

***Clariant Generalversammlung
29. März 2010***



***Hariolf Kottmann
CEO***

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Clariant begrüße ich Sie ganz herzlich hier heute Morgen in Basel.

Ich gebe Ihnen im folgenden einen Überblick, wie sich Clariant im vergangenen Jahr entwickelt hat, und wie unsere Konzepte und unser Arbeitsplan für die kommenden Monate und Quartale aussehen.

Danach wird Ihnen mein Kollege, Patrick Jany, die Finanzkennzahlen aus dem Jahresabschluss 2009 erläutern.

Bevor ich allerdings auf das vergangene Jahr eingehe, möchte ich Sie noch einmal an unsere mittel- und langfristigen Ziele erinnern.

Wir haben gute Voraussetzungen, um unsere Ziele zu erreichen

■ Wir wollen den Unternehmenswert kontinuierlich steigern	Kunden
■ Wir wollen eine über dem Industriedurchschnitt liegende Profitabilität erreichen und halten	Produkte
■ Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber werden	Präsenz
■ Wir wollen uns als international tätiges, börsennotiertes, unabhängiges Unternehmen mit Sitz in der Schweiz etablieren	Kompetenz
	Mitarbeiter

29. März 2010 Seite 2

- Wir wollen den Unternehmenswert von Clariant kontinuierlich steigern, um Werte für unsere Aktionäre, Mitarbeiter und Kunden zu schaffen.
- Wir wollen mit Clariant eine über dem Industrie-Durchschnitt liegende Profitabilität erreichen und halten.
- Wir wollen ein Arbeitgeber werden, der seinen Mitarbeitern überall in der Welt sichere Arbeitsplätze bietet und für externe Talente attraktiv ist.
- Wir wollen Clariant dauerhaft als ein international tätiges, börsennotiertes, unabhängiges Unternehmen der chemischen Industrie mit Sitz in der Schweiz etablieren.

Hierzu besitzt das Unternehmen alle wichtigen Voraussetzungen:

- **Da sind zum einen unsere Kunden**, von denen sehr viele führend in ihren Industrien sind und darüber hinaus als Trendsetter bezüglich Innovation und Marktbearbeitung fungieren. Unsere Commercial Excellence Initiative, die Teil von Clariant Excellence ist, zielt darauf ab, Kundenbeziehungen weiter zu optimieren und die für den Kunden richtigen Lösungen zum beidseitigen Nutzen umzusetzen.
- **Da ist zum zweiten unser Produktportfolio**. Wir sind in Branchen mit interessanten Wachstumsraten tätig. Viele unserer Produkte sind essentiell daran beteiligt, menschliche Grundbedürfnisse zu befriedigen und sind somit aus dem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Ich denke hier etwa an Pigmente für Lacke und Farben, Substanzen zur Körperpflege, Flammschutz in Beton, Teppichen, Vorhängen und anderen Textilien, Enteisungsmittel für Landebahnen und Flugzeuge, Substanzen für den Agrobereich, aber auch an Textil- und Lederchemikalien.
- **Da ist zum dritten unsere weltweite Präsenz**. Wir sind in allen wichtigen Wachstumsmärkten, China, Indonesien, Südostasien, Lateinamerika – speziell in Brasilien – sehr gut aufgestellt und verfügen über gute Positionen in den USA und Europa.
- **Da sind zum vierten unsere Kompetenzen auf dem Gebiet der technischen organischen Chemie**. Wir verfügen anerkannterweise über großes Know-how zur Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von Spezialchemikalien. Und wir verfügen aufgrund unserer globalen Präsenz in sehr vielen Ländern über dieses Know-how. Damit können wir in vielen Schlüsselmärkten mit hoher Flexibilität und Effizienz agieren.

- **Vor allem aber sind da unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,** denen wir in den vergangenen Monaten sehr viel zugemutet haben, und die sich trotz Restrukturierung und Unsicherheit in beispielhafter Weise für unser Unternehmen eingesetzt haben. Ich selbst bin immer wieder beeindruckt über die Qualität der Arbeit, die bei Clariant geleistet wird. Motivation, Fähigkeiten und Fertigkeiten unserer Mitarbeiter sind einer der wichtigsten Gründe dafür, dass Clariant mit Zuversicht in die Zukunft blicken kann.

Allerdings müssen wir uns darüber im klaren sein, dass wir noch einen weiten und schwierigen Weg vor uns haben. Um uns wirklich eine dauerhaft profitable Position in unserer Industrie zu verschaffen, die dann einen deutlich höheren Unternehmenswert zur Folge haben wird, müssen wir uns mit unseren Schlüsselkennzahlen nachhaltig über dem Durchschnitt unserer Wettbewerber bewegen.

Dabei geht es nicht um das Erreichen überzogener kurzfristiger Renditeziele, sondern um eine stabile operative Leistung, die es uns erlaubt, das Unternehmen immer wieder aufs Neue an den raschen Wandel anzupassen und auf die Zukunft auszurichten. Dazu brauchen wir eine solide Bilanz, die durch ein gutes Betriebsergebnis gestützt wird, sowie ausreichend Liquidität für operative und strategische Flexibilität.

Wie Clariant vor einem Jahr wahrgenommen wurde



29. März 2010 Seite 3

Ich habe Ihnen im letzten Jahr an dieser Stelle einige Charts gezeigt, die uns vor Augen geführt haben, dass wir mit nahezu allen unserer Kennzahlen noch weit vom Durchschnitt unserer Industrie entfernt sind. Auch wenn wir in 2009 Fortschritte erzielt haben, hat sich daran bis heute nichts Grundlegendes geändert. Wir haben lediglich erreicht – und das ist beachtlich –, in der Krise den Status Quo Ante zu halten.

Wie Sie wissen, haben wir es uns deshalb zur Aufgabe gemacht, Clariant in 2009 und 2010 tiefgreifend und nachhaltig zu restrukturieren und haben unter der Überschrift „**Cash, Cost, Complexity**“ ein Programm aufgelegt, das unser Unternehmen bereits bis heute einschneidend verändert hat und es weiter gravierend verändern wird. Dazu gab und gibt es keine Alternative, die für das Unternehmen wertsteigernd ist.

Klar ist aber auch, dass ein solcher Restrukturierungsprozess unangenehm, unpopulär und schmerzhaft ist. Das spüren Sie, meine Damen und Herren, die nun bereits im zweiten Jahr hintereinander auf eine Dividende verzichten sollen. Das spüren aber vor allem diejenigen unser Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unser Unternehmen im Zuge der durchgeführten Maßnahmen verlassen mussten.

Wir sind uns im Verwaltungsrat und im Executive Committee voll über diese Härten und ihre Konsequenzen bewusst und versuchen, diese abzumildern, so gut das möglich ist. Und wir verstehen in diesem Zusammenhang auch, dass Unzufriedenheit, Frustration und Unsicherheit sich zuweilen auch in Protestmaßnahmen niederschlagen.

Ich betone in diesem Zusammenhang nochmals: es gibt zu dem eingeschlagenen Weg keine Alternative.

Meine sehr geehrten Damen und Herren!

Nach meiner Einschätzung haben wir in 2009 erst 20 Prozent des gesamten Programms umgesetzt:

- Dank unseres klaren Fokus auf Cash-Generierung haben wir einen der besten Cash Flows in der Geschichte von Clariant erzielt.
- Wir haben gute Fortschritte bei all unseren Maßnahmen zur Senkung der Kosten erzielt, und dies hat sich bereits positiv auf die Gewinn- und Verlustrechnung ausgewirkt.
- Wir haben mit Wirkung zum ersten Januar dieses Jahres die divisionale Struktur aufgelöst und zehn voll geschäftsverantwortliche „Business Units“ geschaffen. Diese Maßnahme reduziert zum einen Komplexität und erweitert zum anderen unseren operativen und strategischen Spielraum.
- Und wir haben unsere Schulden in bisher noch nie erreichtem Ausmaße vermindert und so unsere Bilanz gestärkt.

Es ist gut, was wir erreicht haben. Wir müssen allerdings ohne Selbstzufriedenheit konsequent weitergehen. Wenn wir in 2010 alles, was wir geplant haben, umsetzen können, dann werden wir weitere 25 bis 30 Prozent der Wegstrecke zurückgelegt haben. Das heißt, daß wir nach den harten

Restrukturierungen 50 Prozent der Maßnahmen umgesetzt haben werden, die notwendig sind, um unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen.

In 2010 konzentrieren wir daher alle Kräfte auf die Beibehaltung unserer Margen, die Steigerung des Cash Flow auf Basis der operativen Leistung, die Senkung der Kosten und die Verminderung von Komplexität. Damit können wir ab 2011 den zweiten Teil unserer Gesamtstrategie angehen und die Phase dauerhaft profitablen Wachstums beginnen.

Schlüsselzahlen 2009

	2009	2008	in CHF	in Lokalwährung
Umsatz in Millionen CHF	6 614	8 071	-18%	-14%
Bruttomarge	28.2%	28.7%		
EBIT vor Sondereinflüssen in Millionen CHF	270	530		
EBIT-Marge vor Sondereinflüssen	4.1%	6.6%		
Nettoergebnis in Millionen CHF	-194	-37		
Operativer Cash Flow in Millionen CHF	757	391		
Nettoverschuldung Ende 2009, in Millionen CHF	545	1 209		

29. März 2010 Seite 4

Lassen Sie mich auf einige der erzielten Resultate noch ein wenig detaillierter eingehen.

Herr Witmer hat in seiner Ansprache die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf unsere Industrie dargelegt. Davon waren wir genau wie unser Wettbewerb betroffen. Wir sahen uns mit einem drastischen Rückgang der Nachfrage vor allem in der ersten Jahreshälfte konfrontiert, weil unsere Kunden – genau wie wir selbst – Lagerbestände reduziert statt neue Bestellungen ausgelöst haben.

In der zweiten Jahreshälfte ließ dann der Druck auf die Nachfrage etwas nach, ohne dass allerdings dauerhafte Zeichen von Konjunkturbelebung erkennbar gewesen wären.

Alles in allem sank unser Umsatz von 8,1 Milliarden Franken in 2008 auf 6,6 Milliarden Franken – anders ausgedrückt um 14 Prozent in Lokalwährung - in 2009.

Viele von Ihnen kennen die chemische Industrie und wissen, wie dramatisch sich ein derartiger Umsatzeinbruch auf die Auslastungen der Anlagen und

somit auf die Kosten auswirkt. Wir haben frühzeitig mit Kurzarbeit, temporären Stilllegungen und anderen zeitlich begrenzten Maßnahmen reagiert. Außerdem haben wir dem wachsenden Druck auf unsere Verkaufspreise nicht nachgegeben. Deshalb konnten wir unsere Bruttomarge mit 28,2 Prozent gegenüber 28,7 Prozent im Vorjahr nahezu stabil halten.

Gleichzeitig haben wir die Gemeinkosten signifikant auf 1,47 Milliarden Franken von 1,64 Milliarden Franken in 2008 gesenkt. Dieses Maßnahmenpaket war die Grundlage dafür, dass wir im Verlauf eines katastrophalen Wirtschaftsjahres noch ein ansprechendes operatives Ergebnis vor Sondereinflüssen von 270 Millionen Franken erwirtschaftet haben.

Erwartungsgemäß war das Reinergebnis negativ und lag bei – 194 Millionen Franken. Hier spiegeln sich vor allem unsere Restrukturierungen und notwendigen Wertberichtigungen wider, die 298 Millionen Franken erreichten. Dieser hohe negative Wert ist keine Überraschung. Wir haben dies geplant und ganz bewusst umgesetzt. Ein großer Teil dieser Aufwendungen stand im Zusammenhang mit dem Abbau von Stellen. Die Zahl der Arbeitsplätze ging von rund 20.100 auf etwa 17.500 zurück.

Der operative Cash Flow lag bei 757 Millionen Franken im Vergleich zu 391 Millionen Franken in 2008. Diese erfreuliche Entwicklung ist vor allem auf die konsequente Reduzierung des Nettoumlaufvermögens zurückzuführen und hier insbesondere den Abbau von Lagerbeständen. Ab dem zweiten Quartal hat allerdings auch das sich als Folge der Kostensenkungsmaßnahmen erholende operative Ergebnis zur Generierung von Cash beigetragen.

Um unser Unternehmen einerseits durch die wirtschaftliche Krise führen zu können und uns andererseits die notwendigen finanziellen Freiräume zur Restrukturierung zu schaffen, haben wir unsere Liquidität von 356 Millionen Franken im Vorjahr auf 1,14 Milliarden Franken gesteigert. Dazu hat auch die erfolgreiche Auflage einer Wandelanleihe in Höhe von 300 Millionen Franken beigetragen. Unser Gearing – Nettoverschuldung geteilt durch Eigenkapital – hat sich von 61 Prozent auf 29 Prozent verbessert.

Projekt Clariant – Massnahmen und Ergebnisse im Gesamtjahr 2009

CASH	Verringerung des Umlaufvermögens	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nettoumlaufvermögen = CHF 463 Mio. in 2009 (24%) ■ NWC Niveau von 21,1% zum Jahresende ■ Steigerung des operativen Cash Flows auf CHF 757 Mio. dank eines stringenten NWC-Managements
	Stellenabbau	<ul style="list-style-type: none"> ■ Abbau von 2 566 Vollzeitstellen (von 20 102 Ende 2008 auf 17 536 Ende 2009)
COST	Optimierung Produktionsnetzwerk	<ul style="list-style-type: none"> ■ Strukturverbesserung bei Kapazitäten und Standorten durch Verlagerungen und Schliessungen
	Straffung des Produktsortiments Straffung der weltweiten Standorte Vereinfachung der Organisation	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vereinfachung des komplexen Produktportfolios ■ Verringerung der Anzahl der Standorte weltweit ■ Neuorganisation mit zehn Business Units, acht Regional Service Centres, acht Global Business Services und einem Corporate Centre
COMPLEXITY		

29. März 2010 Seite 5

Meine Damen und Herren!

Ich möchte Ihnen einige unserer Restrukturierungsmaßnahmen etwas näher erläutern – einerseits, weil auf ihnen die Zukunft von Clariant baut und andererseits, weil sie kostenintensiv und damit auch ein Grund sind, warum wir Ihnen heute vorschlagen, erneut auf eine Dividende zu verzichten.

Ich habe eingangs erwähnt, dass wir unsere Restrukturierungsmaßnahmen unter der Überschrift „Cash, Kosten, Komplexität“ zusammenfassen. Folgende Einzelmaßnahmen verbergen sich hinter diesem Programm:

Cash: Wir haben unser Nettoumlaufvermögen um rund 500 Millionen Franken gesenkt, indem wir die Lagerbestände deutlich reduziert und unser Forderungsmanagement verbessert haben. In Prozent des Umsatzes ausgedrückt ging unser Nettoumlaufvermögen auf 21,1 Prozent zurück, was maßgeblich zu einem starken operativen Cash Flow von 757 Millionen Franken beitrug.

Kosten: Wie erwähnt, haben wir die Zahl der Stellen im Konzern um rund 2.500 reduziert. Seit Oktober 2008 haben wir jeden Bereich des Unternehmens – ob Gemeinkosten, Forschung, Entwicklung oder Produktion – systematisch analysiert um Kosteneinsparpotentiale zu identifizieren. Wir sind dabei gründlich und sorgfältig vorgegangen und haben die damit verbundene Unsicherheit bei der Belegschaft bewusst in Kauf genommen.

Restrukturierung kann nur dann erfolgreich sein, wenn sie nicht nur den Abbau von Arbeitsplätzen zum Inhalt hat, sondern vor allem die Strukturen und Prozesse im Unternehmen vereinfacht und effizienter gestaltet. Ein solches Vorgehen braucht Zeit, sonst ist es zum Scheitern verurteilt.

Komplexität: Die neue Business Unit-Struktur, in der wir seit Januar arbeiten, verschafft uns mehr und mehr Klarheit über die tatsächliche Profitabilität unserer Geschäftseinheiten. Wir sind heute in der Lage, deren Geschäftsmodelle sehr viel zielgerichteter zu betrachten, Schwächen aufzudecken und die Leistungsfähigkeit systematisch zu verbessern.

Strukturelle Verbesserungen von Produktionsstandorten und -kapazitäten



¹⁾ In Diskussion

29. März 2010 Seite 6

Einen anderen wichtigen Beitrag zur Steigerung unserer operativen Leistungsfähigkeit leistet die Analyse und Optimierung unseres globalen Netzwerkes von Standorten und Anlagen. Unser Unternehmen hat selbst in Zeiten guter Konjunktur erhebliche Überkapazitäten. Außerdem sind die Produktionsstätten vieler Geschäftsbereiche aus historischen Gründen oft zersplittert und geographisch unvorteilhaft verteilt, was das Planen der Wertschöpfungsketten schwierig und entsprechend kostenintensiv macht. Zudem befinden sich rund sechzig Prozent unserer Anlagen in Europa bei einem Umsatzanteil von nur noch 40 Prozent mit weiter sinkender Tendenz. Wenn wir jetzt nicht handeln und unser Produktionsnetzwerk an den Wandel unserer Industrie und unserer Märkte anpassen, dann werden wir weiter ins Hintertreffen geraten.

Selbstverständlich gibt es nach wie vor eine ganze Reihe von Geschäften, in denen die Produktion chemischer Produkte in Hochkostenregionen wie Europa oder den USA nicht nur möglich, sondern auch eine Voraussetzung zur Wettbewerbsfähigkeit ist.

- Das gilt zum Beispiel für das Pigment-Geschäft, wo wichtige Kundenindustrien – zum Beispiel, Farben, Lacke und Automobil – ihre

Produktionsstätten in den Industrienationen haben und dort auf Zulieferer angewiesen sind.

- Oder das gilt für das Geschäft mit Masterbatches, das stark regional ausgeprägt ist.

Aber in anderen Geschäftseinheiten sind Märkte und Kunden mit ihren Produktionen bereits vor mehr als einem Jahrzehnt in Niedrigkostenregionen wie Asien abgewandert. Dort sind rasch neue Wettbewerber für uns entstanden, mit denen wir aus Europa heraus nicht konkurrieren können.

Das Geschäft mit Textilfarben und Textilchemikalien ist ein gutes Beispiel dafür. Mit Ausnahme weniger Spezialtextilproduzenten fertigt heute praktisch die gesamte Textilindustrie in Asien. Clariant hat leider nicht rechtzeitig auf diese Entwicklung reagiert.

- Wir kaufen heute Rohstoffe in China,
- transportieren sie nach Europa,
- verarbeiten sie hier zu Produkten, allerdings auf Basis viel höherer Kosten,
- transportieren diese Produkte danach wieder nach Asien zurück,
- verkaufen sie dort an unsere Kunden
- und sind dann erstaunt, daß wir dabei preislich nicht wettbewerbsfähig sind.

Man muß kein Betriebswirt sein, um sich ausrechnen zu können, dass sich dieses Geschäft so nicht wirtschaftlich betreiben lässt und hohe Verluste einführt.

Wir haben seit Sommer letzten Jahres bereits eine ganze Reihe von Maßnahmen zur Straffung und Optimierung unseres Produktionsnetzwerkes angekündigt und eingeleitet. Weitere werden folgen. Auf dem Schaubild hinter mir sehen Sie, welche Projekte zur Zeit aufgrund der wirtschaftlichen Notwendigkeiten, die ich Ihnen geschildert habe, in der Umsetzung sind.

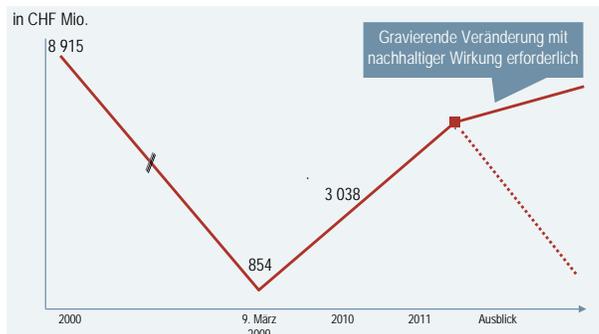
Ich möchte hier aus Zeitgründen nicht auf die einzelnen Vorhaben eingehen. Sie haben wohl alle die entsprechenden Ankündigungen in den Medien gesehen und die Diskussion verfolgt. Lassen Sie mich aber ein paar Worte zur Entwicklung des Standortes Muttenz sagen.

Für Clariant ist und bleibt Muttenz der Sitz des Unternehmens. Von dort aus werden acht der zehn Business Units und die globalen Servicefunktionen des Unternehmens gesteuert. Es bestehen keinerlei Absichten, daran etwas zu ändern.

Wir haben begonnen, den Standort Muttenz in einen Industriepark zu überführen und haben ihn bereits für Fremdfirmen geöffnet. Schon heute produzieren Bayer und PanGas bei uns, und wir stehen mit weiteren Interessenten in Verhandlungen. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit diesem Konzept zur Zukunft der chemischen Industrie in der Region und zur Sicherung von Arbeitsplätzen beitragen werden.

Was unsere eigene Produktion in Muttenz anbelangt, so handelt es sich dabei überwiegend um eben jene Textilfarbstoffe und Textilchemikalien, deren Märkte in Niedrigkostenregionen abgewandert sind. Wir müssen ihnen nun folgen, wenn wir nicht die Zukunft dieses Geschäftszweiges für Clariant aufs Spiel setzen wollen. Deswegen haben wir die Verlagerung nach Asien beschlossen und werden sie bis Ende 2012 implementieren. Es gibt hierzu keine Alternative, die für Clariant wertsteigernd wäre.

Entwicklung der Marktkapitalisierung 2000 – 2010



Quelle: Schematische Darstellung Clariant

29. März 2010 Seite 2

Meine Damen und Herren!

2010 ist das zweite und letzte Jahr unseres einschneidenden Restrukturierungsprogramms. Wir werden keine zusätzlichen neuen Projekte und Programme beginnen, sondern bereits laufende Maßnahmen intensiv fortsetzen und bei Bedarf beschleunigen. Das wird leider auch zu weiterem Stellenabbau in 2010 führen.

Die Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit unserer Business Units steht nun im besonderen Fokus. Alle Geschäftseinheiten sind aufgefordert, sich mit ihren jeweiligen Geschäftsmodellen intensiv auseinanderzusetzen und die richtigen Kanäle für eine erfolgreiche Marktbearbeitung zu definieren und zu implementieren. Sie alle streben nach Kostenführerschaft, aber Kostenführerschaft bedeutet etwas völlig anderes, wenn man etwa Dienstleistungen für die Ölindustrie erbringt, als wenn man Tenside für die Waschmittelindustrie herstellt.

Wir müssen als ersten Schritt nach der Restrukturierung die Profitabilität des existierenden Portfolios steigern – also seinen Wert erhöhen. Die erreichten Resultate der Restrukturierung müssen nachhaltig gesichert werden, damit sie wirksam bleiben. Unser Unternehmen hat einen seit Jahren rückläufigen Wert, der seinen Tiefpunkt am 9.3.2009 mit einer Marktkapitalisierung von 854 Millionen Franken erreicht hat, was einem Aktienkurs von 3,61 Franken entspricht.

Dank der eingeleiteten Maßnahmen haben wir den Unternehmenswert bis zum heutigen Tag auf rund drei Milliarden Franken steigern können.

Um diese Entwicklung kontinuierlich fortsetzen zu können, bedarf es gravierender Änderungen in vielen Elementen der Unternehmensführung. Wenn wir diese nicht umsetzen, werden wir relativ schnell wieder in den gewohnten Abwärtstrend zurückfallen.

Zu diesen Änderungen haben wir klare Vorstellungen, die ich Ihnen allerdings auf der Generalversammlung 2011 in einem Jahr erklären werde.

Restrukturierung können nur dann erfolgreich sein kann, wenn ihre Erfolge nachhaltig gemacht werden. Wie Sie sich erinnern, haben wir deshalb unsere Clariant Excellence Initiative ins Leben gerufen, mit deren Hilfe wir das gesamte Unternehmen in eine Organisation verwandeln werden, die sich in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess aller ihrer Abläufe befindet. Dieser Prozess wird dann in der Zukunft einschneidende Restrukturierungsmaßnahmen in der heutigen Größenordnung überflüssig machen.

Ausblick – Clariant 2010

- Margen-Management, Cash-Generierung und Kostenabbau im Fokus, um:
 - in puncto Profitabilität zum Wettbewerb aufzuschliessen,
 - die Folgen der Wirtschaftskrise für Clariant zu kompensieren,
 - eine Plattform zu schaffen für profitables Wachstum ab 2011

Ausblick Clariant 2010 :

- Moderates einstelliges Umsatzwachstum in Lokalwährung gegenüber 2009
- EBIT vor Sondereinflüssen > 6%
- Weiterhin starker operativer Cash Flow – allerdings schwächer als 2009
- Restrukturierungskosten von rund CHF 250 – 300 Millionen
- Weiterer Stellenabbau
- Kapitalrendite (ROIC) über dem Industriedurchschnitt ab 2011

29. März 2010 Seite 3

Meine Damen und Herren!

Wir gehen für 2010 von einem weiteren schwierigen Jahr aus, in dem sich die Weltwirtschaft nicht nachhaltig erholen wird. Asien – und ganz besonders China – sowie Lateinamerika werden sich weiterhin positiv entwickeln, aber diese Impulse werden nicht stark genug sein, um die erwartete flache oder gar rückläufige Wirtschaftsentwicklung in Europa und den USA auszugleichen.

Folgerichtig gehen wir in 2010 von einem moderaten Umsatzwachstum im einstelligen Bereich aus. Aus heutiger Sicht ist es allerdings sehr schwierig, die Nachhaltigkeit der derzeitigen Erholung der Wirtschaft einzuschätzen.

Unsere Restrukturierungsmaßnahmen werden unsere Kosten weiter senken und sich positiv auf unser operatives Resultat auswirken. Die EBIT-Marge vor Sondereinflüssen wird sich auf über 6 Prozent verbessern.

Der operative Cash Flow wird weiterhin stark bleiben. Hierbei ist besonders wichtig, dass er aus der operativen Leistung gespeist wird. Unsere Restrukturierungskosten werden sich erneut in einer Größenordnung von 250 – 300 Millionen Franken bewegen.

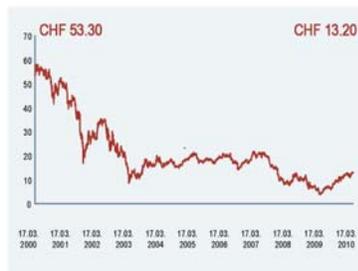
Nach wie vor gehen wir davon aus, dass ab 2011, also nach Abschluss der harten Restrukturierung, unsere Kapitalrücklaufquote (ROIC) über dem Durchschnitt der Industrie liegen wird.

Der bisherige Geschäftsverlauf in 2010 bestätigt diese Annahmen. Der Umsatz bewegt sich in den meisten unserer Business Units über Vorjahr. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung in den nächsten Monaten fortsetzen und teilweise verstärken wird. Allerdings sind wir weiterhin vorsichtig, dieser Erholung die notwendige Stärke und Nachhaltigkeit zu attestieren. Das zweite Halbjahr 2010 dürfte sich unserer Einschätzung nach verhaltener entwickeln als das erste Halbjahr.

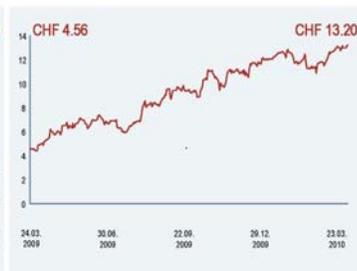
Meine Damen und Herren!

Bewertung der Clariant-Aktie als Massstab für den Unternehmenswert

Aktienkurs – Zehnjahresübersicht



Aktienkurs – Einjahresübersicht



29. März 2010 Seite 9

Lassen Sie mich zusammenfassen.

Wir sind in 2009 gut vorangekommen. Die radikale Restrukturierung von Clariant hat die ersten Erfolge gebracht und wir stehen heute auf einem solideren Fundament als vor einem Jahr.

- Clariant hat eine solide Bilanz.
- Wir haben eine hohe Liquidität und wir haben einen stark verringerten Schuldenstand.
- Wir sehen die ersten Erfolge unserer Restrukturierungen in der verbesserten operativen Leistungsfähigkeit.

Wir müssen uns aber weiterhin vor Augen halten, daß der größte Teil des Weges noch vor uns liegt.

Wir werden das, was wir begonnen haben, konsequent fortsetzen, und dabei versuchen, die Interessen aller Zielgruppen in ein ausgewogenes Verhältnis zu setzen:

- die unserer Aktionärinnen und Aktionäre,
- die unserer Kunden
- und die unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ich danke den Menschen bei Clariant für die geleistete Arbeit und ihre Bereitschaft, sich trotz des schwierigen Umfeldes und der damit verbundenen Unsicherheit voll für die Belange von Clariant zu engagieren.

Maine Damen und Herren!

Auf dem Chart hinter mir sehen Sie den Verlauf unseres Kurses der letzten 10 Jahre und des letzten Jahres. Wir kamen von einem Kurs von 53,30 Franken – 1998 waren es sogar einmal weit über 90 Franken - und haben vor einem Jahr den Tiefpunkt von 3,61 Franken erreicht. Heute stehen wir wieder bei rund 13 Franken.

In diesem Kontext danke ich für Ihre Treue zu unserem Unternehmen und für Ihre Geduld mit seiner Wertentwicklung. Ich kann Ihnen versichern, wir werden alles tun, um Sie nicht zu enttäuschen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ich darf nun Patrick Jany bitten, Ihnen die Details des Jahresabschlusses 2009 zu erläutern.