

Rede auf der Hauptversammlung der Linde AG

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Vorsitzender,

mein Name ist Alice Wotsch, ich vertrete Aktionäre der Linde AG, die ihre Stimmen auf die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz übertragen haben.

Vorab einen Kritikpunkt zu der Terminierung der Hauptversammlung am heutigen Tag: Heute finden alleine in Bayern 10 Hauptversammlungen statt – darunter 3 Dax-Unternehmen. Viele Aktionäre die Aktien von mehreren dieser Unternehmen haben, haben die Qual der Wahl und müssen sich für eine Hauptversammlung entscheiden. Finden Sie bitte für nächstes Jahr einen besseren Termin, damit wir Aktionäre auch problemlos an Ihrer Hauptversammlung teilnehmen können, ohne sich entscheiden zu müssen.

2010 war zur Freude der Aktionäre alles andere als ein Krisenjahr für Linde. Linde hat in allen Kennzahlen der Bilanz und der GuV-Rechnung die Vorjahreswerte getoppt und verbessert. Die Aktionäre erhalten eine höhere Dividende und der Aktienkurs ist erfreulich. Ein Engagement in der Linde Aktie lohnt sich.

Herr Dr. Reitzle, gerade erst vor kurzem haben Sie die Finanzierung von Linde noch einmal verbessert. Sie haben sich bessere Konditionen gesichert. Damit haben Sie nicht nur Schulden abgebaut, sondern die Belastung, die Linde zu tragen hat, verringert.

Als weiteren Grund für die Finanzierung nennen Sie: „nachhaltiges unternehmerisches Handeln soll damit garantiert werden.“ Was soll der geneigte Aktionär denn darunter verstehen? Planen Sie Akquisitionen? Wollen Sie organisch wachsen? Können Sie Ihr neues Ziel, dass Sie für 2014 ausgegeben haben, nämlich 4 Mrd. angestrebtes Ergebnis und 14 % Roce mit rein organischem Wachstum erreichen? Oder müssen Sie hierfür auch eine Akquisition stemmen und wenn ja, wo liegt denn Ihr Wunschkandidat?

Sie stehen immer ein Bisschen im Wettbewerb mit Air Liquide, der zurzeit größte Gasehändler. Wo sehen Sie Ihre Stärken im Vergleich zu Air Liquide? Wie können Sie sich

abgrenzen und wie können Sie stärker wachsen als der Markt, also auch stärker wachsen als der Wettbewerb? Denn eines muss uns klar sein: Der Gasemarkt weltweit ist eigentlich verteilt. Da gibt es keine weißen Flecke auf der Erde mehr, die noch erobert werden können. Selbst China und der asiatische Raum sind inzwischen gut abgedeckt. Also wo liegt dann das Potential für Linde? Wo sehen Sie strategische Möglichkeiten? Wo weitere Anwendungsbereiche für Ihre Gase?

Anders als der Air Liquide-Chef Benoît Potier, wollen Sie Herr Reitzle weg vom reinen Industriegase-Produzenten und den Bereich „Grüne Energietechnologien“ weiterentwickeln. Dabei entwickelt sich aber gerade die Wasserstofftechnologie für Autos, bei der sich Linde engagiert, nur schleppend, während das Elektroauto derzeit in aller Munde ist. Auch die Reinigungssparte „Fred Butler“, die mit einem umweltfreundlichen Reinigungsverfahren mit Kohlendioxid arbeitet, verzeichnet einen Umsatzrückgang. Ist es also die richtige Richtung, die Linde hier einschlägt? Welche Chancen stecken realistisch im Bereich der „Grüne Energietechnologien“ für Linde?

Sie sind beim Ausblick immer sehr vage, wenn man einmal davon absieht, dass Sie ein Vierjahresziel angegeben haben. Belastend wird für das laufende Jahr sicherlich die Entwicklung der Strompreise sein. Energie, die Sie benötigen, um Ihre Gase herzustellen. Können Sie uns hier bitte die Belastung aus einem steigenden Strompreis nennen? Welche Relationen ergeben sich zum jeweiligen Ergebnis?

Sie haben einen Vorstand für den asiatischen Raum benannt. Herr Sanjiv Lamba ist neues Vorstandsmitglied. Sie werden von Singapur aus das Gasegeschäft in Südostasien verantworten. China ist sicherlich ein interessanter Markt, aber auch kein ungefährlicher. Viele Unternehmen bezahlen ihre Expansionspläne teuer. Teuer nicht nur im Hinblick auf das eingesetzte Kapital, sondern auch teuer im Hinblick auf die fehlende Rechtssicherheit, die fehlenden Einflussmöglichkeiten und die Gefahren von Plagiaten.

Wie sehen Sie den Markt in China? Wie sind Sie bisher aufgestellt und wo können Sie noch weiteres Wachstum generieren? Wo wollen Sie in China noch weiter wachsen? Welches Potenzial sehen Sie für Linde?

Ein Thema der diesjährigen Hauptversammlungssession Diversity. Mit der Wahl von Frau Prof. Dr. Dr. Achleitner haben Sie sich eine kompetente und erfahrene Frau für den Aufsichtsrat gesichert. Wir stimmen dieser Wahl ausdrücklich zu. Dass Sie nicht auf eine Frauenquote sondern Qualität setzen wollen, haben Sie schon gesagt. Das Eine schließt aber nicht das Andere aus. Welche Ziele haben Sie sich gesetzt? Bitte nennen Sie uns sowohl die zeitlichen Ziele als auch quantitative Ziele, wobei ich ausdrücklich darum bitte, dass diese präzise sind und nicht nur vage. Mit vagen Versprechungen sind wir bisher im Rahmen von Diversity nicht wirklich weitergekommen.

Meine Damen und Herren, Linde ist gut aufgestellt, es hat sich hohe Ziele gesetzt und so wie es zurzeit aussieht, wird es diese auch erreichen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.