sup> Anwendung für am oder nach diesem Zeitpunkt beginnende Berichtsperioden. Die Angabe des Anwendungszeitpunkts erfolgt gem. EU-Verordnung.

### Neue Rechnungslegungsvorschriften – noch nicht durch die EU übernommen

Bei den folgenden neuen Standards und Interpretationen steht die Anerkennung (endorsement) durch die Europäische Union noch aus. ALTANA wendet diese Standards und Interpretationen nicht vorzeitig an:

Standard/ Interpretation		Veröffent- lichung IASB	Anwendungs- zeitpunkt	Auswirkungen
IFRS 7	Änderungen zu IFRS 7 »Finanzinstrumente: Angaben« – Verpflichtender Zeitpunkt des Inkrafttretens und Übergangsvorschriften	Dez. 2011	1.1.2015	werden derzeit überprüft
IFRS 9	IFRS 9 »Finanzinstrumente«	Juli 2014	1.1.2018	werden derzeit überprüft
IFRS 10 IFRS 12 IAS 28	Änderungen zu »Investment Entities« an den Standards IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28	Dez. 2014	1.1.2016	keine
IFRS 11	Änderungen zu IFRS 11 »Gemeinsame Vereinbarungen« – Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit	Mai 2014	1.1.2016	keine
IFRS 14	IFRS 14 »Regulatorische Abgrenzungsposten«	Jan. 2014	1.1.2016	nicht anwendbar
IFRS 15	IFRS 15 Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	Mai 2014	1.1.2017	werden derzeit überprüft
IAS 1	Änderungen zu IAS 1 »Darstellung des Abschlusses«	Dez. 2014	1.1.2016	werden derzeit überprüft
IAS 16 IAS 38	Änderungen zu IAS 16 Sachanlagen und IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte – Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	Mai 2014	1.1.2016	keine
IAS 16 IAS 41	IAS 16 Sachanlagen und IAS 41 Landwirtschaft – Produzierende Pflanzen	Juni 2014	1.1.2016	nicht anwendbar
IAS 27	IAS 27 Einzelabschlüsse – Anwendung der Equity-Methode	Aug. 2014	1.1.2016	keine
IAS 28 IFRS 10	Änderungen zu IAS 28 »Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen« und IFRS 10 »Konzernabschlüsse«	Sep. 2014	1.1.2016	keine
Diverse	Verbesserungen der IFRS 2012–2014 (jährlicher Anpassungsprozess)	Sep. 2014	1.1.2016	keine

### Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss von ALTANA wird in Euro aufgestellt.

Fremdwährungsabschlüsse der zu ALTANA gehörenden Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept der funktionalen Währung umgerechnet. Vermögenswerte und Schulden dieser Gesellschaften werden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag, Erträge und Aufwendungen zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Das Eigenkapital wird zu historischen Kursen umgerechnet. Hieraus resultierende Umrechnungsdifferenzen werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt, sondern im Eigenkapital in der Position Sonstiges Ergebnis.

Für Geschäftsvorfälle, die in anderen Währungen als der lokalen Währung abgewickelt werden, erfolgt die Umrechnung mit dem aktuellen Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles. Kursgewinne und -verluste, die durch Wechselkursschwankungen bei Fremdwährungstransaktionen entstehen, werden grundsätzlich unter den Sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen, soweit sie allerdings auf Finanzposten entfallen, im Finanzergebnis ausgewiesen.

Die folgende Tabelle zeigt die Wechselkurse der für ALTANA wichtigsten Fremdwährungen zum Euro:

	Stichtagskurs		Durchschnittskurs für die Kalenderjahre	
	31.12.2014	31.12.2013	2014	2013
1 Euro				
US-Dollar	1,21	1,38	1,33	1,33
Schweizer Franken	1,20	1,23	1,21	1,23
Japanischer Yen	145,23	144,72	140,30	129,66
Chinesischer Renminbi	7,54	8,35	8,19	8,16
Indische Rupie	76,72	85,37	81,04	77,93
Brasilianischer Real	3,22	3,26	3,12	2,87

### Umsatzrealisierung

Die Erlöse stammen überwiegend aus dem Verkauf von Erzeugnissen und Waren. Sie werden realisiert, wenn der Betrag der erwarteten Gegenleistung verlässlich bestimmt werden kann, es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen der wirtschaftliche Nutzen aus dem Verkauf zufließt und die eigenen Kosten geschätzt werden können. Daher erfasst ALTANA Erlöse aus dem Verkauf von Produkten dann, wenn die maßgeblichen Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Vorsorge für Kundenkonti und -rabatte sowie Warenrückgaben werden periodengerecht entsprechend den zugrunde liegenden Umsätzen erfasst. Dabei verwendet das Management bestmögliche Schätzwerte.

### Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten sind Kosten für eigenständige und planmäßige Forschung mit der Absicht, neue wissenschaftliche oder technische Erkenntnisse zu erlangen. Sie werden nach IAS 38 »Immaterielle Vermögenswerte« bei Anfall sofort aufwandswirksam berücksichtigt. Entwicklungskosten umfassen Aufwendungen, die dazu dienen, theoretische Erkenntnisse technisch und kommerziell umzusetzen. Sofern die Voraussetzungen zur Aktivierung als Immaterielle Vermögenswerte gemäß IAS 38 erfüllt sind, werden die direkt zuordenbaren Entwicklungskosten aktiviert. In den meisten Fällen sind die Aktivierungsvoraussetzungen aufgrund der bis zur Kommerzialisierung von Produkten bestehenden Risiken bei ALTANA nicht vollständig erfüllt.

### Personal- und Zinsaufwendungen

Der Nettozinsaufwand aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen wird im Finanzergebnis und nicht in den Personalaufwendungen bzw. Funktionskosten ausgewiesen.

### **Ertragsteuern**

Ertragsteuern umfassen sowohl laufende als auch latente Steuern. Die laufenden Steuern betreffen sämtliche Steuern, die auf den steuerpflichtigen Gewinn der Konzerngesellschaften erhoben werden. Die sonstigen Steuern wie z. B. vermögensabhängige Steuern oder Betriebssteuern (Strom, Energie) sind in den entsprechenden Funktionskosten enthalten.

Aktive und passive latente Steuern werden gemäß IAS 12 »Ertragsteuern« für alle temporären Unterschiede zwischen Steuer- und IFRS-Bilanzwerten, für Steuergutschriften und Verlustvorträge im Konzernabschluss gebildet.

Zur Berechnung von aktiven und passiven latenten Steuern wendet die Gesellschaft die zum Bilanzstichtag geltenden oder die zukünftig geltenden Steuersätze an. Die Auswirkungen von Steuersatzänderungen auf latente Steuern werden mit Verabschiedung der gesetzlichen Änderung erfasst. Aktive latente Steuern werden nur bilanziert, wenn es wahrscheinlich ist, dass zukünftig zu versteuerndes Einkommen gegen Steuergutschriften und Verlustvorträge verrechnet werden kann.

### **Beizulegender Zeitwert**

Über den IFRS 13 »Bemessung des beizulegenden Zeitwerts« wird die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert einschließlich der erforderlichen Angaben weitgehend einheitlich in den IFRS geregelt. Der beizulegende Zeitwert ist der Wert, der durch den Verkauf eines Vermögenswerts erzielt werden würde, bzw. der Preis, welcher gezahlt werden müsste, um eine Schuld zu übertragen. Es wird die 3-stufige Fair Value-Hierarchie nach IFRS 13 angewendet. Der Hierarchiestufe 1 werden finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zugeordnet, sofern ein Börsenpreis für gleiche Vermögenswerte und Schulden auf einem aktiven Markt vorliegt. Die Zuordnung zur Hierarchiestufe 2 erfolgt, sofern ein Bewertungsmodell angewendet wird oder der Preis aus vergleichbaren Transaktionen abgeleitet wird. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden in der Hierarchiestufe 3 ausgewiesen, sofern der beizulegende Zeitwert aus nicht beobachtbaren Parametern ermittelt wird. Bei der Bewertung von Vermögenswerten und Schulden wird zudem das Ausfallrisiko berücksichtigt.

### **Immaterielle Vermögenswerte**

Immaterielle Vermögenswerte inklusive Software werden gemäß IAS 38 aktiviert, wenn (a) der Immaterielle Vermögenswert identifizierbar ist (d. h. er ist trennbar oder resultiert aus vertraglichen oder anderen Rechten), (b) es wahrscheinlich ist, dass der zukünftige wirtschaftliche Nutzen (z. B. Liquide Mittel oder andere Vorteile wie Kostenersparnisse), der aus dem Vermögenswert resultiert, dem Unternehmen zufließen wird, und (c) die Kosten des Immateriellen Vermögenswerts verlässlich bestimmt werden können.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen angesetzt. Bei qualifizierten Vermögenswerten werden die direkt zuordenbaren Finanzierungskosten ebenfalls aktiviert.

Die Abschreibung erfolgt linear über den kürzeren Zeitraum von Vertragslaufzeit oder geschätzter Nutzungsdauer.

Folgende Nutzungsdauern kommen dabei zur Anwendung:

	Jahre
Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte	5 bis 25
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte	1 bis 25

Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer werden in Abhängigkeit von deren Funktion in den Kosten der umgesetzten Leistungen, in den Vertriebskosten, in den Forschungs- und Entwicklungskosten oder in den Allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie Geschäftswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern regelmäßig einem Wertminderungstest unterzogen. Ergibt sich bei diesem Test ein Wertminderungsbedarf, so wird der entsprechende Aufwand im Sonstigen betrieblichen Aufwand gezeigt (siehe »Wertminderungen bei Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen«).

### Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen angesetzt. Die Herstellungskosten selbst erstellter Sachanlagen enthalten neben Material- und Personalaufwand auch anteilige Gemeinkosten. Bei qualifizierten Vermögenswerten werden die direkt zuordenbaren Finanzierungskosten ebenfalls aktiviert. Zuwendungen Dritter (staatliche Zuschüsse) mindern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Die Abschreibung des Sachanlagevermögens erfolgt linear über die folgenden geschätzten Nutzungsdauern:

	Jahre
Gebäude und grundstücksgleiche Rechte	2 bis 75
Technische Anlagen und Maschinen	2 bis 30
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 bis 30

Instandhaltungen und Reparaturen werden aufwandswirksam erfasst, während Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen, welche die Ansatzkriterien für Vermögenswerte erfüllen, sowie Rückbau- und Entsorgungsverpflichtungen aktiviert werden. Gewinne oder Verluste aus Anlagenabgängen werden unter den Sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen erfasst.

Abschreibungen auf Sachanlagen werden in Abhängigkeit von deren Funktion in den Kosten der umgesetzten Leistungen, in den Vertriebskosten, in den Forschungs- und Entwicklungskosten oder in den Allgemeinen Verwaltungskosten ausgewiesen.

Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien umfassen nicht operativ oder administrativ genutzte Grundstücke und Gebäude, deren Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten erfolgt. Der beizulegende Zeitwert wird unter Anwendung des Ertragswertverfahrens oder mit Hilfe externer Gutachten ermittelt. Hierbei kommen als Inputfaktoren Marktpreise vergleichbarer Vermögenswerte, die nicht an aktiven Märkten gehandelt werden (Hierarchiestufe 2), zum Einsatz.

### **Wertminderungen bei Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen**

Im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Geschäftswerte sowie Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden mindestens jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Der Test erfolgt unabhängig davon, ob konkrete Sachverhalte vorliegen, die auf einen Wertminderungsbedarf schließen lassen. Für den Werthaltigkeitstest der Geschäftswerte werden diese den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, denen der Nutzen aus dem Unternehmenserwerb zugutekommt. Entsprechend den Regelungen des IAS 36 »Wertminderungen von Vermögenswerten« wird eine Wertminderung eines Geschäftswerts dann vorgenommen, wenn der Buchwert der zugehörigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit den höheren Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert übersteigt.

Geschäftswerte, Immaterielle Vermögenswerte sowie das Sachanlagevermögen werden einem Werthaltigkeitstest unterzogen, wenn es Hinweise gibt, dass Gründe für eine Wertminderung vorliegen könnten. Dies gilt unabhängig davon, ob sie noch genutzt werden oder veräußert werden sollen. Vermögenswerte sind dann wertzumindern, wenn der Buchwert den höheren Betrag aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert übersteigt. Der Nutzungswert wird anhand der erwarteten zukünftigen Zahlungszuflüsse ermittelt, die der Vermögenswert bei fortgesetzter Verwendung über die Nutzungsperiode oder durch einen möglichen Verkauf wahrscheinlich generieren wird.

Ergibt sich bei diesem Test ein Wertminderungsbedarf, so wird der entsprechende Aufwand im Sonstigen betrieblichen Aufwand ausgewiesen.

Wenn Hinweise vorliegen, dass Gründe, die in der Vergangenheit zu einer Wertminderung von Sachanlagen oder Immateriellen Vermögenswerten (außer Geschäftswerten) geführt haben, nicht mehr bestehen, wird geprüft, ob eine Zuschreibung erfolgen muss.

### **Staatliche Zuschüsse**

Steuerpflichtige und steuerfreie staatliche Zuschüsse zum Erwerb bestimmter langfristiger Vermögenswerte werden als Minderung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten für die erworbenen und selbst hergestellten Vermögenswerte gebucht. Nicht rückzahlbare Kostenerstattungen werden, wenn alle Auflagen erfüllt sind, als Sonstige betriebliche Erträge ausgewiesen oder von der entsprechenden Aufwandsposition abgezogen.

### **Finanzanlagen und Wertpapiere**

ALTANA ordnet sämtliche Wertpapiere und bestimmte Finanzanlagen (siehe Punkt 15) gemäß IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« der Kategorie »zur Veräußerung verfügbar« (available for sale) zu und bewertet diese Finanzinstrumente am Bilanzstichtag mit

ihrem beizulegenden Wert oder mit den fortgeführten Anschaffungskosten. Die unrealisierten Gewinne und Verluste abzüglich Ertragsteuern werden in der Position »Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« in den Sonstigen Eigenkapitalpositionen ausgewiesen.

Finanzanlagen und Wertpapiere werden erstmals am Erfüllungstag der zugrunde liegenden Transaktion in der Bilanz erfasst. Eine Ausbuchung erfolgt, wenn keine Ansprüche auf Zahlungsströme mehr bestehen oder der Vermögenswert an andere übertragen wurde und keine Rechte oder Verpflichtungen aus dem Vermögenswert mehr bestehen.

Wertminderungen von Wertpapieren werden dann im Finanzergebnis ergebniswirksam erfasst, wenn am Bilanzstichtag eine dauerhafte oder signifikante Wertminderung vorliegt.

### **Anteile an assoziierten Unternehmen**

Assoziierte Unternehmen sind Unternehmen, auf die ALTANA einen maßgeblichen Einfluss ausübt, in der Regel aufgrund eines Stimmrechtsanteils von 20 % bis 50 %.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden gemäß IAS 28 »Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen« nach der Equity-Methode bewertet. Ausgehend von den Anschaffungskosten zum Zeitpunkt des Erwerbs der Anteile wird der jeweilige Beteiligungsbuchwert um die Eigenkapitalveränderungen der assoziierten Gesellschaften erhöht oder vermindert, soweit diese auf die Anteile von ALTANA entfallen. Dabei wird der Anteil von ALTANA an den Ergebnissen der assoziierten Unternehmen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, während sonstige Eigenkapitalveränderungen des assoziierten Unternehmens im Sonstigen Ergebnis abgebildet werden. Falls Indikatoren vorliegen, die auf eine Wertminderung der Beteiligung an dem assoziierten Unternehmen hindeuten, wird der Ansatz auf seine Werthaltigkeit überprüft. Es erfolgt keine separate Prüfung des anteiligen Geschäfts- oder Firmenwerts. Die Prüfung wird für den gesamten Beteiligungsbuchwert durchgeführt. Daher werden Wertminderungen nicht gesondert dem im Beteiligungsbuchwert enthaltenen Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet und können daher auch in Folgeperioden wieder vollständig wertaufgeholt werden.

### **Vorräte**

Die Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Der beizulegende Wert entspricht dem geschätzten Verkaufspreis, der im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erzielt werden kann, vermindert um geschätzte Fertigstellungs- und Verkaufskosten. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten werden anhand der gewichteten Durchschnittskosten ermittelt. Herstellungskosten umfassen Material- und Personalaufwand sowie direkt zurechenbare Gemeinkosten einschließlich Abschreibungen.

### **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**

Bei der erstmaligen Erfassung werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Wertberichtigungen für mögliche Ausfallrisiken werden für einzelne Kundenforderungen unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten geschätzt.

### **Liquide Mittel**

ALTANA behandelt Kassenbestand, Sichteinlagen und Festgelder mit einer Restlaufzeit seit dem Erwerbszeitpunkt von bis zu drei Monaten als Liquide Mittel. Dies entspricht der Zusammensetzung des Finanzmittelfonds für die Kapitalflussrechnung.

### **Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte**

Ein Vermögenswert wird als zur Veräußerung gehalten eingestuft, wenn der dazugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch die fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte werden mit dem niedrigeren Wert aus dem fortgeführten Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet und gesondert in der Bilanz unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Abschreibung wird ausgesetzt. Ein im Zuge der Veräußerung entstehender Gewinn oder Verlust wird in den Sonstigen betrieblichen Erträgen oder den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen.

### **Finanzinstrumente**

Gemäß IAS 39 weist ALTANA alle Finanzaktiva und -passiva sowie alle Derivate in der Bilanz als Vermögenswerte oder Schuldposten aus und bewertet sie bis auf einige Ausnahmen (z. B. Kredite und Forderungen) zum beizulegenden Zeitwert. Für Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, gelten folgende Regeln: Die beizulegenden Zeitwerte für Wertpapiere entsprechen Preisen, die für identische Vermögenswerte auf aktiven Märkten notiert sind (Hierarchiestufe 1). Bei den Beteiligungen, den derivativen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wird der beizulegende Zeitwert anhand von Bewertungsmethoden, die auf beobachtbaren Marktdaten beruhen (Hierarchiestufe 2), oder anhand nicht am Markt beobachtbarer Parameter (Hierarchiestufe 3) ermittelt.

Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten, die als Sicherungsbeziehung bilanziert werden, werden ergebnis- oder eigenkapitalwirksam erfasst, je nachdem, ob es sich um eine Sicherung im Rahmen eines Fair Value Hedges oder Cash Flow Hedges handelt. Die Marktwertänderungen des gesicherten Grundgeschäfts sowie des derivativen Finanzinstruments werden im Rahmen eines Fair Value Hedges in der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt. Der wirksame Teil der Marktwertänderungen derivativer Finanzinstrumente, die der Absicherung zukünftiger Geldflüsse dienen (Cash Flow Hedges), werden so lange im Eigenkapital in der Position Sonstiges Ergebnis gezeigt, bis das Grundgeschäft ergebniswirksam wird. Der nicht effektive Anteil eines Cash Flow Hedges oder Sicherungsgeschäfts, die nicht die Voraussetzungen für Hedge Accounting erfüllen, werden sofort ergebniswirksam erfasst. Dies gilt auch für ausgeschlossene Komponenten von Sicherungsgeschäften im Rahmen von Cash Flow Hedges. ALTANA dokumentiert bei Abschluss einer Sicherungsbeziehung den Zusammenhang zwischen dem eingesetzten Sicherungsinstrument und dem Grundgeschäft. Zusätzlich erfolgt zu Beginn der Sicherungsbeziehung und laufend eine Dokumentation über die Einschätzung darüber, ob das eingesetzte Sicherungsinstrument die Wertschwankungen der zugrunde liegenden Transaktion tatsächlich kompensieren kann (Effektivitätsmessung).

### **Aktienähnliche Mitarbeiterbeteiligungsprogramme**

Die Gesellschaft hat im Rahmen ihrer langfristigen Anreizprogramme aktienähnliche Instrumente an ihre Mitarbeiter ausgegeben, deren Bilanzierung sich nach IFRS 2 »Aktienbasierte Vergütung« richtet. Die Gesellschaft bewertet diese Instrumente daher mit dem Marktwert am Tag der Gewährung. Dabei werden die Ausübungsbedingungen, unter denen die Instrumente gewährt wurden, berücksichtigt. Der Aufwand wird über die erforderliche Dienstzeit verteilt. Die Verbindlichkeiten werden bis zur Barabgeltung der ausgegebenen Instrumente zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag mit dem dann geltenden beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden erfolgswirksam erfasst.

### **Pensionsrückstellungen**

Die Bilanzierung der Pensionsrückstellungen erfolgt gemäß IAS 19 »Leistungen an Arbeitnehmer« nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (projected unit credit method), auf Basis von versicherungsmathematischen Gutachten. Neubewertungen der Nettopensionsverpflichtung werden im Jahr ihres Entstehens in voller Höhe im Eigenkapital in der Position Sonstiges Ergebnis verrechnet (siehe »Gesamterfolgsrechnung«). Somit entspricht die Rückstellung in der Regel der tatsächlichen Verpflichtung zum jeweiligen Bilanzstichtag.

### **Sonstige Rückstellungen**

Gemäß IAS 37 »Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen« werden Sonstige Rückstellungen gebildet, sofern rechtliche oder faktische Verpflichtungen gegenwärtig gegenüber Dritten bestehen, die auf vergangenen Ereignissen beruhen und wahrscheinlich zu einem Mittelabfluss führen werden. Darüber hinaus muss eine Schätzung der Höhe der Verpflichtung verlässlich möglich sein.

Die Rückstellung für Gewährleistungsaufwendungen wird aufgrund von Erfahrungswerten gebildet. Basierend auf den durchschnittlichen Gewährleistungsansprüchen der letzten zwei bis drei Jahre wird, je nach Geschäftszweig, ein Prozentsatz ermittelt, der auf den Nettowarenumsatz angewandt wird. Die Rückstellung wird an neue Schätzgrößen angepasst. In den Sonstigen Rückstellungen sind auch personalbezogene Verpflichtungen enthalten, die gemäß IAS 19 bewertet werden.

### **Leasing**

Gemäß IAS 17 »Leasingverhältnisse« werden Leasingtransaktionen, bei denen im Wesentlichen alle Chancen und Risiken von ALTANA als Leasingnehmer getragen werden, als Finanzierungsleasing behandelt. Dementsprechend werden die Leasingobjekte zum niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert und Barwert der Mindestleasingraten aktiviert. Die Abschreibung erfolgt über die geschätzte Nutzungsdauer oder über die kürzere Vertragslaufzeit. Gleichzeitig wird eine entsprechende Verbindlichkeit angesetzt, die zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert wird. Alle übrigen Leasingverträge werden als Operating Lease behandelt und die Leasingzahlungen als Aufwand erfasst.

### Verwendung von Schätzwerten und Ermessensausübungen

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfordert bei einigen Positionen Schätzungen und Annahmen, die Auswirkungen auf die zum jeweiligen Bilanzstichtag ausgewiesenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten sowie die Erträge und Aufwendungen im Berichtszeitraum haben. Die tatsächlichen Beträge können von den Schätzwerten abweichen.

Am Bilanzstichtag hat der Vorstand im Wesentlichen folgende zukunftsbezogene Annahmen getroffen und wesentliche Quellen an Schätzungsunsicherheiten identifiziert, bei denen das Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden erfolgen kann:

**Pensionsverpflichtungen:** Bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen auf Basis des Anwartschaftsbarwertverfahrens werden zum Bilanzstichtag aktuelle Parameter, wie der erwartete Abzinsungsprozentsatz, Gehalts- und Pensionstrend sowie Erträge des Fondsvermögens, verwendet. Wenn sich diese Parameter wesentlich anders als erwartet entwickeln, kann das eine beträchtliche Auswirkung auf die Pensionsverpflichtungen haben (siehe Punkt 24).

**Wertminderungen:** Die Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäftswerte, der anderen Immateriellen Vermögenswerte sowie des Sachanlagevermögens erfolgt generell auf Basis abgezinster Zahlungsströme aus der fortgesetzten Nutzung und dem Verkauf der Vermögenswerte. Faktoren wie geringere als erwartete Umsätze und daraus resultierende niedrigere Nettozahlungsströme, aber auch Änderungen der Abzinsungsprozentsätze, können zu einer Wertminderung führen. Hinsichtlich der bilanzierten Geschäftswerte, der anderen Immateriellen Vermögenswerte und der Sachanlagen wird auf die Punkte 13 und 14 verwiesen.

### 3. Unternehmens- erwerbe und -verkäufe

Unternehmenserwerbe werden von dem Zeitpunkt an, an dem die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik auf ALTANA übergegangen ist, entsprechend IFRS 3 »Unternehmenszusammenschlüsse« nach der Erwerbsmethode bilanziert. Die über den geschätzten beizulegenden Zeitwert der erworbenen anteiligen Nettovermögenswerte hinausgehende übertragene Gegenleistung wird als Geschäftswert aktiviert. Es erfolgt eine Zuordnung zu den entsprechenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, für die aus dem Erwerb ein Nutzen hervorgeht. Die Erträge und Aufwendungen erworbener Unternehmen sind jeweils ab der Kontrollerlangung im Konzernabschluss enthalten. Im Falle einer Veräußerung sind Erträge und Aufwendungen bis zum Verlust der Kontrolle im Konzernabschluss enthalten. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgt im Rahmen der Kaufpreisallokation anhand von praxisüblichen Discounted-Cash-Flow-Verfahren, bei denen Inputfaktoren der Hierarchiestufe 3 verwendet werden.

#### Akquisitionen im Jahr 2014

Am 18.12.2014 hat ALTANA die brasilianische Gesellschaft Overlake Vernizes Gráficos Ltda. (Overlake) im Rahmen eines Share Deals erworben. Das übernommene Unternehmen produziert und vertreibt Überdrucklacke und wird in den Geschäftsbereich Coatings & Sealants integriert. Der vorläufige Kaufpreis betrug 12,5 Mio. € und wurde in bar geleistet.

Am 19.12.2014 hat ALTANA die brasilianischen Gesellschaften Premiata Tintas e Vernizes Gráficos Ltda. und Premiata Especialidades Químicas Ltda. (Premiata) im Rahmen eines

Share Deals erworben. Die übernommenen Unternehmen produzieren Druckfarben und Überdrucklacke und werden in den Geschäftsbereich Coatings & Sealants integriert. Der vorläufige Kaufpreis betrug 16,3 Mio. €, hiervon wurden im Geschäftsjahr 2014 14,8 Mio. € in bar geleistet.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die vorläufige Kaufpreisverteilung auf die einzelnen Vermögenswerte und Schulden, die mit dem Tag der Akquisition von ALTANA übernommen wurden. Eine endgültige Kaufpreisverteilung wird vorgenommen, wenn alle notwendigen Informationen verfügbar sind.

	Overlake	Premiata
in Mio. €		
Geschäftswert	3,8	6,9
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte	6,6	9,4
Sachanlagen	0,4	1,2
Vorräte	2,5	1,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2,6	4,8
Aktive latente Steuern		0,2
Sonstige Aktiva	0,2	0,4
Liquide Mittel	0,6	0,3
Rückstellungen		-0,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1,2	-1,6
Passive latente Steuern	-2,3	-3,2
Sonstige Passiva	-0,7	-3,6
<b>Übertragene Gegenleistung</b>	<b>12,5</b>	<b>16,3</b>

Bedingt durch die Erwerbe zum 18. und 19.12.2014 ergaben sich im Berichtsjahr keine Auswirkungen auf den Konzernumsatz und das Konzernergebnis, mit Ausnahme der Akquisitionsnebenkosten. Wären die Erwerbe zum 1.1.2014 erfolgt, hätten die Geschäfte im Berichtszeitraum mit 28,4 Mio. € zum Konzernumsatz und mit 1,2 Mio. € zum Konzernjahresüberschuss beigetragen.

Die Geschäftswerte aus diesen Akquisitionen lassen sich insbesondere den erwarteten Synergien aus der Nutzung des weltweiten ALTANA Vertriebsnetzes, neuen Technologien und der Nutzung gemeinsamer Forschungsaktivitäten zurechnen.

### Desinvestitionen

Im Geschäftsbereich Electrical Insulation wurden 3,4 % der Anteile an der ELANTAS Beck India Ltd. verkauft, da die in Indien börsennotierte Gesellschaft rechtlich verpflichtet ist, einen Streubesitzanteil von mindestens 25 % nachzuweisen. Aus dem Verkauf flossen ALTANA 1,6 Mio. € zu.

## 4. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse verteilen sich wie folgt auf die Geschäftsbereiche von ALTANA:

	2014	2013
Additives & Instruments	856.744	691.454
Effect Pigments	332.211	334.563
Electrical Insulation	431.245	414.646
Coatings & Sealants	332.063	324.748
	<b>1.952.263</b>	<b>1.765.411</b>

## 5. Kosten der umgesetzten Leistungen

Die Kosten der umgesetzten Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2014	2013
Materialaufwendungen	836.387	781.069
Produktionsaufwendungen		
Personalaufwendungen	176.259	154.961
Abschreibungen	73.131	62.136
Energiekosten	37.970	31.313
Wartung und Reparatur	26.177	21.677
Übrige	60.516	47.746
	<b>1.210.440</b>	<b>1.098.902</b>

## 6. Vertriebskosten

Die Vertriebskosten setzen sich wie folgt zusammen:

	2014	2013
Personalaufwendungen	89.378	80.524
Frachten, Zölle, Versicherungen	56.289	48.791
Provisionen	22.827	24.650
Abschreibungen	28.827	24.951
Übrige	65.749	55.336
	<b>263.070</b>	<b>234.252</b>

Die Vertriebskosten reflektieren insbesondere die weltweiten Aktivitäten des Vertriebsnetzes mit Schwerpunkt auf der kunden-, produkt- und anwendungsspezifischen Beratung durch eigene Mitarbeiter, Delegierte und Vertretungen. Ebenfalls in den Vertriebskosten enthalten sind die Aufwendungen für die Teilnahme an internationalen Messen, die mehrsprachige technische Begleitliteratur der Produkte, die Kundenseminare sowie der Musterversand.

## 7. Sonstige betriebliche Erträge

	2014	2013
Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen	588	647
Gewinne aus Abgängen des Anlagevermögens	494	122
Investitionszuschüsse	1.326	248
Kursdifferenzen, netto	4.960	0
Versicherungserstattungen	2.258	2.051
Auflösung von Rückstellungen	0	461
Übrige	11.263	7.739
	<b>20.889</b>	<b>11.268</b>

Das Ergebnis aus Kursdifferenzen setzt sich wie folgt zusammen:

	2014	2013
Wechselkursgewinne	9.128	3.604
Wechselkursverluste	-4.168	-7.375
<b>Nettogewinn (+)/Nettoverlust (-)</b>	<b>4.960</b>	<b>-3.771</b>

## 8. Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2014	2013
Abschreibungen auf Forderungen	2.195	923
Verluste aus Abgängen des Anlagevermögens	1.526	848
Kursdifferenzen, netto	0	3.771
Wertminderungen von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	10.000	1.959
Spenden	492	345
Übrige	2.665	3.332
	<b>16.878</b>	<b>11.178</b>

## 9. Finanzerträge

	2014	2013
Zinserträge	4.279	3.112
Gewinne aus Wertpapierabgängen	459	9.838
Gewinne aus derivativen Finanzinstrumenten	148	161
Beteiligungserträge	192	160
Übrige Finanzerträge	1.022	477
	<b>6.100</b>	<b>13.748</b>

## 10. Finanzaufwendungen

	2014	2013
Zinsaufwendungen	16.244	11.710
Wertminderungen	65	0
Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten	1.932	15.681
Übrige Finanzaufwendungen	1.952	3.613
	<b>20.193</b>	<b>31.004</b>

## 11. Ertragsteuern

Der Ertragsteueraufwand stellt sich wie folgt dar:

	2014	2013
Laufende Steuern	72.907	65.691
Latente Steuern	-300	-4.725
<b>Ertragsteuern</b>	<b>72.607</b>	<b>60.966</b>

Der kombinierte Ertragsteuersatz beträgt wie im Vorjahr 29 %. Dieser setzt sich aus dem Körperschaftsteuersatz von 15 %, dem Solidaritätszuschlag von 5,5 % sowie der Gewerbesteuer von ca. 13 % zusammen. Der Steuersatz für die Gewerbesteuer basiert auf einem gewichteten Gewerbesteuerhebesatz aller deutschen Gemeinden, in denen ALTANA Betriebsstätten unterhält.

Für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 wich der Steueraufwand bei Anwendung des zu erwartenden Steuersatzes von 29 % wie folgt von den effektiven Werten ab:

	2014	2013
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)</b>	<b>251.762</b>	<b>212.607</b>
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	-1.823	744
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern bereinigt (EBT bereinigt)</b>	<b>253.585</b>	<b>211.863</b>
Rechnerischer Steueraufwand zum anzunehmenden durchschnittlichen Steuersatz	73.540	61.440
Nichtabzugsfähige Aufwendungen	3.318	4.556
Besteuerungsunterschiede aufgrund anderer Steuersätze	891	-9
Steuerfreie Einkommensteile	-2.960	-7.503
Steuern für Vorperioden	-7.274	2.463
Sonstiges	5.092	19
<b>Ertragsteuern</b>	<b>72.607</b>	<b>60.966</b>
Effektive Steuerquote <sup>1</sup>	28,6 %	28,8 %

<sup>1</sup> bezogen auf bereinigtes Ergebnis vor Ertragsteuern (ohne Ergebnis aus assoziierten Unternehmen)

Die bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern betrafen folgende Bilanzposten:

	31.12.2014		31.12.2013	
	Aktiva	Passiva	Aktiva	Passiva
Immaterielle Vermögenswerte	1.551	-96.987	1.375	-86.566
Sachanlagen	3.293	-46.148	3.028	-42.129
Finanzanlagen	564	-2.609	407	-2.462
Vorräte	13.716	-1.639	11.070	-1.211
Forderungen und Sonstige Vermögenswerte	1.009	-5.625	1.507	-4.291
Wertpapiere	0	0	0	-81
Pensionsrückstellungen	39.705	-618	21.387	-435
Sonstige Rückstellungen	7.404	-1.007	3.223	-828
Verbindlichkeiten	4.765	-13	3.119	-34
Steuerliche Verlustvorträge	4.517	0	4.650	0
Wertberichtigungen zu latenten Steuern	-2.257	0	-2.106	0
Beteiligungswerte	0	-1.989	0	-585
Saldierung	-55.530	55.530	-30.056	30.056
<b>Saldo latente Steuern</b>	<b>18.737</b>	<b>-101.105</b>	<b>17.604</b>	<b>-108.566</b>

Der Zeitraum der möglichen Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge von ALTANA ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

	2014	2013
<b>Steuerliche Verlustvorträge</b>	<b>57.786</b>	<b>62.185</b>
zeitlich unbeschränkt	20.187	17.735
verfallbar bis 2019 (VJ: 2018)	28.165	20.428
verfallbar nach 2019 (VJ: 2018)	9.434	24.022

Aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 44,2 Mio. € (2013: 47,8 Mio. €) wurden zum 31.12.2014 nicht berücksichtigt, da die künftige Verrechnung mit steuerpflichtigen Gewinnen nicht wahrscheinlich ist. Steuerliche Verlustvorträge, für die keine latenten Steuern aktiviert wurden, sind in Höhe von 6,7 Mio. € zeitlich unbegrenzt nutzbar, 28,2 Mio. € verfallen bis einschließlich 2019 und 9,3 Mio. € nach 2019.

Zum 31.12.2014 wurden passive latente Steuern für temporäre Unterschiede zwischen dem steuerlichen Teilwertansatz und den nicht ausgeschütteten Gewinnen von bestimmten Beteiligungen in Höhe von 52,5 Mio. € (2013: 44,1 Mio. €) nicht gebildet, da die Umkehrung der Differenzen gesteuert werden kann und in naher Zukunft nicht wahrscheinlich ist.

## 12. Sonstige Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Personalaufwendungen

Die Personalaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2014	2013
Löhne und Gehälter	319.710	286.978
Sozialabgaben und Aufwendungen für Unterstützung	55.991	51.483
Aufwand für Pensionen und sonstige Ruhestandsleistungen	14.546	12.991
	<b>390.247</b>	<b>351.452</b>

In den Personalaufwendungen sind Aufwendungen für die Mitarbeiterbeteiligungsprogramme enthalten (siehe Punkt 22). Dabei entfallen 4,8 Mio. € (2013: 4,6 Mio. €) auf den Vergütungsplan für Führungskräfte »ALTANA Equity Performance« und 1,2 Mio. € (2013: 0,9 Mio. €) auf den Vergütungsplan für Mitarbeiter »ALTANA Gewinn-Beteiligungs-Rechte«.

Die Personalaufwendungen resultierten aus folgender durchschnittlicher Personalstruktur:

	2014	2013
Mitarbeiter je Geschäftsbereich		
Additives & Instruments	1.868	1.561
Effect Pigments	1.839	1.877
Electrical Insulation	956	951
Coatings & Sealants	1.047	998
Holding	80	78
	<b>5.790</b>	<b>5.465</b>

### Abschreibungen und Wertminderungen

Die Abschreibungen und Wertminderungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

	2014	2013
Planmäßige Abschreibung auf Immaterielle Vermögenswerte	50.426	41.620
Planmäßige Abschreibung auf Sachanlagen	69.276	63.000
Wertminderungen von Immateriellen Vermögenswerten	6.758	0
Wertminderungen von Sachanlagen	3.242	1.959
	<b>129.702</b>	<b>106.579</b>

Hinsichtlich der Wertminderungen von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen wird auf die Punkte 13 und 14 verwiesen. Wertminderungen von Wertpapieren sind in den Finanzaufwendungen ausgewiesen (Punkt 10).

### 13. Immaterielle Vermögenswerte

	Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte	Geschäftswerte	Software und Sonstige	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>				
Saldo zum 1.1.2013	423.940	271.862	83.123	778.925
Zugänge	5.065	0	11.711	16.776
Abgänge	-1.802	0	-1.350	-3.152
Umbuchungen	0	0	72	72
Währungsänderungen	-7.431	-13.573	-541	-21.545
Änderungen des Konsolidierungskreises	188.935	256.955	1.677	447.567
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>608.707</b>	<b>515.244</b>	<b>94.692</b>	<b>1.218.643</b>
Zugänge	1.199	0	3.683	4.882
Abgänge	-303	0	-48	-351
Umbuchungen	77	0	-17	60
Währungsänderungen	29.764	42.951	1.105	73.820
Änderungen des Konsolidierungskreises	22.549	10.522	92	33.163
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>661.993</b>	<b>568.717</b>	<b>99.507</b>	<b>1.330.217</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>				
Saldo zum 1.1.2013	198.339	47.804	57.253	303.396
Zugänge	32.798	0	7.554	40.352
Abgänge	-1.802	0	-1.321	-3.123
Wertminderungen	0	0	0	0
Umbuchungen	0	0	5	5
Währungsänderungen	-3.492	-626	-257	-4.375
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>225.843</b>	<b>47.178</b>	<b>63.234</b>	<b>336.255</b>
Zugänge	40.239	0	10.187	50.426
Abgänge	-303	0	-44	-347
Wertminderungen	6.758	0	0	6.758
Umbuchungen	0	0	0	0
Währungsänderungen	9.492	1.942	703	12.137
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>282.029</b>	<b>49.120</b>	<b>74.080</b>	<b>405.229</b>
<b>Bilanzwert zum</b>				
<b>31.12.2014</b>	<b>379.964</b>	<b>519.597</b>	<b>25.427</b>	<b>924.988</b>
31.12.2013	382.864	468.066	31.458	882.388

Im Berichtsjahr 2014 betrafen die Zugänge in der Position Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte mit 1,1 Mio. € die Aktivierung von REACH-Aufwendungen, im Wesentlichen im Geschäftsbereich Additives & Instruments. Für SAP-Projekte wurden vornehmlich in den Geschäftsbereichen Effect Pigments und Additives & Instruments 1,8 Mio. € aktiviert. Die Änderungen des Konsolidierungskreises betrafen mit 26,7 Mio. € den Erwerb der brasilianischen Gesellschaften im Geschäftsbereich Coatings & Sealants (siehe Punkt 3) und mit 6,4 Mio. € nachträgliche Anpassungen der Kaufpreisallokation aus dem Kauf des Rheologie-Geschäfts im Geschäftsbereich Additives & Instruments.

Im Geschäftsjahr 2013 entfielen die Zugänge mit 9,1 Mio. € auf SAP-Projekte, vornehmlich in den Geschäftsbereichen Effect Pigments und Additives & Instruments. In diesem Zusammenhang wurden 0,2 Mio. € direkt zurechenbare Finanzierungskosten aktiviert, für deren Bewertung lag der Finanzierungskostensatz bei 2,8 %. Bei der Position Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte entfielen 3,6 Mio. € auf den Erwerb von Kundenlisten und Technologien im Geschäftsbereich Additives & Instruments. Die Änderungen des Konsolidierungskreises betrafen im Wesentlichen den Kauf des Rheologie-Geschäfts im Geschäftsbereich Additives & Instruments.

Im Geschäftsbereich Coatings & Sealants setzte sich im Geschäftsjahr 2014 die wettbewerbsbedingte negative Entwicklung im Geschäft mit wasserbasierenden Flexo-/Tiefdruckfarben fort. Aufgrund dieser Entwicklung wurde an europäischen Standorten ein Wertminderungsbedarf von 10,0 Mio. € erfasst, da der festgestellte Nutzungswert geringer war als der Buchwert. Hiervon entfielen 6,8 Mio. € auf Immaterielle Vermögenswerte und 3,2 Mio. € auf Sachanlagen (siehe Punkt 14).

Die in den Folgejahren erwarteten Abschreibungen auf Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte sowie Software stellen sich wie folgt dar, wobei die tatsächlichen Abschreibungen von den erwarteten Abschreibungen abweichen können:

2015	49.414
2016	41.093
2017	38.699
2018	36.806
2019	31.362
Danach	185.596

In der Position Patente, Lizenzen und ähnliche Rechte sind Markenrechte mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von 21,5 Mio. € (2013: 21,2 Mio. €) enthalten. Diese wurden aufgrund einer Analyse der Produktlebenszyklen und anderer einschlägiger Faktoren als Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmbarer Nutzungsdauer eingeordnet, von denen erwartet wird, dass sie zeitlich unbefristet positive Zahlungsströme generieren.

Die Geschäftswerte sind den folgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet:

	<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
Additives & Instruments	293.702	262.382
Effect Pigments	80.254	77.185
Electrical Insulation	75.620	72.944
Coatings & Sealants	70.021	55.555
	<b>519.597</b>	<b>468.066</b>

### Werthaltigkeitstest für Geschäftswerte

ALTANA hat die Geschäftswerte auf Werthaltigkeit überprüft. Die Überprüfung wird mindestens jährlich im 4. Quartal basierend auf der jeweiligen Langzeitplanung durchgeführt. Die letzte Überprüfung wurde auf Basis der Langzeitplanung für die Jahre 2015 bis 2019 durchgeführt. Dieser Planung lagen Erfahrungswerte der Vergangenheit sowie bestmögliche Einschätzungen des Managements über die zukünftige Entwicklung zugrunde. Darüber hinaus wurden die in der Planung verwendeten gewichteten durchschnittlichen Wachstumsraten aus entsprechenden Marktprognosen abgeleitet. Um die Überprüfungen der Werthaltigkeit durchzuführen, schätzte ALTANA Zahlungsmittelzuflüsse über die Planungsperiode hinaus, indem eine konstante Wachstumsrate für die Folgejahre fortgeschrieben wurde. Unter Anwendung eines Discounted-Cash-Flow-Verfahrens wurde der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit ermittelt. Hierbei kamen folgende Parameter zur Anwendung: Diskontierungszinssatz nach Steuern 7,5 %; Wachstumsraten: Additives & Instruments 2,0 %, Effect Pigments, Electrical Insulation und Coatings & Sealants jeweils 1,5 %. Der ermittelte beizulegende Zeitwert wurde dann mit dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verglichen.

Die Überprüfungen der Werthaltigkeit wurden auf Basis der beizulegenden Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten durchgeführt. Zur Absicherung des Ergebnisses des Werthaltigkeitstests ermittelt ALTANA außerdem den Nutzungswert für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit.

Im Berichtsjahr wurde keine Wertminderung auf Geschäftswerte gebucht. Die Sensitivitätsanalysen haben ergeben, dass auch innerhalb eines realistischen Rahmens abweichender wesentlicher Annahmen kein Wertminderungsbedarf vorliegt.

Im Zeitraum seit der Durchführung der Wertminderungsprüfung bis zum 31.12.2014 sind keine Indikatoren für eine Wertminderung aufgetreten.

### Werthaltigkeitstest für Immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäftswerte)

Im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfungen 2014 und 2013 ergab sich bei Immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer kein Wertminderungsbedarf.

## 14. Sachanlagen

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere An- lagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>					
Saldo zum 1.1.2013	468.054	498.495	171.413	41.728	1.179.690
Zugänge	7.899	15.659	8.344	45.655	77.557
Abgänge	-4.078	-3.627	-11.431	-554	-19.690
Umbuchungen	12.157	17.924	2.144	-32.297	-72
Währungsänderungen	-4.455	-5.687	-1.921	-1.332	-13.395
Änderungen des Konsolidierungskreises	12.991	40.076	512	1.241	54.820
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>492.568</b>	<b>562.840</b>	<b>169.061</b>	<b>54.441</b>	<b>1.278.910</b>
Zugänge	11.280	23.342	19.182	31.704	85.508
Abgänge	-1.307	-5.005	-4.640	-152	-11.104
Umbuchungen	12.676	25.739	2.205	-40.680	-60
Währungsänderungen	12.063	19.884	4.704	2.764	39.415
Änderungen des Konsolidierungskreises	196	-5.143	336	0	-4.611
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>527.476</b>	<b>621.657</b>	<b>190.848</b>	<b>48.077</b>	<b>1.388.058</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
Saldo zum 1.1.2013	147.172	266.914	112.495	0	526.581
Zugänge	16.313	33.658	13.029	0	63.000
Abgänge	-3.504	-2.703	-11.131	0	-17.338
Wertminderungen	0	1.941	18	0	1.959
Umbuchungen	0	0	-5	0	-5
Währungsänderungen	-1.081	-2.804	-1.219	0	-5.104
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0	0
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>158.900</b>	<b>297.006</b>	<b>113.187</b>	<b>0</b>	<b>569.093</b>
Zugänge	17.169	38.887	13.220	0	69.276
Abgänge	-392	-3.476	-4.234	0	-8.102
Wertminderungen	1.476	1.142	624	0	3.242
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Währungsänderungen	3.003	8.569	2.692	0	14.264
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0	0	0
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>180.156</b>	<b>342.128</b>	<b>125.489</b>	<b>0</b>	<b>647.773</b>
<b>Bilanzwert zum</b>					
<b>31.12.2014</b>	<b>347.320</b>	<b>279.529</b>	<b>65.359</b>	<b>48.077</b>	<b>740.285</b>
31.12.2013	333.668	265.834	55.874	54.441	709.817

Im Geschäftsjahr 2014 betrafen die Zugänge mit 18,4 Mio. € im Geschäftsbereich Additives & Instruments die Produktionserweiterung des amerikanischen Standorts in Wallingford. In diesem Zusammenhang wurden 0,5 Mio. € direkt zurechenbare Finanzierungskosten aktiviert, der Bewertung lag ein Finanzierungskostensatz von 2,4 % zugrunde. Des Weiteren wurden 13,1 Mio. € in die deutschen Standorte investiert. Im Geschäftsbereich Effect Pigments wurden am Standort Hartenstein 8,8 Mio. € investiert, weitere 7,8 Mio. € flossen in die amerikanischen Standorte. Zur Erweiterung der Produktions- und Forschungskapazitäten wurden im Geschäftsbereich Electrical Insulation in Italien 8,2 Mio. € investiert. Im Geschäftsbereich Coatings & Sealants betrafen die Investitionen mit 4,9 Mio. € die deutschen Standorte.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises betrafen mit 1,6 Mio. € den Erwerb der brasilianischen Gesellschaften im Geschäftsbereich Coatings & Sealants (siehe Punkt 3) und mit -6,3 Mio. € nachträgliche Anpassungen der Kaufpreisallokation aus dem Kauf des Rheologie-Geschäfts im Geschäftsbereich Additives & Instruments.

Die Zugänge des Geschäftsjahres 2013 betrafen im Geschäftsbereich Additives & Instruments mit 22,1 Mio. € die Produktionserweiterung des amerikanischen Standorts in Wallingford. In diesem Zusammenhang wurden direkt zurechenbare Finanzierungskosten in Höhe von 0,2 Mio. € aktiviert, für deren Bewertung ein Finanzierungskostensatz von 2,8 % verwendet wurde. Im Geschäftsbereich Effect Pigments wurden am Standort Hartenstein 9,6 Mio. € investiert, weitere 7,0 Mio. € flossen im Geschäftsbereich Electrical Insulation in die Renovierung und den Ausbau des Forschungs- und Verwaltungsgebäudes im amerikanischen St. Louis. Die Änderungen des Konsolidierungskreises betrafen den Kauf des Rheologie-Geschäfts im Geschäftsbereich Additives & Instruments.

Von den Abgängen 2013 betrafen 0,5 Mio. € die Umgliederung eines unbebauten Grundstücks in die Position »Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte«.

Zum 31.12.2014 wurden unter den Sachanlagen Vermögenswerte aufgrund von Finanzierungsleasingverträgen mit einem Buchwert kleiner 20 Tsd. € (2013: 0,1 Mio. €) sowie als Finanzinvestition gehaltene Grundstücke und Gebäude mit 1,0 Mio. € (2013: 2,0 Mio. €) ausgewiesen. Der beizulegende Zeitwert dieser Grundstücke und Gebäude beträgt 3,5 Mio. € (2013: 4,3 Mio. €). Im Zusammenhang mit als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien bestehen keine Verfügungsbeschränkungen oder sonstigen vertraglichen Verpflichtungen.

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 erhielt ALTANA keine wesentlichen steuerpflichtigen und steuerfreien Investitionszuschüsse.

2014 wurden im Geschäftsbereich Coatings & Sealants an europäischen Standorten Wertminderungen von insgesamt 3,2 Mio. € erfasst (siehe Punkt 13). Im Geschäftsbereich Effect Pigments wurde an einem chinesischen Standort 2013 eine Wertminderung in Höhe von 2,0 Mio. € erfasst.

Im Berichtsjahr 2014 wurden die zur Besicherung von Bankschulden dienenden Sachanlagen freigegeben (2013: 4,1 Mio. €).

## 15. Finanzanlagen

	Beteiligungen	Sonstige langfristige Finanzanlagen	Gesamt
<b>Anschaffungskosten</b>			
Saldo zum 1.1.2013	1.880	500	2.380
Zugänge	0	48	48
Abgänge	0	-44	-44
Währungsänderungen	-79	-25	-104
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	-150	-150
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>1.801</b>	<b>329</b>	<b>2.130</b>
Zugänge	0	141	141
Abgänge	0	-45	-45
Währungsänderungen	237	8	245
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	-30	-30
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>2.038</b>	<b>403</b>	<b>2.441</b>
<b>Kumulierte Wertminderungen</b>			
Saldo zum 1.1.2013	689	0	689
Wertminderungen	0	0	0
Abgänge	0	0	0
Währungsänderungen	-30	0	-30
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>659</b>	<b>0</b>	<b>659</b>
Wertminderungen	0	0	0
Abgänge	0	0	0
Währungsänderungen	89	0	89
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	0
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>748</b>	<b>0</b>	<b>748</b>
<b>Bilanzwert zum</b>			
<b>31.12.2014</b>	<b>1.290</b>	<b>403</b>	<b>1.693</b>
31.12.2013	1.142	329	1.471

In den Geschäftsjahren 2014 und 2013 wurden keine Wertminderungen vorgenommen.

Von den Sonstigen langfristigen Finanzanlagen bezogen sich zum 31.12.2014 insgesamt 0,2 Mio. € (2013: 0,2 Mio. €) auf langfristige Mitarbeiterdarlehen, die mit einem gewichteten Durchschnitt von 4,3 % (2013: 4,4 %) verzinst wurden.

## 16. Anteile an assoziierten Unternehmen

	Anteile an assoziierten Unternehmen
Saldo zum 1.1.2013	9.868
Zugänge	744
Abgänge	-611
Währungsänderungen	-1.693
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>8.308</b>
Zugänge	51.484
Abgänge	-3.101
Währungsänderungen	-146
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>56.545</b>

Die Bilanzierung der Beteiligungen an den assoziierten Unternehmen erfolgt nach der Equity-Methode.

Das anteilige Eigenkapital der 39%igen Beteiligung an Aldoro betrug zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung im Geschäftsjahr 2005 2,8 Mio.€, der anfängliche Geschäftswert wurde mit 4,4 Mio.€ ermittelt.

Am 25.6.2014 hat ALTANA mit der Landa-Gruppe eine Vereinbarung unterzeichnet, nach der ALTANA für insgesamt 100 Mio. € im Wege der Kapitalerhöhung einen Minderheitsanteil an Landa Digital Printing erwirbt. Im Juli 2014 wurde in einem ersten Schritt gegen Barzahlung von 50 Mio. € ein Anteil von 20,0 % an der Landa Corp., Rehovot/Israel, erworben. Der zweite Schritt der Vereinbarung ist mit einer weiteren Barzahlung von 50 Mio. € und der entsprechenden Aufstockung des Anteils auf 33,3 % im Januar 2015 vollzogen worden (siehe Punkt 33). Das anteilige Eigenkapital betrug zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung 6,3 Mio. €. Ein Betrag von 43,7 Mio. € wurde den Entwicklungskosten zugeordnet, ein Geschäftswert wurde nicht identifiziert.

Die nachfolgende Tabelle enthält Finanzinformationen zu den assoziierten Unternehmen, wobei sich die Angaben jeweils auf 100 % und nicht auf den jeweiligen Konzernanteil beziehen:

	31.12.2014	31.12.2013
Vermögenswerte	53.362	14.383
Verbindlichkeiten	23.922	2.224
Umsatzerlöse	13.256	14.208
Ergebnis nach Steuern (EAT)	-18.597	2.275

## 17. Vorräte

	<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	95.283	88.707
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	28.827	44.696
Fertige Erzeugnisse und Waren	151.139	114.882
Geleistete Anzahlungen	750	138
	<b>275.999</b>	<b>248.423</b>

Von den Vorräten wurden Abwertungen in Höhe von 19,6 Mio. € (2013: 22,8 Mio. €) bei den jeweiligen Vorratsklassen abgesetzt.

## 18. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	349.634	310.910
Wertberichtigungen	-4.177	-2.867
	<b>345.457</b>	<b>308.043</b>

Die Zuführung zu den Wertberichtigungen wird in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen. Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

	<b>2014</b>	2013
Wertberichtigungen zum 1.1.	2.867	3.460
Währungsänderungen	91	-48
Zuführungen	2.195	923
Auflösungen	-588	-647
Inanspruchnahme	-388	-821
<b>Wertberichtigungen zum 31.12.</b>	<b>4.177</b>	<b>2.867</b>

Das Kreditrisiko per 31.12.2014 und 31.12.2013 wird in der folgenden Tabelle dargestellt:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Buchwert	Davon zum Abschlussstichtag weder wertberichtigt noch überfällig	Davon zum Abschlussstichtag nicht wertberichtigt und in den folgenden Zeitbändern überfällig				wertberichtigt (netto)
			0–30 Tage	31–60 Tage	61–90 Tage	Mehr als 90 Tage	
			<b>31.12.2014</b>	<b>345.457</b>	<b>299.653</b>	<b>29.931</b>	
31.12.2013	308.043	267.713	28.711	6.810	2.404	2.337	68

Hinsichtlich des weder wertberichtigten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen deuteten zu den Bilanzstichtagen keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

## 19. Wertpapiere

Gemäß IAS 39 werden Wertpapiere der Kategorie »zur Veräußerung verfügbar« zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Sofern dieser nicht ermittelbar ist, werden die Wertpapiere zu Anschaffungskosten bewertet. Die fortgeschriebenen Anschaffungskosten und beizulegenden Zeitwerte sowie die im Eigenkapital netto nach Ertragsteuern ausgewiesenen unrealisierten Gewinne und Verluste stellen sich je Wertpapierkategorie wie folgt dar:

	Fortgeschriebene Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierter Gewinn	Unrealisierter Verlust
<b>31.12.2014</b>				
Geldmarktfonds	3.934	3.931	0	3
Aktien und Aktienfonds	1.220	1.220	0	0
	<b>5.154</b>	<b>5.151</b>	<b>0</b>	<b>3</b>

	Fortgeschriebene Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert	Unrealisierter Gewinn	Unrealisierter Verlust
31.12.2013				
Geldmarktfonds	5.314	5.547	237	4
Aktien und Aktienfonds	1.598	1.598	0	0
	<b>6.912</b>	<b>7.145</b>	<b>237</b>	<b>4</b>

## 20. Sonstige Vermögenswerte

	31.12.2014		31.12.2013	
	Kurzfristige Sonstige Vermögenswerte	Langfristige Sonstige Vermögenswerte	Kurzfristige Sonstige Vermögenswerte	Langfristige Sonstige Vermögenswerte
Forderungen an Mitarbeiter	345	82	415	52
Barwert von Lebensversicherungen	39	1.920	63	1.899
Forderungen an die Finanzverwaltung	25.142	175	17.833	215
Geleistete Anzahlungen	1.823	1	2.235	3
Darlehen an Dritte	28	0	1.316	0
Rechnungsabgrenzungsposten	4.697	1.263	5.341	2.222
Derivative Finanzinstrumente	3.785	358	9.051	747
Forderungen aus Wechseln	41.977	0	37.122	0
Übrige	6.913	6.914	11.319	1.730
	<b>84.749</b>	<b>10.713</b>	<b>84.695</b>	<b>6.868</b>

## 21. Eigenkapital

### Gezeichnetes Kapital

Das Aktienkapital betrug 136.097.896€ bei 136.097.896 nennwertlosen Stückaktien und ist vollständig einbezahlt. Somit entspricht jede Stückaktie einem rechnerischen Anteil von 1€ am Grundkapital.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält das Aufgeld aus der Ausgabe von Aktien durch die ALTANA AG sowie Beträge aus aktienbasierten Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen. Ebenfalls enthalten sind Einzahlungen aus der Anteilsveräußerung an andere Gesellschafter.

### Sonstige Eigenkapitalpositionen

Entsprechend IAS 39 werden unrealisierte Gewinne und Verluste aus Änderungen der beizulegenden Zeitwerte von zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumenten abzüglich Ertragsteuern in die Position »Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« eingestellt, sofern keine Wertminderungen vorliegen.

Wertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten, die zur Absicherung von zukünftigen Zahlungsströmen dienen, werden abzüglich Ertragsteuern in der Position »Derivative Finanzinstrumente« erfasst, wenn die Kriterien des Hedge Accounting entsprechend IAS 39 erfüllt sind.

### Angaben zu Sachverhalten in der Gesamterfolgsrechnung

In der folgenden Tabelle sind die Aufwendungen und Erträge sowie die darauf entfallende Steuerbelastung der im Eigenkapital erfassten Wertänderungen dargestellt:

	2014			2013		
	vor Ertragsteuern	Ertragsteuern	nach Ertragsteuern	vor Ertragsteuern	Ertragsteuern	nach Ertragsteuern
Neubewertung der Nettopensionsverpflichtung	- 55.052	16.401	- 38.651	- 2.010	418	- 1.592
<b>Posten, die nicht aufwands- oder ertragswirksam umgliedert werden</b>	<b>- 55.052</b>	<b>16.401</b>	<b>- 38.651</b>	<b>- 2.010</b>	<b>418</b>	<b>- 1.592</b>
Unterschiede aus der Währungs- umrechnung (inkl. Anteile anderer Gesellschafter)	99.362	864	100.226	- 34.361	20	- 34.341
Gewinne und Verluste aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	- 359	121	- 238	- 638	217	- 421
Gewinne und Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten	- 3.208	966	- 2.242	- 4.037	1.211	- 2.826
Marktwertveränderungen von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	111	- 37	74	404	- 145	259
Marktwertveränderungen von derivativen Finanzinstrumenten	- 5.264	1.576	- 3.688	7.049	- 2.115	4.934
<b>Posten, die später aufwands- oder ertragswirksam umgliedert werden können</b>	<b>90.642</b>	<b>3.490</b>	<b>94.132</b>	<b>- 31.583</b>	<b>- 812</b>	<b>- 32.395</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>35.590</b>	<b>19.891</b>	<b>55.481</b>	<b>- 33.593</b>	<b>- 394</b>	<b>- 33.987</b>

### Zusätzliche Angaben zum Kapitalmanagement

Das Kapitalmanagement des ALTANA Konzerns umfasst die Steuerung der liquiden Mittel und Wertpapiere, des Eigenkapitals sowie des Fremdkapitals. Vorrangiges Ziel ist die konzernweit optimale Bereitstellung von finanziellen Mitteln. Im Wesentlichen finanziert ALTANA die Unternehmensaktivitäten aus laufenden operativen Mittelzuflüssen. Darüber hinausgehende Finanzmittelbedarfe werden durch die Aufnahme von Finanzmitteln gedeckt.

Im Geschäftsjahr 2014 erhöhte sich das Eigenkapital des ALTANA Konzerns um 179,9 Mio. € auf 1.745,5 Mio. €. Aus der Ausschüttung der ordentlichen Dividende für das Vorjahr reduzierte sich das Eigenkapital um insgesamt 55,0 Mio. €. Dieser Verminderung steht ein Konzernjahresüberschuss im Jahr 2014 von 179,2 Mio. € gegenüber. Der Anteil des Fremdkapitals an den gesamten Passiva lag bei 37 %. Die lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten machten dabei 25 % bzw. 11 % der Passiva aus.

Im Geschäftsjahr 2013 hat ALTANA die Finanzierung der Akquisition des Rheologie-Geschäfts der Rockwood Holdings abgeschlossen. Dazu wurde eine Akquisitionsfinanzierung über 300 Mio. € durch ein internationales Bankenkonsortium bereitgestellt. Nach Abschluss der Akquisition wurden 200 Mio. € durch die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens refinanziert. Zum 31.12.2014 war die Akquisitionsfinanzierung komplett zurückgeführt. Das 2013 begebene Schuldscheindarlehen über 200 Mio. €, das 2012 begebene Schuldscheindarlehen über 150 Mio. € sowie die 2012 vereinbarte syndizierte Kreditlinie von 250 Mio. € haben im Minimum eine Laufzeit bis 2016.

Entsprechend den vertraglichen Regelungen mit dem Bankenkonsortium der syndizierten Kreditlinie ist eine Relation (»Financial Covenant«) der Nettoverschuldung zum EBITDA von maximal 3,0:1 einzuhalten. ALTANA weist am 31.12.2014 eine Relation von kleiner 1,0:1 aus. Bei Verstoß gegen diese Regelung hat das Bankenkonsortium das Recht, die Konditionen neu zu verhandeln bzw. den Kreditvertrag zu kündigen.

Hinsichtlich der Bilanzstruktur strebt ALTANA zukünftig eine Aufteilung zwischen Eigen- und Fremdkapital an, die es ermöglicht, die Wachstumsstrategie (sowohl operativ als auch durch Akquisitionen) fortzuführen. Aktuell liegt kein externes Kreditrating durch eine Ratingagentur vor. Die derzeitige und zukünftig angestrebte Bilanzstruktur – arrondierende Akquisitionen eingeschlossen – soll den Anforderungen eines Investment Grade Ratings genügen.

Bei Konzerngesellschaften mit Sitz in Brasilien, Indien und China liegen regulatorisch begründete Devisenbeschränkungen vor.

### Anteile anderer Gesellschafter

Die nachfolgende Tabelle enthält Finanzinformationen zu der Konzerngesellschaft ELANTAS Beck India Ltd., wobei sich die Angaben jeweils auf 100 % und nicht auf den Konzernanteil von 75 % beziehen:

	31.12.2014	31.12.2013
Vermögenswerte	35.996	33.209
Verbindlichkeiten	13.487	10.530
Umsatzerlöse	41.977	38.918
Ergebnis nach Steuern (EAT)	2.927	2.370

Auf die anderen Gesellschafter entfiel ein Gewinnanteil von 0,7 Mio. € (2013: 0,5 Mio. €). Ihnen wurde eine Dividende in Höhe von 1,4 Mio. € (2013: 2,2 Mio. €) ausgezahlt. Am Ende der Berichtsperiode halten diese 25 % (2013: 21,6 %) der Anteile.

Der Verkauf der Anteile 2014 wurde gemäß IFRS 10 im Eigenkapital erfasst.

## 22. Mitarbeiterbeteiligungsprogramme

### ALTANA Equity Performance (AEP)

Seit 2010 hat ALTANA einen Vergütungsplan mit langfristiger Anreizwirkung für Führungskräfte aufgelegt. Der Vergütungsplan sieht die Ausgabe von Rechten (ALTANA Equity Performance Awards) vor, die sich in Anlehnung an eine Eigenkapitalbewertung von ALTANA entwickeln. Im Rahmen dieses Programms wurden in den Jahren 2010 bis 2014 jeweils AEP Awards ausgegeben.

Die Führungskräfte leisten ein anfängliches Eigeninvestment in sogenannte ALTANA Equity Performance Rights. Hierbei handelt es sich um vom Unternehmen ausgegebene Schuldtitel, deren Bewertung sich an einer virtuellen Unternehmenswertentwicklung orientiert. Diese Bewertung bildet auch die Grundlage für die Wertentwicklung der darauf aufbauenden AEP Awards.

Den Teilnehmern wird bei Programmbeginn eine vorläufige Zahl von AEP Awards gewährt. Die endgültige Anzahl der AEP Awards hängt von der Wertentwicklung der AEP Rights bis zum Planablauf ab. Maximal werden 150 % der vorläufig gewährten AEP Awards ausbezahlt. Die Auszahlung erfolgt am Ende der jeweiligen Planlaufzeit (vier Jahre, dies entspricht der Erdienungsperiode) in bar. Der Auszahlungsbetrag ist abhängig von der Entwicklung des Unternehmenswerts und ist maximal auf 250 % des ursprünglichen Zuteilungswerts beschränkt.

Für die Tranche AEP 2010 wurden am Ende der Planlaufzeit zum 31.12.2013 31.065 AEP Awards endgültig zugeteilt, die daraus resultierende Auszahlung über 5,2 Mio. € erfolgte 2014.

In der nachfolgenden Tabelle sind die wesentlichen Eckdaten des Vergütungsplans dargestellt:

	anfänglicher Kurswert in € je Award	gewährte Awards	Ende der Planlaufzeit
Tranche AEP 2011	152,34	14.752	31.12.2014
Tranche AEP 2012	143,71	16.223	31.12.2015
Tranche AEP 2013	214,96	11.454	31.12.2016
Tranche AEP 2014	200,21	13.552	31.12.2017

Der in der Berichtsperiode erfasste Gesamtaufwand für alle Pläne beträgt 4,8 Mio. € (2013: 4,6 Mio. €). Die Rückstellung zum 31.12.2014 betrug 8,0 Mio. € (2013: 8,9 Mio. €). Das Eigeninvestment wurde zum 31.12.2014 mit 4,1 Mio. € (2013: 3,3 Mio. €) bewertet und ist in den Sonstigen Verbindlichkeiten enthalten (siehe Punkt 26).

### **ALTANA Gewinn-Beteiligungs-Rechte (AGBR)**

ALTANA hatte Ende 2010 ein Beteiligungsprogramm für die nicht am AEP-Programm teilnahmeberechtigten Mitarbeiter aufgelegt. Das Programm bietet seither jährlich die Möglichkeit, ALTANA Gewinn-Beteiligungs-Rechte (AGBR) zu erwerben.

Die AGBR sind von der ALTANA AG herausgegebene Schuldtitel mit einer Planlaufzeit von mindestens vier Jahren. Den Mitarbeitern wird eine jährliche Grundverzinsung in Höhe von 3 % des Schuldtitels gewährt sowie gegebenenfalls eine zusätzliche Bonusverzinsung. Diese Bonusverzinsung entspricht dem 1,5-fachen des relativen ALTANA Value Added. Dieser entspricht der positiven Differenz zwischen dem von ALTANA im jeweiligen Geschäftsjahr erwirtschafteten Return on Capital Employed (ROCE) und den durchschnittlichen Kapitalkosten. Zusätzlich gewährte ALTANA den Zeichnern von AGBR länderspezifisch einen einmaligen ergebnisabhängigen Zuschuss.

Die im Jahr 2014 und den Vorjahren ausgegebenen AGBR wurden mit insgesamt 14,7 Mio. € (2013: 10,7 Mio. €) in den Sonstigen Verbindlichkeiten erfasst. Durch den gewährten Zuschuss sowie die laufende Verzinsung ergab sich ein Aufwand von 1,2 Mio. € (2013: 0,9 Mio. €), der in den Personalkosten ausgewiesen wurde.

## 23. Finanzverbindlichkeiten

	31.12.2014		31.12.2013	
	Langfristige Finanzverbindlichkeiten	Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	Langfristige Finanzverbindlichkeiten	Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.856	3.008	70.635	894
Schuldscheindarlehen	350.000	0	350.000	0
Leasingverpflichtungen	0	7	7	57
	<b>351.856</b>	<b>3.015</b>	<b>420.642</b>	<b>951</b>

ALTANA nutzt zur Finanzierung allgemeiner Unternehmenszwecke verschiedene Finanzierungsinstrumente. Im Rahmen der Neustrukturierung der externen Finanzierung wurde 2012 ein Schuldscheindarlehen über 150 Mio. € aufgenommen sowie eine syndizierte Kreditlinie, begeben von sieben Banken, über 250 Mio. € vereinbart. Zum 31.12.2014 wurde die Kreditlinie nicht in Anspruch genommen. Die im Geschäftsjahr 2013 vereinbarte Akquisitionsfinanzierung mit denselben sieben Banken wurde 2014 komplett zurückgeführt. Zusätzlich wurde 2013 ein weiteres Schuldscheindarlehen über 200 Mio. € aufgenommen. Darüber hinaus verfügte ALTANA zum 31.12.2014 über weitere, weitgehend ungenutzte Kreditlinien in Höhe von insgesamt 10,1 Mio. €. Die Kreditbedingungen sind marktüblich, und es erfolgt keine materielle Besicherung.

Zum Jahresende 2014 enthielten die Bankschulden 4,1 Mio. € (2013: 0,2 Mio. €) in Fremdwährungen, wobei es sich bei 2,8 Mio. € (2013: 0,1 Mio. €) um US-Dollar handelte.

Am 31.12.2014 und 31.12.2013 stellte sich die in den jeweils nächsten fünf Jahren und später fällige Gesamtverschuldung wie folgt dar:

	31.12.2014	31.12.2013
Fällig im Geschäftsjahr 2015 (VJ: 2014)	3.008	894
Fällig im Geschäftsjahr 2016 (VJ: 2015)	65.913	213
Fällig im Geschäftsjahr 2017 (VJ: 2016)	72.612	135.211
Fällig im Geschäftsjahr 2018 (VJ: 2017)	85.179	72.125
Fällig im Geschäftsjahr 2019 (VJ: 2018)	80.030	85.015
Spätere Fälligkeit	48.122	128.071
<b>Gesamt</b>	<b>354.864</b>	<b>421.529</b>
<b>Leasingverpflichtungen (vergleiche Punkt 28)</b>	<b>7</b>	<b>64</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten Gesamt</b>	<b>354.871</b>	<b>421.593</b>

## 24. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

### Leistungsorientierte Pensionspläne

Die leistungsorientierten Verpflichtungen basieren auf rückstellungs- und fondsfinanzierten Versorgungssystemen, hiervon entfallen ca. 97 % auf die Verpflichtungen in Deutschland, den Niederlanden und den USA. Sie verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Länder:

	31.12.2014	31.12.2013
Deutschland	238.288	173.136
Niederlande	21.565	13.870
USA	18.898	14.763
Übrige	9.792	8.408
<b>Anwartschaftsbarwert</b>	<b>288.543</b>	<b>210.177</b>

**Inländische Pläne:** Für bestimmte Führungskräfte in Deutschland bestehen Ansprüche auf einen Ruhegeldbetrag. Dieser wird individuell festgelegt und nach Vollendung des 65. Lebensjahres, bei Inanspruchnahme der vorgezogenen Altersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung oder bei Invalidität lebenslang fällig. Es besteht außerdem Anwartschaft auf eine Hinterbliebenenrente. Im Rahmen der Altersversorgung für die übrigen inländischen Mitarbeiter, die vor dem 1.1.2010 eingetreten sind, bestehen Versorgungspläne, die ebenfalls Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen umfassen. Diese basieren im Wesentlichen auf einem dienstzeitabhängigen, gehaltsbezogenen Eckwertmodell mit Zahlung einer lebenslangen Rente ab dem 65. Lebensjahr. Für Zusagen ab dem 1.1.1999 ist eine Erhöhung der laufenden Leistungen um jährlich 1 % fest zugesagt, für davor liegende Zusagen ist gemäß § 16 BetrAVG ein Inflationsausgleich vorgesehen. Für ALTANA liegt das Risiko im Wesentlichen in der Entwicklung der Lebenserwartung und Inflation, da es sich bei den Leistungen aus diesen Versorgungswerken um lebenslange Rentenleistungen handelt.

Für alle Neueintritte nach dem 31.12.2009 besteht eine Versorgungsordnung (ALTANA Vorsorgekapital/AVK), die im Wesentlichen auf einer Kapitalzusage beruht. Die Arbeitgeberbeiträge werden von ALTANA bis zur Auszahlung in externe Investmentfonds eingebracht. Des Weiteren bietet ALTANA den Mitarbeitern eine arbeitnehmerfinanzierte Entgeltumwandlung (AltersvorsorgeAktiv mit ALTANA/AAA) an, welche gegebenenfalls durch Arbeitgeberbeiträge erhöht wird. Hier werden die Beiträge wie beim AVK in externen Investmentfonds bis zur Auszahlung angelegt. Die Versorgungspläne AVK und AAA haben im Wesentlichen die gleichen Merkmale. ALTANA bietet zwei Modelle an: Ein rentenorientiertes Konzept, bei dem das Unternehmen eine Mindestverzinsung in Höhe des Rechnungszinses der Lebensversicherungen von 1,75 % zum 31.12.2014 auf die gezahlten Beiträge garantiert, und ein aktienorientiertes Modell, bei dem ALTANA den Erhalt der geleisteten Beiträge, allerdings ohne eine zusätzliche Zinsgarantie, zusagt. Die Ansprüche aus den Versorgungsplänen AVK und AAA sind dabei an die Wertentwicklung des Fondsvermögens gekoppelt, was zu einer Reduzierung des unternehmerischen Gesamtrisikos führt. Das bei ALTANA verbleibende Risiko besteht darin, dass die Fondsentwicklung nicht die garantierte Mindestverzinsung oder den Kapitalerhalt abdeckt.

**Ausländische Pläne:** In den Niederlanden gibt es zwei Pläne, deren Leistungshöhe von der Anzahl der Dienstjahre und den in den Dienstjahren bezogenen Gehältern abhängig ist. Bei Pensionierung werden garantierte Rentenleistungen gewährt. Daneben gibt es Leistungen bei Tod und Invalidität. Zur Finanzierung zahlt der Arbeitgeber Prämien an ein Versicherungsunternehmen. Rentenerhöhungen werden einerseits durch Überschüsse des Versicherungsunternehmens, andererseits durch weitere Arbeitgeberbeiträge finanziert, insofern trägt ALTANA hier das Risiko einer Nachschusspflicht.

In den USA gibt es im Wesentlichen zwei leistungsorientierte Pläne, die über Fonds finanziert werden, sowie einen zusätzlichen leistungsorientierten Plan für Leitende Angestellte, der über Rückstellungen finanziert wird. Diese Pläne gewähren Rentenleistungen bei Pensionierung, sie sind für Neuzugänge geschlossen. Bis auf einen der beiden fondsfinanzierten Pläne führen zukünftige Dienstjahre nicht mehr zu weiteren Leistungen aus diesen Plänen. Die beiden fondsfinanzierten leistungsorientierten Pläne werden von Treuhändern verwaltet. Für diese Pläne gibt es Mindestdotierungsvorschriften. Bei diesen Plänen bestehen die Risiken hinsichtlich der Veränderung der versicherungsmathematischen Annahmen sowie der Lebenserwartung. Ein niedrigerer Rechnungszins zum Beispiel führt durch eine geringere Abzinsung zu höheren Pensionsverpflichtungen, dies wiederum kann zu einer höheren Fondsdotierung führen. Bei den beiden fondsfinanzierten Plänen ist der Anteil an Aktien im Planvermögen verhältnismäßig hoch, was zwar langfristig eine höhere Rendite erwarten lässt, jedoch auch ein Volatilitätsrisiko birgt. Bei einer niedrigeren als der erwarteten Rendite verschlechtert sich der Finanzierungsstand, und es werden unter Umständen höhere Beiträge fällig.

Die Entwicklung der betrieblichen Pensionsverpflichtungen, ähnlichen Verpflichtungen sowie der Pensionsrückstellungen ist in den folgenden Tabellen dargestellt:

	31.12.2014			31.12.2013		
	Inland	Ausland	Gesamt	Inland	Ausland	Gesamt
Barwert der fondsfinanzierten leistungsorientierten Verpflichtungen	45.575	45.990	91.565	35.372	33.669	69.041
Marktwert des Planvermögens	45.542	35.701	81.243	35.362	28.363	63.725
<b>Finanzierungsstatus</b>	<b>33</b>	<b>10.289</b>	<b>10.322</b>	<b>10</b>	<b>5.306</b>	<b>5.316</b>
Barwert der ungedeckten leistungsorientierten Verpflichtungen	192.712	4.266	196.978	137.764	3.372	141.136
<b>Nettoschuld der leistungsorientierten Verpflichtungen</b>	<b>192.745</b>	<b>14.555</b>	<b>207.300</b>	<b>137.774</b>	<b>8.678</b>	<b>146.452</b>
Effekt aufgrund der Begrenzung des Vermögenswertes	–	–	–	–	273	273
<b>Pensionsrückstellung</b>	<b>192.745</b>	<b>14.555</b>	<b>207.300</b>	<b>137.774</b>	<b>8.951</b>	<b>146.725</b>
<b>Rückstellungen für pensionsähnliche Verpflichtungen</b>	<b>65</b>	<b>111</b>	<b>176</b>	<b>97</b>	<b>225</b>	<b>322</b>
<b>Bilanzausweis</b>	<b>192.810</b>	<b>14.666</b>	<b>207.476</b>	<b>137.871</b>	<b>9.176</b>	<b>147.047</b>

	Barwert der Verpflichtung	Marktwert des Planvermögens	Gesamt	Effekt aufgrund der Begrenzung des Vermögenswertes	Gesamt
<b>Saldo zum 1.1.2013</b>	<b>193.798</b>	<b>-54.218</b>	<b>139.580</b>	<b>15</b>	<b>139.595</b>
Dienstzeitaufwand					
Laufender	8.403	–	8.403	–	8.403
Nachzuerrechnender	95	–	95	–	95
Zinsaufwand/(-ertrag)	7.000	-1.950	5.050	1	5.051
Planverwaltungskosten	–	105	105	–	105
	<b>15.498</b>	<b>-1.845</b>	<b>13.653</b>	<b>1</b>	<b>13.654</b>
<b>Bewertungsänderungen</b>					
Erträge aus Planvermögen ohne bereits im Zinsertrag erfasste Beträge	–	-3.645	-3.645	–	-3.645
Gewinne/Verluste aus der Änderung von demografischen Annahmen	447	–	447	–	447
Verluste aus der Änderung finanzieller Annahmen	595	–	595	–	595
Erfahrungsbedingte Gewinne	4.356	–	4.356	–	4.356
Veränderung bei der Begrenzung von Vermögenswerten ohne im Zinsaufwand erfasste Beträge	–	–	0	257	257
	<b>5.398</b>	<b>-3.645</b>	<b>1.753</b>	<b>257</b>	<b>2.010</b>
Effekt aus Währungsdifferenzen	-1.465	1.282	-183	–	-183
Beiträge:					
Arbeitgeber	–	-5.070	-5.070	–	-5.070
Begünstigte des Pensionsplans	1.801	-1.801	0	–	0
Rentenzahlungen	-5.345	1.572	-3.773	–	-3.773
Änderungen des Konsolidierungskreises	353	–	353	–	353
Sonstiges	139	–	139	–	139
<b>Saldo zum 31.12.2013</b>	<b>210.177</b>	<b>-63.725</b>	<b>146.452</b>	<b>273</b>	<b>146.725</b>
Dienstzeitaufwand					
Laufender	9.063	–	9.063	–	9.063
Nachzuerrechnender	-282	–	-282	–	-282
Zinsaufwand/(-ertrag)	7.787	-2.446	5.341	10	5.351
Planverwaltungskosten	–	109	109	–	109
	<b>16.568</b>	<b>-2.337</b>	<b>14.231</b>	<b>10</b>	<b>14.241</b>
<b>Bewertungsänderungen</b>					
Erträge aus Planvermögen ohne bereits im Zinsertrag erfasste Beträge	–	-7.235	-7.235	–	-7.235
Gewinne/Verluste aus der Änderung von demografischen Annahmen	484	–	484	–	484
Verluste aus der Änderung finanzieller Annahmen	56.326	–	56.326	–	56.326
Erfahrungsbedingte Gewinne	5.757	–	5.757	–	5.757
Veränderung bei der Begrenzung von Vermögenswerten ohne im Zinsaufwand erfasste Beträge	–	–	–	-283	-283
	<b>62.567</b>	<b>-7.235</b>	<b>55.332</b>	<b>-283</b>	<b>55.049</b>
Effekt aus Währungsdifferenzen	2.547	-1.756	791	–	791
Beiträge:					
Arbeitgeber	–	-5.686	-5.686	–	-5.686
Begünstigte des Pensionsplans	2.377	-2.377	0	–	0
Rentenzahlungen	-5.816	1.873	-3.943	–	-3.943
Änderungen des Konsolidierungskreises	–	–	–	–	–
Sonstiges	123	–	123	–	123
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>288.543</b>	<b>-81.243</b>	<b>207.300</b>	<b>0</b>	<b>207.300</b>

Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen zugrunde liegenden versicherungsmathematischen Annahmen für die Pensionspläne:

	31.12.2014			31.12.2013		
	Deutsche Pläne	Niederländische Pläne	Amerikanische Pläne	Deutsche Pläne	Niederländische Pläne	Amerikanische Pläne
Abzinsungssatz	2,0 %	2,0 %	3,9 %	3,7 %	3,7 %	4,5 %
Pensionstrend	1,8 %	0,5 %		2,0 %	0,5 %	

Die Festlegung des Rechnungszinses für die Diskontierung von Pensions- und pensionsähnlichen Verpflichtungen erfolgt wie im Vorjahr auf Basis des »Mercer Yield Curve Approach«.

Hinsichtlich der Lebenserwartung werden in Deutschland die von Prof. Dr. Klaus Heubeck entwickelten »Richttafeln 2005 G« zugrunde gelegt. Für die Niederlande werden die aktuellen von der niederländischen Aktuarvereinigung veröffentlichten Sterbetafeln verwendet, wobei altersabhängige Anpassungen vorgenommen werden. Für Amerika werden die »US Generationentafeln RP2000« mit entsprechenden aktualisierten Anpassungen bzw. Projektionen angewandt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt, wie der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung durch Veränderungen bei den maßgeblichen versicherungsmathematischen Annahmen verändert würde. Dabei bleiben die übrigen Annahmen gegenüber der ursprünglichen Berechnung unverändert, d. h. es wurden keine möglichen Korrelationseffekte berücksichtigt. Für die Lebenserwartung wird bei den inländischen Plänen unterstellt, dass sich diese für genau 65-jährige Personen um ein Jahr verlängert bzw. verkürzt. Für jüngere und ältere Personen wird eine entsprechende Anpassung vorgenommen, d. h. die Veränderung der Lebenserwartung von Jüngeren ist größer als ein Jahr, und die von Älteren ist kleiner als ein Jahr. Bei den niederländischen und amerikanischen Plänen wird von einer altersunabhängigen Verschiebung der Lebenserwartung der Mitarbeiter zum Bewertungsstichtag ausgegangen.

Veränderung der versicherungsmathematischen Annahmen	31.12.2014				31.12.2013	
	Auswirkung auf die leistungsorientierte Verpflichtung			Auswirkung auf die leistungsorientierte Verpflichtung		
	Leistungsorientierte Verpflichtung	Veränderung		Leistungsorientierte Verpflichtung	Veränderung	
	in Tsd. €	in %		in Tsd. €	in %	
Barwert der Verpflichtung <sup>1</sup>	278.750	–		201.768	–	
Abzinsungssatz						
	Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	257.597	-7,6	188.062	-6,8	
	Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	303.277	8,8	217.502	7,8	
Pensionstrend						
	Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	290.016	4,0	208.943	3,6	
	Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	268.626	-3,6	195.329	-3,2	
Lebenserwartung						
	Zunahme um 1 Jahr	286.950	2,9	207.162	2,7	
	Abnahme um 1 Jahr	270.370	-3,0	196.263	-2,7	

<sup>1</sup> Barwert der Verpflichtung der deutschen, niederländischen und amerikanischen Pläne unter Anwendung der versicherungsmathematischen Annahmen gemäß obiger Tabelle

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens verteilt sich auf die nachfolgenden Anlageklassen:

	31.12.2014			31.12.2013		
	Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt	Keine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt	Gesamt	Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt	Keine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt	Gesamt
Anleihen	12.333		12.333	8.457		8.457
Geldmarktfonds	672		672	997		997
Gemischte Fonds	44.504		44.504	33.865		33.865
Aktien	8.670		8.670	6.897		6.897
Versicherungen		14.883	14.883		13.010	13.010
Liquide Mittel	57		57	399		399
Übrige		124	124		100	100
<b>Beizulegender Zeitwert des Planvermögens</b>	<b>66.236</b>	<b>15.007</b>	<b>81.243</b>	<b>50.615</b>	<b>13.110</b>	<b>63.725</b>

Das inländische Planvermögen setzt sich vornehmlich aus Geldmarkt- und gemischten Fonds zusammen, wohingegen das ausländische Planvermögen im Wesentlichen aus Aktien, Anleihen und Versicherungen zusammengesetzt ist.

Mit den Investitionen in Planvermögen wird das Ziel verfolgt, die zukünftig aus den Pensionsverpflichtungen erwarteten Zahlungsmittelabflüsse durch die Erzielung langfristiger Erträge aus dem Anlageportfolio abzusichern. Dementsprechend ist die Zusammensetzung der investierten Planvermögen an der Nachhaltigkeit der Erträge ausgerichtet, die zum einen durch die Wertsteigerung der Anlagen, zum anderen durch kontinuierliche Ausschüttungen generiert werden sollen.

Im Geschäftsjahr 2014 ist ein tatsächlicher Ertrag aus dem Planvermögen von 9,6 Mio. € (2013: 5,5 Mio. €) angefallen.

Das Planvermögen enthält keine eigenen Finanzinstrumente von ALTANA oder selbstgenutzte Immobilien oder sonstige Vermögenswerte.

Für das Geschäftsjahr 2015 erwartet ALTANA Pensionszahlungen an Arbeitnehmer in Höhe von 6,8 Mio. €, diesen stehen voraussichtliche Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 2,4 Mio. € gegenüber. Beiträge des Arbeitgebers in das Planvermögen werden in Höhe von 5,5 Mio. € erwartet. Die voraussichtlichen Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne für das Geschäftsjahr 2015 betragen etwa 16,1 Mio. € einschließlich der Nettozinsaufwendungen.

Die gewichtete Duration der deutschen, niederländischen und US-amerikanischen Pensionsverpflichtungen beträgt 20 Jahre zum 31.12.2014.

#### Beitragsorientierte Altersversorgungssysteme

Beitragsorientierte Zusagen bestehen hauptsächlich in ausländischen Gesellschaften. Ebenso wurden im In- und Ausland aufgrund gesetzlicher Bestimmungen Beiträge an staatliche und private Rentenversicherungsträger gezahlt. Die laufenden Beitragszahlungen sind als Aufwand des jeweiligen Jahres in den Funktionsbereichen ausgewiesen. Sie beliefen sich im Geschäftsjahr 2014 auf 21,0 Mio. € (2013: 19,9 Mio. €). Mit Zahlung der Beiträge bestehen für ALTANA keine weiteren Zahlungsverpflichtungen.

## 25. Sonstige Rückstellungen

	Personal	Marketing und Vertrieb	Garantien	Übrige	Gesamt
<b>Saldo zum 1.1.2014</b>	<b>51.933</b>	<b>17.790</b>	<b>3.065</b>	<b>18.859</b>	<b>91.647</b>
Zuführungen	46.638	18.565	709	10.664	76.576
Inanspruchnahme	-40.151	-15.272	-50	-9.147	-64.620
Auflösungen	-1.347	-2.853	-800	-1.896	-6.896
Umbuchungen	0	338	0	-442	-104
Währungsänderungen	2.029	391	30	607	3.057
Änderungen des Konsolidierungskreises	115	0	0	0	115
<b>Saldo zum 31.12.2014</b>	<b>59.217</b>	<b>18.959</b>	<b>2.954</b>	<b>18.645</b>	<b>99.775</b>
<b>Davon langfristig</b>					
<b>Zum 31.12.2014</b>	<b>12.336</b>	<b>160</b>	<b>0</b>	<b>3.760</b>	<b>16.256</b>
Zum 31.12.2013	10.495	151	0	3.376	14.022

Die personalbezogenen Rückstellungen umfassen unter anderem Rückstellungen für die Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und -boni. Der langfristige Anteil entfällt im Wesentlichen auf Altersteilzeitmodelle und Jubiläumsleistungen.

Die Rückstellungen für Marketing und Vertrieb betreffen vor allem Umsatzboni und Provisionen. Rückstellungen für Garantieleistungen beziehen sich auf gelieferte Waren und erbrachte Dienstleistungen. ALTANA erwartet, dass die Inanspruchnahme für den kurzfristigen Teil im Geschäftsjahr 2015 auch erfolgen wird.

Die Position Übrige beinhaltet Beträge für Rechtsstreitigkeiten, Rechts- und Beratungskosten, sonstige Steuern und Beiträge.

## 26. Sonstige Verbindlichkeiten

Die Sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2014		31.12.2013	
	Langfristige Sonstige Verbindlich- keiten	Kurzfristige Sonstige Verbindlich- keiten	Langfristige Sonstige Verbindlich- keiten	Kurzfristige Sonstige Verbindlich- keiten
Verbindlichkeiten gegenüber der Finanzverwaltung (inkl. Lohnsteuer)	225	12.226	4	9.370
Personalverpflichtungen	0	10.551	0	9.987
Sozialabgaben	375	2.251	363	2.099
Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	16.366	2.478	11.836	2.137
Provisionen	0	3.078	65	3.731
Gutschriften an Kunden	0	1.954	0	944
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Rechtspersonen	0	24	0	0
Derivative Finanzinstrumente	2.127	14.711	1.013	537
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	3.563	1.625	391	364
Übrige	1.829	8.140	74	12.005
	<b>24.485</b>	<b>57.038</b>	<b>13.746</b>	<b>41.174</b>

## 27. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

### **Bewertung von Finanzinstrumenten nach Kategorien**

ALTANA setzt verschiedene Finanzinstrumente ein. Entsprechend den Vorschriften zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten werden diese nach Art und Zweck unterschiedlichen Bewertungskategorien zugeordnet. Ausgehend von definierten Klassen von Finanzinstrumenten sind in den nachfolgenden Tabellen die Zusammenhänge zwischen Bilanzposition, Wertansätzen sowie Angaben zu beizulegenden Zeitwerten per 31.12.2014 und 31.12.2013 dargestellt.

Liquide Mittel sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag annähernd dem beizulegenden Zeitwert.

Die Buchwerte der Wertpapiere und Beteiligungen entsprechen den beizulegenden Zeitwerten, sofern diese verlässlich ermittelt werden konnten. Bei börsennotierten Wertpapieren und Beteiligungen entsprechen diese den Kurswerten zum Bilanzstichtag (Hierarchiestufe 1). Nicht börsennotierte Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten angesetzt, da zukünftige Zahlungsströme nicht zuverlässig bestimmbar sind. Eine Veräußerung der entsprechenden Beteiligungen ist derzeit nicht geplant.

Die Buchwerte der derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten entsprechen den beizulegenden Zeitwerten.

Die beizulegenden Zeitwerte der zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten sonstigen verzinslichen originären finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die Leasingverpflichtungen entsprechen den Barwerten der künftigen Zahlungsströme. Diese werden unter Berücksichtigung der währungs- und laufzeitadäquaten Zinsparameter zu den Abschlussstichtagen ermittelt.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige unverzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten; die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Bei Ausleihungen, den sonstigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sowie derivativen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wird der beizulegende Zeitwert als Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsmittelzu- oder -abflüsse der Finanzinstrumente ermittelt und ist der Hierarchiestufe 2 zuzuordnen.

			31.12.2014	31.12.2014
			Buchwert	Beizulegender Zeitwert
	Kredite und Forderungen	zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegen- den Zeitwert	Sicherungs- instrumente im Hedge Accounting
	zu fortgeführten Anschaffungs- kosten	zu Anschaf- fungskosten	zum beizulegen- den Zeitwert	zum beizulegen- den Zeitwert
<b>Liquide Mittel</b>	<b>277.128</b>			<b>277.128</b>
davon enthalten in:				
Liquide Mittel	277.128			277.128
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>346.428</b>			<b>346.428</b>
davon enthalten in:				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345.457			345.457
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	971			971
<b>Sonstige verzinsliche originäre finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>406</b>			<b>419</b>
davon enthalten in:				
Finanzanlagen	378			391
Sonstige langfristige Vermögenswerte	0			0
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	28			28
<b>Sonstige unverzinsliche originäre finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>44.308</b>	<b>133</b>		<b>44.441</b>
davon enthalten in:				
Sonstige langfristige Vermögenswerte		133		133
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	44.308			44.308
<b>Wertpapiere und Beteiligungen</b>		<b>2.535</b>	<b>3.931</b>	<b>6.466</b>
davon enthalten in:				
Finanzanlagen		1.315		1.315
Wertpapiere		1.220	3.931	5.151
<b>Derivative finanzielle Vermögens- werte – im Hedge Accounting</b>				<b>1.260</b>
davon enthalten in:				
Sonstige langfristige Vermögenswerte				270
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte				990
<b>Derivative finanzielle Vermögens- werte – nicht im Hedge Accounting</b>			<b>2.883</b>	<b>2.883</b>
davon enthalten in:				
Sonstige langfristige Vermögenswerte			88	88
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte			2.795	2.795

					31.12.2013 Buchwert	31.12.2013 Beizulegender Zeitwert
	Kredite und Forderungen	zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegen- den Zeitwert	Sicherungs- instrumente im Hedge Accounting		
	zu fortgeführten Anschaffungs- kosten	zu Anschaf- fungskosten	zum beizulegen- den Zeitwert	zum beizulegen- den Zeitwert	zum beizulegen- den Zeitwert	
<b>Liquide Mittel</b>	<b>257.929</b>					<b>257.929</b>
davon enthalten in:						
Liquide Mittel	257.929					257.929
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>308.474</b>					<b>308.474</b>
davon enthalten in:						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	308.043					308.043
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	431					431
<b>Sonstige verzinsliche originäre finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>2.020</b>					<b>2.028</b>
davon enthalten in:						
Finanzanlagen	299					307
Sonstige langfristige Vermögenswerte	98					98
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	1.623					1.623
<b>Sonstige unverzinsliche originäre finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>43.354</b>	<b>93</b>				<b>43.447</b>
davon enthalten in:						
Sonstige langfristige Vermögenswerte		93				93
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte	43.354					43.354
<b>Wertpapiere und Beteiligungen</b>		<b>2.770</b>	<b>5.547</b>			<b>8.317</b>
davon enthalten in:						
Finanzanlagen		1.172				1.172
Wertpapiere		1.598	5.547			7.145
<b>Derivative finanzielle Vermögens- werte – im Hedge Accounting</b>					<b>6.718</b>	<b>6.718</b>
davon enthalten in:						
Sonstige langfristige Vermögenswerte					746	746
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte					5.972	5.972
<b>Derivative finanzielle Vermögens- werte – nicht im Hedge Accounting</b>					<b>3.080</b>	<b>3.080</b>
davon enthalten in:						
Sonstige langfristige Vermögenswerte					1	1
Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte					3.079	3.079

				31.12.2014	31.12.2014
				Buchwert	Beizulegender Zeitwert
	Finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Finanzierungsleasing nach IAS 17	Sicherungs- instrumente im Hedge Accounting	
zu fortgeführten Anschaffungskosten	zum beizulegenden Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	zum beizulegenden Zeitwert		
<b>Leasingverpflichtungen</b>			<b>7</b>		<b>7</b>
davon enthalten in:					
Langfristige Finanzverbindlichkeiten			0		0
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten			7		7
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>127.849</b>				<b>127.849</b>
davon enthalten in:					
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	0				0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	122.817				122.817
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.032				5.032
<b>Sonstige verzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>354.914</b>				<b>368.074</b>
davon enthalten in:					
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	351.856				365.016
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	3.008				3.008
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	50				50
<b>Sonstige unverzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>5.793</b>				<b>5.793</b>
davon enthalten in:					
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.793				5.793
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten – im Hedge Accounting</b>				<b>5.172</b>	<b>5.172</b>
davon enthalten in:					
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten				2.127	2.127
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten				3.045	3.045
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten – nicht im Hedge Accounting</b>		<b>11.666</b>			<b>11.666</b>
davon enthalten in:					
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		0			0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		11.666			11.666

				31.12.2013 Buchwert	31.12.2013 Beizulegender Zeitwert
	Finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Finanzierungsleasing nach IAS 17	Sicherungs- instrumente im Hedge Accounting	
	zu fortgeführten Anschaffungskosten	zum beizulegenden Zeitwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten	zum beizulegenden Zeitwert	
<b>Leasingverpflichtungen</b>			<b>64</b>		<b>64</b>
davon enthalten in:					
Langfristige Finanzverbindlichkeiten			7		7
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten			57		57
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>123.247</b>				<b>123.247</b>
davon enthalten in:					
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	65				65
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	118.507				118.507
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	4.675				4.675
<b>Sonstige verzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>421.718</b>				<b>424.845</b>
davon enthalten in:					
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	420.635				423.762
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	894				894
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	189				189
<b>Sonstige unverzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>10.601</b>				<b>10.601</b>
davon enthalten in:					
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	10.601				10.601
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten – im Hedge Accounting</b>				<b>1.234</b>	<b>1.234</b>
davon enthalten in:					
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten				999	999
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten				235	235
<b>Derivative finanzielle Verbindlichkeiten – nicht im Hedge Accounting</b>		<b>316</b>			<b>316</b>
davon enthalten in:					
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		14			14
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		302			302

### Effekte in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Bewertungskategorien

Nachfolgend wird das Nettoergebnis der Finanzinstrumente nach Bewertungskategorien dargestellt. Dabei ergibt sich das finanzielle Nettoergebnis aus dem Saldo von Zinsaufwendungen, Zinserträgen, dem Ergebnis aus dem Abgang von Finanzinstrumenten und erhaltenen Dividenden. Darüber hinaus sind Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die nicht als Sicherungsinstrument bilanziert werden, enthalten. Im ausgewiesenen finanziellen Nettoergebnis sind nur Anteile enthalten, die sich auf Finanzinstrumente und deren Kategorien beziehen. Nicht enthalten sind daher Zinsaufwendungen aus Pensions- und Leasingverpflichtungen sowie Änderungen des beizulegenden Zeitwerts und Zinsen, die im Rahmen des Hedge Accounting anfallen. Das operative Nettoergebnis beinhaltet Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

		Finanzielles Nettoergebnis	Operatives Nettoergebnis	Nettoergebnis
<b>Kredite und Forderungen</b>	<b>2014</b>	<b>3.578</b>	<b>- 1.607</b>	<b>1.971</b>
	2013	1.288	-276	1.012
<b>Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>2014</b>	<b>712</b>	<b>0</b>	<b>712</b>
	2013	1.118	0	1.118
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten</b>	<b>2014</b>	<b>-8.756</b>	<b>0</b>	<b>-8.756</b>
	2013	-4.980	0	-4.980
<b>Finanzinstrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert</b>	<b>2014</b>	<b>-2.079</b>	<b>0</b>	<b>-2.079</b>
	2013	-5.325	0	-5.325
<b>Gesamt</b>	<b>2014</b>	<b>-6.545</b>	<b>-1.607</b>	<b>-8.152</b>
	2013	-7.898	-276	-8.174

Im finanziellen Nettoergebnis sind Gesamtzinserträge der Kategorie »Zu fortgeführten Anschaffungskosten« in Höhe von 1,8 Mio. € (2013: 1,6 Mio. €) enthalten. Die entsprechenden Gesamtzinsaufwendungen belaufen sich auf 8,8 Mio. € (2013: 5,0 Mio. €). Diese werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode berechnet.

### Risikoanalyse

**Liquiditätsrisiko:** Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität von ALTANA sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Barmitteln und Kreditlinien vorgehalten.

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit positivem und negativem beizulegendem Zeitwert ersichtlich. Einbezogen wurden alle originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie derivativen Finanzinstrumente, die an den jeweiligen Bilanzstichtagen im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Die variablen Zinszahlungen aus den originären Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem Bilanzstichtag gültigen Zinssätze ermittelt. Für die Zinsderivate wurden die Cash Flows unter Berücksichtigung der jeweili-

gen Forward-Zinssätze berechnet. Planzahlen für zukünftige neue Verbindlichkeiten wurden nicht berücksichtigt. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils zum Stichtagskurs umgerechnet. Für die Devisenderivate wurden die Cash Flows unter Berücksichtigung der jeweiligen Forward-Devisenkurse berechnet.

		Fällig in 1 Jahr	Fällig in 2 Jahren	Fällig in 3 Jahren	Fällig in 4 Jahren	Fällig in 5 Jahren	Fällig in > 5 Jahren
<b>Leasingverpflichtungen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>7</b>	<b>0</b>				
	31.12.2013	63	7				
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>127.849</b>					
	31.12.2013	123.247					
<b>Sonstige verzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>3.227</b>	<b>73.751</b>	<b>79.366</b>	<b>90.975</b>	<b>83.580</b>	<b>49.494</b>
	31.12.2013	9.438	8.559	143.243	78.026	90.338	131.683
<b>Sonstige unverzinsliche originäre finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>5.793</b>					
	31.12.2013	10.601					
<b>Gesamt</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>136.876</b>	<b>73.751</b>	<b>79.366</b>	<b>90.975</b>	<b>83.580</b>	<b>49.494</b>
	31.12.2013	143.349	8.566	143.243	78.026	90.338	131.683

		Fällig in 1 Jahr	Fällig in 2 Jahren	Fällig in 3 Jahren	Fällig in 4 Jahren	Fällig in 5 Jahren	Fällig in > 5 Jahren
<b>Devisenderivate mit positivem beizulegendem Zeitwert</b>							
<b>Mittelzufluss</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>54.090</b>	<b>6.548</b>				
<b>Mittelabfluss</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-50.325</b>	<b>-6.266</b>				
<b>Netto</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>3.765</b>	<b>282</b>				
Mittelzufluss	31.12.2013	202.371	27.474				
Mittelabfluss	31.12.2013	-192.279	-26.503				
Netto	31.12.2013	10.092	971				
<b>Devisenderivate mit negativem beizulegendem Zeitwert</b>							
<b>Mittelzufluss</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>150.463</b>	<b>10.992</b>				
<b>Mittelabfluss</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-164.684</b>	<b>-11.729</b>				
<b>Netto</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-14.221</b>	<b>-737</b>				
Mittelzufluss	31.12.2013	104.419	6.478				
Mittelabfluss	31.12.2013	-105.799	-6.512				
Netto	31.12.2013	-1.380	-34				
<b>Zinsderivate mit negativem beizulegendem Zeitwert</b>							
<b>Mittelzufluss</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>88</b>	<b>56</b>	<b>55</b>	<b>37</b>	<b>0</b>	
<b>Mittelabfluss</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-667</b>	<b>-515</b>	<b>-362</b>	<b>-180</b>	<b>0</b>	
<b>Netto</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-579</b>	<b>-459</b>	<b>-307</b>	<b>-143</b>	<b>0</b>	
Mittelzufluss	31.12.2013	230	206	319	330	209	
Mittelabfluss	31.12.2013	-685	-667	-515	-362	-180	
Netto	31.12.2013	-455	-461	-196	-32	29	

Zum 31.12.2014 bestanden keine Rohstoff-Swaps. Im Vorjahr wurde für 2014 ein Nettomittelzufluss von 22 Tsd. € erwartet.

**Kreditrisiko:** Kreditrisiken für ALTANA bestehen, wenn Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. ALTANA analysiert regelmäßig die Kreditwürdigkeit bedeutender Schuldner. Aufgrund der weltweiten Tätigkeit und der diversifizierten Kundenstruktur von ALTANA liegt keine wesentliche Kreditrisikokonzentration vor. Mit keinem Einzelkunden wird mehr als 3 % des Umsatzes getätigt, mit den zehn größten Kunden zusammen weniger als 20 % generiert. Außenstände werden dezentral in den Einzelgesellschaften fortlaufend überwacht. Im Finanzierungsbereich werden Geschäfte im Wesentlichen nur mit Kontrahenten mit einem Kreditrating von mindestens A- abgeschlossen, in begründeten Ausnahmefällen auch mit Kontrahenten, die ein »Investment Grade Rating« aufweisen und einem Einlagensicherungsverband angehören. Zusätzlich werden den einzelnen Kontrahenten zur Begrenzung des jeweiligen Einzelkreditrisikos Limits zugeordnet.

Der Buchwert aller Forderungen (siehe hierzu auch Punkt 18), Ausleihungen, Wertpapiere und liquiden Mittel stellt das maximale Kreditrisiko von ALTANA dar. Zum Abschlusszeitpunkt lagen keine wesentlichen das maximale Kreditrisiko mindernden Vereinbarungen vor.

**Währungsrisiko:** Als international tätiger Konzern ist ALTANA Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Währungsrisiken entstehen durch Finanzinstrumente, welche in einer von der funktionalen Währung abweichenden Währung denominated sind. Umrechnungsbedingte Risiken aus der Einbeziehung von ausländischen Tochtergesellschaften in den Konzernabschluss (Translationsrisiken) bleiben unberücksichtigt. Die von ALTANA eingesetzten Sicherungsmaßnahmen zur Absicherung des Währungsrisikos werden in dem Abschnitt »Sicherungsmaßnahmen« erläutert.

Die wesentlichen Währungsrisiken ergeben sich durch Wechselkursschwankungen in den Währungen US-Dollar und Japanischer Yen.

In den nachfolgenden Tabellen werden die Auswirkungen einer 10 %igen mengenorientierten Wechselkursschwankung auf das Ergebnis und die Position »Derivative Finanzinstrumente« in den Sonstigen Eigenkapitalpositionen im Eigenkapital zusammengefasst (siehe Währungskurstabelle unter Punkt 2).

		Ergebniswirkung		Veränderung Sonstiges Ergebnis	
		Kurs + 10 %	Kurs - 10 %	Kurs + 10 %	Kurs - 10 %
<b>US-Dollar</b>					
<b>Derivate</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>9.832</b>	<b>-9.832</b>	<b>3.230</b>	<b>-3.230</b>
	31.12.2013	9.173	-9.173	3.828	-3.828
<b>Sonstige Finanzinstrumente</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-14.579</b>	<b>14.579</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	31.12.2013	-7.638	7.638	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-4.747</b>	<b>4.747</b>	<b>3.230</b>	<b>-3.230</b>
	31.12.2013	1.535	-1.535	3.828	-3.828
<b>Japanischer Yen</b>					
<b>Derivate</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>900</b>	<b>-900</b>	<b>2.095</b>	<b>-2.095</b>
	31.12.2013	1.273	-1.273	2.216	-2.216
<b>Sonstige Finanzinstrumente</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-1.512</b>	<b>1.512</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	31.12.2013	-736	736	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-612</b>	<b>612</b>	<b>2.095</b>	<b>-2.095</b>
	31.12.2013	537	-537	2.216	-2.216

**Zinsrisiko:** ALTANA ist Zinsschwankungen ausgesetzt. Ein erheblicher Teil der zinssensiblen Aktiva und Passiva bezieht sich auf Wertpapiere (Geldmarktfonds), Liquide Mittel und Schulden. Soweit diese variabel verzinst werden, führen Zinsschwankungen zu Veränderungen der erwarteten Zahlungsströme und Ergebnisbeiträge. Bei festverzinslichen Vermögenswerten der Kategorie »Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte«, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, spiegeln sich diese Zinsschwankungen im beizulegenden Zeitwert und in der Folge daher im Eigenkapital in der Position Sonstiges Ergebnis wider.

Die folgende Tabelle zeigt die Ergebnis- und Eigenkapitaleffekte aus den verzinslichen Vermögenswerten und Schulden sowie Zinsderivaten, die sich bei einer Veränderung des Marktzinsniveaus um 50 Basispunkte (Bp) ergeben. Die Sensitivitätsanalyse wurde unter der Annahme berechnet, dass der Zinssatz nicht unter 0 % absinken wird. Die Zinszahlungen aus den Grund- und Sicherungsgeschäften (Cash Flow Hedges) werden getrennt dargestellt.

		Ergebniswirkung		Veränderung Sonstiges Ergebnis	
		+ 50 Bp	- 50 Bp	+ 50 Bp	- 50 Bp
<b>Derivate</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>218</b>	<b>-218</b>	<b>432</b>	<b>-168</b>
	31.12.2013	220	-220	637	-672
<b>Sonstige Finanzinstrumente</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-418</b>	<b>418</b>	<b>765</b>	<b>-50</b>
	31.12.2013	-768	768	690	-212
<b>Gesamt</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>-200</b>	<b>200</b>	<b>1.197</b>	<b>-218</b>
	31.12.2013	-548	548	1.327	-884

### Sicherungsmaßnahmen

ALTANA hat Richtlinien und Verfahren für die Risikobewertung von Aktivitäten mit derivativen Finanzinstrumenten etabliert und setzt derivative Finanzinstrumente ausschließlich zu Sicherungszwecken ein.

**Devisentermingeschäfte:** Zur Absicherung der Fremdwährungsrisiken, welche aus erwarteten Transaktionen der Tochtergesellschaften entstehen, werden Devisenterminkontrakte eingesetzt. Sicherungsgeschäfte für Umsätze der Tochtergesellschaften werden im Bereich des US-Dollar sowie des Japanischen Yen über einen Zeitraum von 18 Monaten vorgenommen. Für erwartete Transaktionen werden grundsätzlich entsprechend der Sicherungsstrategie 75 % der erwarteten und nicht durch natürliche Gegenpositionen gedeckten Zahlungsströme der nächsten sechs Monate, 60 % der darauf folgenden sechs Monate und 30 % der nachfolgenden sechs Monate gesichert. Die zuvor genannten Sicherungsquoten werden dann unterschritten, wenn der Eintritt der Transaktion als nicht ausreichend wahrscheinlich angenommen wird. Aktuell haben die Devisentermingeschäfte eine Restlaufzeit von unter zwei Jahren. Außerdem werden Devisentermingeschäfte zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken aus konzerninternen Fremdwährungsdarlehen eingesetzt.

**Zinsswaps:** Für die im Rahmen des Schuldscheindarlehens 2012 aufgenommenen variabel verzinslichen Tranchen hat ALTANA die resultierenden Cash-Flow-Risiken aufgrund von Zinsänderungen durch den Einsatz von Zinsswaps abgesichert.

### Cash Flow Hedges

**Sicherung von erwarteten Umsätzen in Fremdwährungen:** ALTANA hat Devisentermingeschäfte auf Umsätze in US-Dollar und Japanischen Yen für Tochtergesellschaften abgeschlossen und diese als Cash Flow Hedge designiert. Der beizulegende Zeitwert zum 31.12.2014 und 31.12.2013 stellt sich wie folgt dar:

		Positiver beizulegender Zeitwert	Negativer beizulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert Gesamt
<b>US-Dollar</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>0</b>	<b>-3.158</b>	<b>-3.158</b>
	31.12.2013	1.440	-12	1.428
<b>Japanischer Yen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>967</b>	<b>-18</b>	<b>949</b>
	31.12.2013	3.454	-226	3.228

Bei den Devisentermingeschäften erfolgt die Reklassifizierung der unter »Derivative Finanzinstrumente« in den Sonstigen Eigenkapitalpositionen ausgewiesenen Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung zu dem Zeitpunkt, zu dem das gesicherte Wechselkursrisiko erfolgswirksam wird. Im Berichtsjahr wurden die Änderungen der beizulegenden Zeitwerte in Höhe von 4,5 Mio. € (2013: 6,4 Mio. €) im Eigenkapital in der Position Sonstiges Ergebnis erfasst. Aus dem Sonstigen Ergebnis wurden Erträge in Höhe von 3,7 Mio. € (2013: 4,0 Mio. €) in die Umsatzerlöse umgegliedert.

Die folgende Tabelle zeigt die künftigen Zahlungsströme, die aus den Grundgeschäften erwartet werden. Diese entsprechen den Fälligkeiten der Devisentermingeschäfte.

		Gesamt Nominalwert	Nominalwert fällig 2015 (Vorjahr: 2014)	Nominalwert fällig 2016 (Vorjahr: 2015)
in Tsd. Währungseinheiten				
<b>US-Dollar</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>42.800</b>	<b>29.480</b>	<b>13.320</b>
	31.12.2013	50.834	37.264	13.570
<b>Japanischer Yen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>2.902.000</b>	<b>1.882.000</b>	<b>1.020.000</b>
	31.12.2013	2.893.000	1.931.000	962.000

**Sicherung von externen Darlehen:** ALTANA hat Zinsswaps auf externe Darlehen abgeschlossen, welche als Cash Flow Hedge designiert wurden. Diese tauschen variable in fixe Zinsen. Die Zinszahlungen sind jeweils halbjährlich fällig. Der beizulegende Zeitwert zum 31.12.2014 und 31.12.2013 stellt sich wie folgt dar:

		Positiver beizulegender Zeitwert	Negativer beizulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert Gesamt
<b>Zinsswap</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>0</b>	<b>-1.266</b>	<b>-1.266</b>
	31.12.2013	0	-996	-996

Die Zinsswaps enden im Jahr 2016 bzw. 2018 und entsprechen damit den Laufzeiten der jeweiligen Grundgeschäfte.

Im Berichtsjahr haben sich die beizulegenden Zeitwerte in Höhe von -0,8 Mio. € verändert (2013: 0,6 Mio. €). Diese Veränderungen wurden im Eigenkapital in der Position Sonstiges Ergebnis erfasst. Zusätzlich wurden Aufwendungen in Höhe von 0,5 Mio. € (2013: keine) im Finanzergebnis erfasst.

### Fair Value Hedges

**Sicherung von kontrahierten Umsätzen in Fremdwährungen:** ALTANA hat per 31.12.2014 Devisentermingeschäfte mit einem Nominalwert in Höhe von 7,4 Mio. US-Dollar (2013: 7,9 Mio. US-Dollar) und 840,0 Mio. Japanischen Yen (2013: 720,0 Mio. Japanische Yen) als Fair Value Hedge designiert. Diesen Geschäften liegen Umsätze in US-Dollar und Japanischen Yen mit Tochtergesellschaften zugrunde. Der beizulegende Zeitwert zum 31.12.2014 und 31.12.2013 stellt sich wie folgt dar:

		Positiver beizulegender Zeitwert	Negativer beizulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert Gesamt
<b>US-Dollar</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>0</b>	<b>- 614</b>	<b>- 614</b>
	31.12.2013	337	0	337
<b>Japanischer Yen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>293</b>	<b>- 117</b>	<b>176</b>
	31.12.2013	1.465	0	1.465

Der Effekt in der Gewinn- und Verlustrechnung aus den Fair Value Hedges betrug im Geschäftsjahr -4,6 Mio. € (2013: -3,5 Mio. €) und hat damit die gegenläufigen Währungseffekte aus den Grundgeschäften ausgeglichen.

### Sicherung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen

Im Jahr 2014 wurden zur Sicherung von konzerninternen Fremdwährungsdarlehen, die nicht durch natürliche Gegenpositionen gedeckt sind, von ALTANA Devisentermingeschäfte mit einem Nominalvolumen von 191,3 Mio. US-Dollar (2013: 341,2 Mio. US-Dollar), 1,0 Mrd. Japanischen Yen (2013: 2,1 Mrd. Japanischen Yen) und 3,0 Mio. Britischen Pfund (2013: keine) abgeschlossen. Diese Devisentermingeschäfte, die der wirtschaftlichen Absicherung der Fremdwährungsrisiken dienen, sind nicht im Rahmen des Hedge Accounting designiert. Die Änderungen der beizulegenden Zeitwerte dieser Devisentermingeschäfte werden dementsprechend im Finanzergebnis ausgewiesen.

		Positiver beizulegender Zeitwert	Negativer beizulegender Zeitwert	Beizulegender Zeitwert Gesamt
<b>Devisentermingeschäfte</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>2.795</b>	<b>- 11.665</b>	<b>- 8.870</b>
	31.12.2013	3.080	- 316	2.764

### Saldierung von Finanzinstrumenten

Unter Berücksichtigung des deutschen Rahmenvertrags für Finanztermingeschäfte unterliegen alle Derivate, die ALTANA abgeschlossen hat, Nettingvereinbarungen, wonach im Fall eines Zahlungsverzugs einer Vertragspartei eine Aufrechnung vorgenommen werden darf. Die im Bereich der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen angegebenen Beträge resultieren aus gewährten und erhaltenen Gutschriften. In den nachfolgenden Tabellen werden die in der Bilanz tatsächlich durchgeführten Saldierungen mit ihren Aufrechnungsbeträgen sowie den potenziellen Aufrechnungsbeträgen aufgrund von Globalnetting und sonstigen Vereinbarungen saldiert dargestellt:

		Buchwert brutto	Aufrechnungsbeträge, die in der Bilanz saldiert werden	Buchwert netto	Potenzielle Aufrechnungsbeträge, die nicht in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag nach potenzieller Saldierung
<b>Devisentermingeschäfte</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>4.055</b>	–	<b>4.055</b>	<b>3.882</b>	<b>173</b>
	31.12.2013	9.777	–	9.777	361	9.416
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>357.644</b>	<b>12.187</b>	<b>345.457</b>	<b>0</b>	<b>345.457</b>
	31.12.2013	316.061	8.018	308.043	0	308.043
<b>Gesamt</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>361.699</b>	<b>12.187</b>	<b>349.512</b>	<b>3.882</b>	<b>345.630</b>
	31.12.2013	325.838	8.018	317.820	361	317.459

		Buchwert brutto	Aufrechnungsbeträge, die in der Bilanz saldiert werden	Buchwert netto	Potenzielle Aufrechnungsbeträge, die nicht in der Bilanz saldiert werden	Nettobetrag nach potenzieller Saldierung
<b>Devisentermingeschäfte</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>15.572</b>	–	<b>15.572</b>	<b>3.882</b>	<b>11.690</b>
	31.12.2013	554	–	554	361	193
<b>Zinsswaps</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>1.266</b>	–	<b>1.266</b>	<b>0</b>	<b>1.266</b>
	31.12.2013	996	–	996	0	996
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>124.690</b>	<b>1.872</b>	<b>122.817</b>	<b>0</b>	<b>122.817</b>
	31.12.2013	119.739	1.233	118.507	0	118.507
<b>Gesamt</b>	<b>31.12.2014</b>	<b>141.528</b>	<b>1.872</b>	<b>139.655</b>	<b>3.882</b>	<b>135.773</b>
	31.12.2013	121.289	1.233	120.057	361	119.696

## 28. Finanzielle Verpflichtungen und Eventual- verbindlichkeiten

### Garantien und sonstige Verpflichtungen

	31.12.2014	31.12.2013
Bestellobligo Immaterielle Vermögenswerte	904	1.391
Bestellobligo Sachanlagen	8.690	19.033
Garantien für Pensionsverpflichtungen aus Desinvestitionen	10.364	10.738
Übrige	152	112
	<b>20.110</b>	<b>31.274</b>

1995 verkaufte ALTANA das Diätetikgeschäft. Zivilrechtlich bleibt ALTANA für die Pensionszusagen an Rentner und ausgeschiedene Anwartschaftsberechtigte haftbar, da nicht das Unternehmen, sondern nur die Aktiva und Passiva (Asset Deal) verkauft wurden. Die Gesellschaft ist zur Zahlung auf Abruf seitens der ehemaligen Mitarbeiter verpflichtet, hat aber laut Kaufvertrag einen Erstattungsanspruch an den Erwerber des Diätetikgeschäfts, der die Zahlungen direkt vornimmt. Bislang wurde ALTANA nicht in Anspruch genommen.

### Miet- und Leasingverträge

ALTANA mietet bzw. least Grundstücke und Betriebsausstattung. Die Miet- und Leasingverträge laufen zu verschiedenen zukünftigen Terminen aus.

Zukünftige Mindestleasingzahlungen aus den Miet- bzw. Leasingverträgen stellen sich wie folgt dar:

	Finanzierungsleasing		Operatives Leasing	
	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2013
2014 (für das Vorjahr: 2013)	8	63	6.280	6.002
2015 (für das Vorjahr: 2014)	0	7	4.055	4.156
2016 (für das Vorjahr: 2015)	0	0	2.805	2.586
2017 (für das Vorjahr: 2016)	0	0	1.529	1.559
2018 (für das Vorjahr: 2017)	0	0	962	843
Spätere Fälligkeiten	0	0	1.311	351
<b>Summe der Leasingverpflichtungen</b>	<b>8</b>	<b>70</b>	<b>16.942</b>	<b>15.497</b>
Abzüglich enthaltenem Zinsanteil	1	7		
<b>Barwert der Leasingzahlungen</b>	<b>7</b>	<b>64</b>		
Abzüglich kurzfristigem Anteil	7	57		
<b>Langfristige Leasingverpflichtungen</b>	<b>0</b>	<b>7</b>		

Der gesamte Miet- und Leasingaufwand belief sich im Geschäftsjahr auf 12,7 Mio. € (2013: 11,5 Mio. €).

## 29. Beziehungen zu nahestehenden Gesellschaften und Personen

Als nahestehende Personen gelten die Organe der ALTANA AG und ihrer alleinigen Aktionärin SKion GmbH sowie deren nahe Familienangehörige. Neben den unter Punkt 30 dargestellten Vergütungen und der Zahlung der ordentlichen Dividende an die SKion GmbH bestehen keine weiteren Geschäftsbeziehungen.

Frau Susanne Klatten ist alleinige Gesellschafterin der SKion GmbH und stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der ALTANA AG. Darüber hinaus ist sie Aktionärin und Mitglied des Aufsichtsrats der Bayerischen Motoren Werke AG (BMW). ALTANA hat in den Geschäftsjahren 2014 und 2013 vom BMW Konzern Fahrzeuge bezogen oder geleast. Die entsprechenden Kauf- oder Leasingverträge wurden ausnahmslos zu marktüblichen Bedingungen abgeschlossen.

Ebenfalls als nahestehende Personen gelten Gesellschaften, zu denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, die jedoch nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen sind, sowie At-Equity-Beteiligungen. Resultieren aus Transaktionen mit diesen Gesellschaften Vermögenswerte oder Schuldposten, so werden diese unter den Sonstigen Vermögenswerten und Sonstigen Verbindlichkeiten geführt.

Alle Salden und Transaktionen mit nahestehenden Rechtspersonen können den nachfolgenden Tabellen entnommen werden:

	31.12.2014	31.12.2013
Forderungen an nahestehende Rechtspersonen	4	15
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Rechtspersonen	56	216

	2014	2013
<b>Transaktionen mit nahestehenden Rechtspersonen</b>		
Umsätze	306	536
Bezogene Waren und Leistungen	1.247	1.258
Leasingaufwendungen	2.783	2.697

Die Leasingaufwendungen beziehen sich auf die Leasingvereinbarungen für Firmenwagen mit der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH (BMW Konzern). Weitere Transaktionen mit dem BMW Konzern sind in den Umsätzen mit 0,2 Mio. € (2013: 0,5 Mio. €) enthalten.

## 30. Vergütung für Aufsichtsrat und Vorstand

Für das Geschäftsjahr 2014 betragen die Bezüge des Aufsichtsrats 1,1 Mio. € (2013: 1,0 Mio. €). Von der Gesamtvergütung entfielen 0,6 Mio. € (2013: 0,6 Mio. €) auf fixe Leistungen und 0,5 Mio. € (2013: 0,4 Mio. €) auf variable Leistungen. Die neben der Aufsichtsratsvergütung an die Arbeitnehmervertreter ausgezahlte Entlohnung entspricht marktüblichen Konditionen.

Die Barvergütung des Vorstands einschließlich Sachbezügen belief sich für das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 auf 2,9 Mio. € (2013: 2,6 Mio. €). Davon entfielen 1,1 Mio. €

(2013: 1,0 Mio. €) auf fixe Leistungen und 1,8 Mio. € (2013: 1,6 Mio. €) auf die variable Vergütung. Für die gewährten Altersversorgungszusagen wurden insgesamt 9,1 Mio. € (2013: 5,9 Mio. €) zurückgestellt, der Dienstzeitaufwand beträgt 0,5 Mio. € (2013: 0,4 Mio. €).

Im Jahr 2014 bezogen die Vorstandsmitglieder als Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung ALTANA Equity Performance Awards aus dem Programm »ALTANA Equity Performance 2014« (AEP). Insgesamt wurde dem Vorstand im Jahr 2014 eine vorläufige Anzahl von 2.946 (2013: 2.289) ALTANA Equity Performance Awards mit einem Zuteilungswert von 0,6 Mio. € (2013: 0,5 Mio. €) gewährt. Die endgültige Zahl der zugeteilten ALTANA Equity Performance Awards wird, ebenso wie der Auszahlungsbetrag, nach Ablauf der vierjährigen Planlaufzeit abhängig von der Entwicklung des Unternehmenswerts festgelegt. Für die 2010 ausgegebenen AEP Awards wurden nach dem Ende ihrer Planlaufzeit 2014 6.654 AEP Awards endgültig zugeteilt und mit 1,1 Mio. € ausgezahlt. Die Rückstellung für die AEP Awards betrug zum 31.12.2014 1,9 Mio. € (2013: 1,8 Mio. €). Das Eigeninvestment wurde zum 31.12.2014 mit 0,7 Mio. € (2013: 0,6 Mio. €) bewertet und ist in den Sonstigen Verbindlichkeiten (siehe Punkt 20) enthalten. Nähere Einzelheiten zum AEP sind unter Punkt 22 dargestellt.

Für Pensionszusagen an ehemalige Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene wurden insgesamt 13,9 Mio. € (2013: 12,1 Mio. €) zurückgestellt; die laufenden Bezüge betragen 1,2 Mio. € (2013: 1,1 Mio. €). Zusätzlich wurden im Berichtsjahr 2014 in den Vorjahren umgewandelte Gehaltsanteile in Höhe von 0,3 Mio. € (2013: 0,1 Mio. €) an ehemalige Mitglieder des Vorstands ausgezahlt.

Weitere Ausführungen zur Vorstands- sowie Aufsichtsratsvergütung können dem Corporate Governance-Bericht (Seite 68 ff.) entnommen werden.

### 31. Honorar des Abschlussprüfers

	<b>2014</b>
Abschlussprüfungsleistungen	1.171
Andere Bestätigungsleistungen	80
Steuerberatungsleistungen	56
Sonstige Leistungen	298
	<b>1.605</b>

### 32. Rechtsstreitigkeiten

Im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs ist ALTANA gelegentlich Partei in Rechtsstreitigkeiten oder kann mit Klagen bedroht werden. Der Vorstand analysiert diese Sachverhalte regelmäßig unter Berücksichtigung aller Möglichkeiten einer Abwendung und der Abdeckung möglicher Schäden durch Versicherungen und bildet, wenn nötig, Rückstellungen. Es wird nicht erwartet, dass derartige Sachverhalte einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage haben werden.

33. Ereignisse nach Abschluss des Geschäftsjahres
- Am 15.1.2015 hat ALTANA den Anteil an dem assoziierten Unternehmen Landa auf 33,3 % erhöht, hierfür wurden 50 Mio. € in bar bezahlt.
34. Zusatzinformationen
- Gesellschaften, die gemäß § 264 Abs. 3 HGB und § 264b HGB von der Veröffentlichung ihrer Jahresabschlüsse freigestellt werden:
- ALTANA Chemie GmbH, Wesel
  - ALTANA Newco I GmbH, Wesel
  - HMP Handelsgesellschaft für metallbasierte Produkte GmbH, Wesel
  - BYK-Chemie GmbH, Wesel
  - MIVERA Vermögensanlagen GmbH, Wesel
  - BYK Kometra GmbH, Schkopau
  - BYK-Gardner GmbH, Geretsried
  - ECKART GmbH, Hartenstein
  - ALTANA Chemie Beteiligungs GmbH, Hartenstein
  - ECKART Beteiligungs GmbH, Hartenstein
  - ELANTAS GmbH, Wesel
  - ELANTAS Beck GmbH, Hamburg
  - ACTEGA GmbH, Wesel
  - ACTEGA DS GmbH, Bremen
  - ACTEGA Rhenania GmbH, Grevenbroich
  - ACTEGA Terra GmbH, Lehrte
  - ACTEGA Colorchemie GmbH, Büdingen

Aufsichtsrat der ALTANA AG

**Dr. Klaus-Jürgen Schmieder**

Vorsitzender

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2016)

Ehemaliges Mitglied des Vorstands der L'Air Liquide S.A.

Weitere Mandate:

LURGI GmbH<sup>1</sup>

EBS Universität für Wirtschaft und Recht gGmbH<sup>2</sup>

**Ulrich Gajewiak\***

Stellvertretender Vorsitzender

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Leiter Beschwerde-Management BYK-Chemie GmbH

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats

**Susanne Klatten**

Stellvertretende Vorsitzende

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Unternehmerin

Weitere Mandate:

Bayerische Motoren Werke AG<sup>1</sup>

SGL Carbon SE<sup>1</sup> (Vorsitz)

UnternehmerTUM GmbH<sup>2</sup>

**Dr. Anette Brüne\***

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Leiterin Strategische Geschäftsentwicklung

BYK-Chemie GmbH

**Dr. Monika Engel-Bader**

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2017)

Ehemalige Vorsitzende der Geschäftsführung der Chemetal

Beraterin

Weitere Mandate:

Euler Hermes Deutschland AG<sup>1</sup>

**Ralf Giesen\***

(ausgeschieden zum 30.4.2014)

IG Bergbau Chemie Energie

**Armin Glashauser\***

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Freigestellter Betriebsratsvorsitzender ECKART GmbH

**Olaf Jung\***

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Mitarbeiter Produktion ACTEGA DS GmbH

**Klaus Koch\***

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Leiter Operatives Controlling ECKART GmbH

**Werner Spinner**

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2017)

Ehemaliges Mitglied des Vorstands der Bayer AG

Weitere Mandate:

Corbion N.V.<sup>2</sup>

Zuellig Group International<sup>2</sup>

**Dr. Lothar Steinebach**

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2017)

Ehemaliges Mitglied des Vorstands der

Henkel AG & Co. KGaA

Weitere Mandate:

Air Berlin PLC<sup>2</sup>

Carl Zeiss AG<sup>1</sup>

Diem Client Partner AG<sup>2</sup>

Ralf Schmitz GmbH & Co. KGaA<sup>1</sup>

ThyssenKrupp AG<sup>1</sup>

**Dr. Antonio Trius**

(bestellt bis zur Hauptversammlung 2017)

Ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsführung der

Cognis GmbH

Weitere Mandate:

AZELIS SA<sup>2</sup>

Lonza Group AG<sup>2</sup>

MAXAM SL<sup>2</sup>

NUBIOLA SL<sup>2</sup>

**Stefan Weis\***

(seit 8.5.2014, bestellt bis zur Hauptversammlung 2018)

Vorstandssekretär IG Bergbau Chemie Energie

## Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der ALTANA AG hat folgende Ausschüsse eingerichtet:

### **Personalausschuss**

Dr. Klaus-Jürgen Schmieder (Vorsitzender)  
Ulrich Gajewiak  
Olaf Jung  
Susanne Klatten

### **Prüfungsausschuss**

Dr. Lothar Steinebach (Vorsitzender)  
Ralf Giesen (bis 30.4.2014)  
Armin Glashauser  
Werner Spinner  
Stefan Weis (seit 24.6.2014)

### **Vermittlungsausschuss**

(gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG)  
Dr. Klaus-Jürgen Schmieder (Vorsitzender)  
Ulrich Gajewiak  
Susanne Klatten  
Klaus Koch

## Vorstand der ALTANA AG

### **Dr. Matthias L. Wolfgruber**

Vorsitzender  
(bestellt bis zum 30.6.2018)  
Weitere Mandate:  
BYK-Chemie GmbH<sup>1</sup> (Vorsitz)  
ECKART GmbH<sup>1</sup> (Vorsitz)  
ELANTAS Beck India Ltd.<sup>2</sup> (Vorsitz)  
Cabot Corporation<sup>2</sup>  
Grillo Werke AG<sup>1</sup>

### **Martin Babilas**

(bestellt bis zum 2.5.2020)  
Weitere Mandate:  
ACTEGA Kelstar Inc.<sup>2</sup>  
BYK-Chemie GmbH<sup>1</sup>  
ELANTAS Beck India Ltd.<sup>2</sup>  
ELANTAS Italia s.r.l.<sup>2</sup>  
ELANTAS PDG Inc.<sup>2</sup> (Vorsitz)

### **Dr. Christoph Schlünken**

(seit 1.11.2014, bestellt bis zum 30.10.2017)  
Weitere Mandate:  
BYK Additives (Shanghai) Co., Ltd.<sup>2</sup> (Vorsitz)  
BYK Additives Inc.<sup>2</sup> (Vorsitz)  
BYK Additives Ltd.<sup>2</sup>  
BYK Asia Pacific Pte. Ltd.<sup>2</sup>  
BYK Japan KK<sup>2</sup>  
BYK Solutions (Shanghai) Co., Ltd.<sup>2</sup> (Vorsitz)  
BYK (Tongling) Co., Ltd.<sup>2</sup> (Vorsitz)  
BYK USA Inc.<sup>2</sup> (Vorsitz)  
ECKART GmbH<sup>1</sup>

\* Arbeitnehmervertreter

<sup>1</sup> Mitgliedschaft in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsräten

<sup>2</sup> Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien

## Mehrjahresübersicht

### Kennzahlen auf einen Blick

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
in Mio. €								
Umsatz	1.952,3	1.765,4	1.705,3	1.616,7	1.535,4	1.181,7	1.341,7	1.380,4
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	397,4	335,7	323,2	308,0	314,1	208,4	242,9	248,5
<i>EBITDA-Marge</i>	20,4%	19,0%	19,0%	19,1%	20,5%	17,6%	18,1%	18,0%
Betriebsergebnis (EBIT)	267,7	229,1	226,9	217,0	230,2	53,5	170,3	166,6
<i>EBIT-Marge</i>	13,7%	13,0%	13,3%	13,4%	15,0%	4,5%	12,7%	12,1%
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	251,8	212,6	217,2	207,7	218,2	39,0	158,7	214,3
<i>EBT-Marge</i>	12,9%	12,0%	12,7%	12,8%	14,2%	3,3%	11,8%	15,5%
Ergebnis nach Steuern (EAT)	179,2	151,6	154,7	147,5	152,3	11,0	103,4	138,4
<i>EAT-Marge</i>	9,2%	8,6%	9,1%	9,1%	9,9%	0,9%	7,7%	10,0%
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	113,9	109,4	102,3	87,7	82,0	70,6	72,1	67,4
Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	90,4	94,3	89,8	93,5	73,8	54,0	107,9	91,4
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	298,2	258,8	274,5	170,0	238,6	224,6	204,5	169,4
<i>Return on Capital Employed (ROCE)</i>	10,3%	9,9%	10,8%	11,2%	12,2%	7,6%	9,4%	9,8%
ALTANA Value Added (AVA)	51,9	38,7	50,0	53,2	64,2	-5,4	20,2	24,5
Bilanzsumme (31.12.)	2.756,2	2.546,0	2.121,3	2.001,9	1.943,6	1.707,8	1.749,6	1.724,8
Eigenkapital (31.12.)	1.745,5	1.565,6	1.498,2	1.417,1	1.364,2	1.177,6	1.178,4	1.139,4
Nettoverschuldung (-)/Vermögen (+) <sup>1</sup> (31.12.)	-280,1	-303,6	68,2	-26,8	79,7	-55,0	-99,3	-108,5
Mitarbeiter (Anzahl) (31.12.)	6.064	5.741	5.363	5.313	4.937	4.789	4.791	4.646

<sup>1</sup> Dies entspricht dem Saldo aus den liquiden Mitteln, Wertpapieren, Finanzverbindlichkeiten und Pensionsrückstellungen.

### Umsatz nach Geschäftsbereichen

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
in Mio. €								
BYK Additives & Instruments	856,7	691,5	618,4	581,9	541,2	419,9	450,5	445,1
ECKART Effect Pigments	332,2	334,6	340,5	346,8	356,6	282,3	350,7	362,9
ELANTAS Electrical Insulation	431,2	414,6	412,5	390,9	377,4	272,7	326,5	350,8
ACTEGA Coatings & Sealants	332,1	324,7	333,9	297,0	260,2	206,8	214,0	221,6

### Umsatz nach Regionen

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
in Mio. €								
Europa	795,1	745,2	751,7	740,8	683,7	555,1	664,8	678,0
<i>davon Deutschland</i>	276,7	262,4	266,1	258,5	234,5	188,0	231,0	239,6
Amerika	527,1	438,4	412,0	373,3	361,5	267,7	305,9	330,6
<i>davon USA</i>	365,0	289,5	268,4	243,2	242,0	178,4	203,7	222,5
Asien	593,0	547,4	509,6	447,7	439,0	317,9	325,7	329,7
<i>davon China</i>	309,8	287,8	252,5	228,5	224,2	164,3	152,9	162,1
Übrige Regionen	37,0	34,3	31,9	54,9	51,2	41,0	45,3	42,1

Änderung der Länderzuordnung ab 2012

## Ansprechpartner

Andrea Neumann  
Leiterin Unternehmenskommunikation  
Abelstr. 43  
46483 Wesel  
Tel +49 281 670-10900  
Fax +49 281 670-10999  
press@altana.com

## Impressum

### Herausgeber

ALTANA AG  
Abelstr. 43, 46483 Wesel  
Tel +49 281 670-8  
Fax +49 281 670-10999  
info@altana.com  
www.altana.de

### Gestaltung

Heisters & Partner  
Büro für Kommunikationsdesign, Mainz

### Fotografie

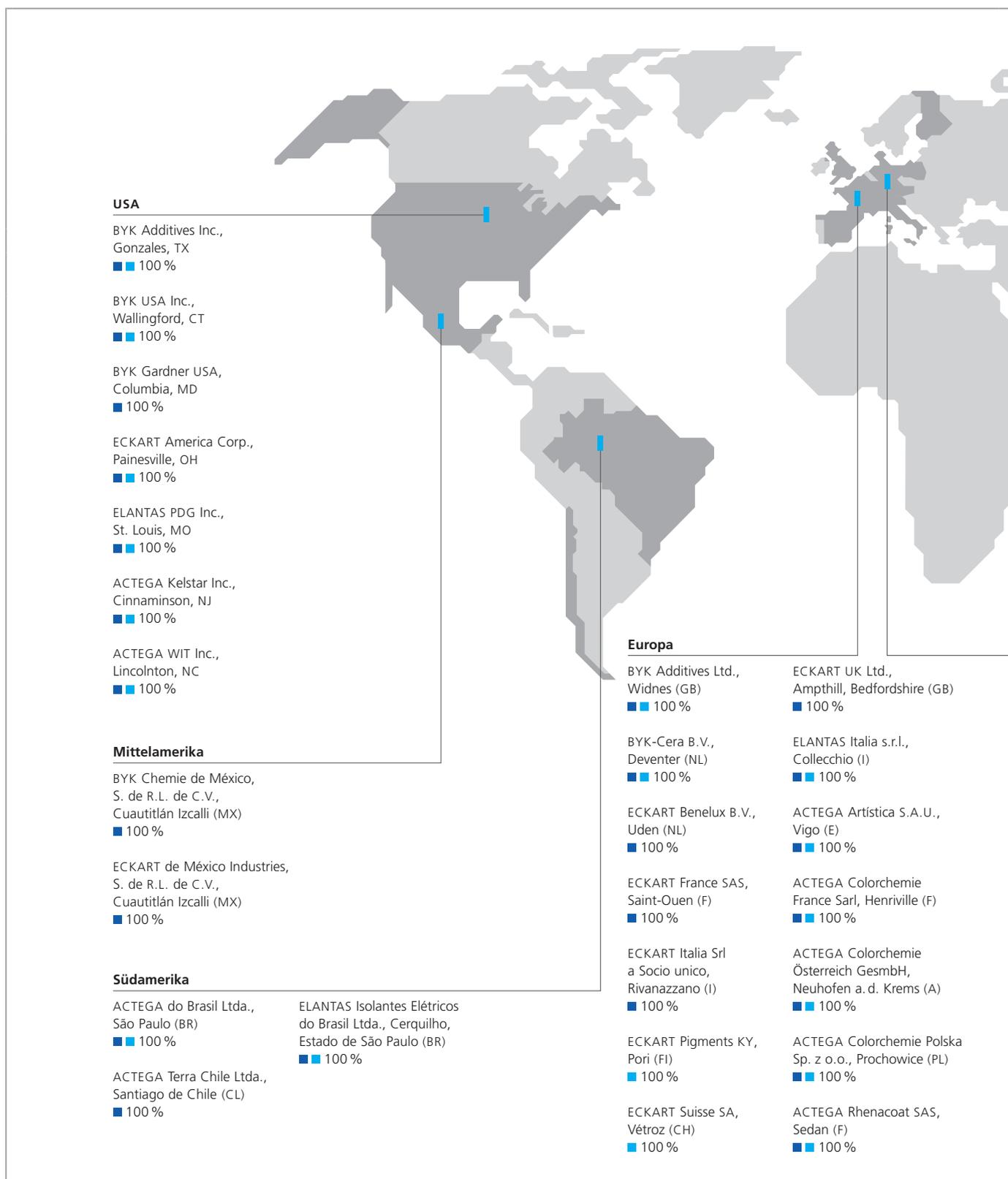
Robert Brembeck, München  
Martin Schmüdderich (S. 9)

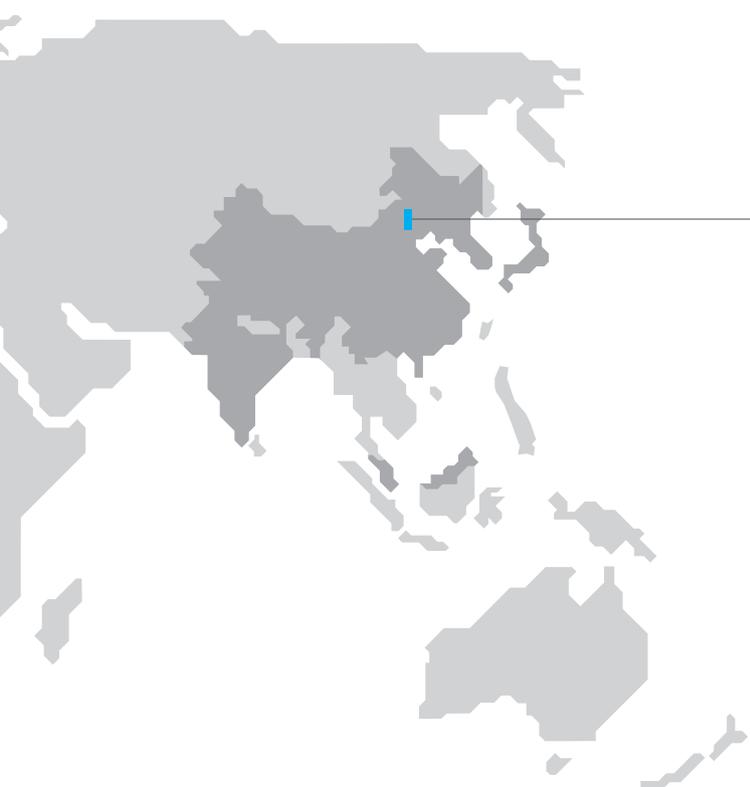
### Druck

Eberl Print GmbH, Immenstadt

Umschlag lackiert mit TerraEffekt  
Perlganzlack G 29/100-045,  
Innenseiten lackiert mit TerraGreen  
Mattlack G 5/75 auf Basis  
nachwachsender Rohstoffe, beides  
Wasserlacke von ACTEGA Terra/  
formuliert mit Additiven von BYK.

## Standortübersicht ALTANA





### Deutschland

- |   |   |
|---|---|
| ALTANA AG, Wesel                          | BYK Kometra GmbH, Schkopau                      |
| ALTANA Chemie GmbH, Wesel<br>100 %        | ■ ■ 100 %                                       |
| BYK-Chemie GmbH, Wesel<br>■ ■ 100 %       | ELANTAS Beck GmbH, Hamburg<br>■ ■ 100 %         |
| ECKART GmbH, Hartenstein<br>■ ■ 100 %     | ACTEGA Colorchemie GmbH, Bidingen<br>■ ■ 100 %  |
| ELANTAS GmbH, Wesel<br>100 %              | ACTEGA DS GmbH, Bremen<br>■ ■ 100 %             |
| ACTEGA GmbH, Wesel<br>100 %               | ACTEGA Rhenania GmbH, Grevenbroich<br>■ ■ 100 % |
| BYK-Gardner GmbH, Geretsried<br>■ ■ 100 % | ACTEGA Terra GmbH, Lehrte<br>■ ■ 100 %          |

### Asien

- BYK Asia Pacific Pte Ltd., Singapur (SGP)  
■ 100 %
- BYK Japan KK, Tokio (J)  
■ 100 %
- BYK Additives (Shanghai) Co., Ltd., Schanghai (CN)  
■ 100 %
- BYK (Tongling) Co., Ltd., Tongling (CN)  
■ ■ 100 %
- ECKART Asia Ltd., Hongkong (CN)  
■ 100 %
- ECKART Zhuhai Co., Ltd., Zhuhai (CN)  
■ ■ 100 %
- ELANTAS Beck India Ltd., Pune (IND)  
■ ■ 75 %
- ELANTAS Malaysia Sdn. Bhd., Kuala Lumpur (MY)  
■ ■ 100 %
- ELANTAS (Tongling) Co., Ltd., Tongling (CN)  
■ ■ 100 %
- ELANTAS (Zhuhai) Co., Ltd., Zhuhai (CN)  
■ ■ 100 %
- ACTEGA Foshan Co., Ltd., Foshan (CN)  
■ ■ 100 %

ALTANA AG  
Abelstr. 43  
46483 Wesel  
Tel +49 281 670-10900  
Fax +49 281 670-10999

[www.altana.de](http://www.altana.de)

