

2008 International Business Awards



2008 Entry Cover Sheet

Why not submit your entries online instead? It's fast and easy!  
 Visit [www.stevieawards.com/iba](http://www.stevieawards.com/iba) to learn how.

Photocopy this form as needed.

All entries submitted by mail or fax must be submitted with an Entry Cover Sheet.  
 See instructions on back.

1. Information About Your Company

(a) The Company Submitting These Entries

Company Name: LANXESS AG  
 Contact Person: Axel Vassen or Sebastian Roehrig (CEO Axel Heitmann)  
 Mailing Address: Axel.Vassen@lanxess.com ; Sebastian.Roehrig@lanxess.com  
 City: Leverkusen State/Province: NRW Zip/Postal Code: 51369  
 Country: Germany  
 Phone: +49 214 30 Fax: \_\_\_\_\_  
 Work Email: Axel.Vassen@lanxess.com

(b) The Company Being Nominated

Company Name: LANXESS AG  
 Company's City & State: Leverkusen / North Rhine-Westphalia  
 Company's Country: Germany  
 Company's Industry (see instructions on back): 7  
 Company's Size (see instructions on back): C  
 Company's Web Site URL: www.lanxess.com

2. Attach behind this Entry Cover Sheet (and above your entries) a single sheet with a brief description of your company. Limited to 400 characters, in English. See instructions on the back of this form for an example.

3. List each of your entries below. Attach your completed entries behind this cover sheet in the order you list your entries.

| ENTRY TITLE            | CATEGORY CODE | ENTRY FEE |
|------------------------|---------------|-----------|
| <u>See page 2</u>      |               |           |
|                        |               |           |
|                        |               |           |
|                        |               |           |
|                        |               |           |
|                        |               |           |
| <b>ENTRY FEE TOTAL</b> |               | \$        |

4. Method of Payment

Cheque

Promotion Code

Cardholder's Name: \_\_\_\_\_

Credit Card Number: \_\_\_\_\_ Exp. Date: \_\_\_\_\_

Billing Address & Zip Code: \_\_\_\_\_

5. I attest that to the best of my knowledge, all of the information included in our 2008 International Business Awards entries is accurate and factual.

Signature: i. A. Violella Jovel Date: June 2, 2008

*For entry mailing instructions, please see back*

DO NOT WRITE HERE



2008 Entry Cover Sheet

Why not submit your entries online instead? It's fast and easy!  
 Visit [www.stevieawards.com/iba](http://www.stevieawards.com/iba) to learn how.

Photocopy this form as needed.

All entries submitted by mail or fax must be submitted with an Entry Cover Sheet.  
 See instructions on back.

1. Information About Your Company

(a) The Company Submitting These Entries

Company Name: LANXESS AG  
 Contact Person: Michael Theobald (Young.euro.classic China Tour 2007)  
 Mailing Address: Michael.Theobald@lanxess.com  
 City: Leverkusen State/Province: NRW Zip/Postal Code: 51369  
 Country: Germany  
 Phone: +49 214 30 47634 Fax: +49 214 30 959 47634  
 Work Email: Michael.Theobald@lanxess.com

(b) The Company Being Nominated

Company Name: LANXESS AG  
 Company's City & State: Leverkusen / North Rhine-Westphalia  
 Company's Country: Germany  
 Company's Industry (see instructions on back): 7  
 Company's Size (see instructions on back): C  
 Company's Web Site URL: www.lanxess.com

- Attach behind this Entry Cover Sheet (and above your entries) a single sheet with a brief description of your company. Limited to 400 characters, in English. See instructions on the back of this form for an example.
- List each of your entries below. Attach your completed entries behind this cover sheet in the order you list your entries.

| ENTRY TITLE  | CATEGORY CODE | ENTRY FEE            |
|--|---------------|----------------------|
| ① <u>LANXESS helps the young.euro.classic China Tour 2007 build musical bridges between cultures</u> | <u>304</u>    | <u>375</u>           |
| ② <u>CEO Axel Heitmann for Best Executive</u>  | <u>A01</u>    | <u>225</u>           |
| ③ <u>CEO Axel Heitmann for Best Turnaround Executive</u>   | <u>A03</u>    | <u>225</u>           |
| <u>+ late fee for three entries</u>  |               | <u>105</u>           |
| <b>ENTRY FEE TOTAL</b>   |               | <b>\$ <u>930</u></b> |

4. Method of Payment

Cheque  
   
   
   
 Bank-to-Bank transfer (see attached documents)

Cardholder's Name: \_\_\_\_\_ Promotion Code: \_\_\_\_\_

Credit Card Number: \_\_\_\_\_ Exp. Date: \_\_\_\_\_

Billing Address & Zip Code: \_\_\_\_\_

5. I attest that to the best of my knowledge, all of the information included in our 2008 International Business Awards entries is accurate and factual.

Signature: i.A. Violette Juel Date: June 2, 2008  
 For entry mailing instructions, please see back.

DO NOT WRITE HERE



## **International Business Awards 2008**

### **Brief description of LANXESS**

#### **LANXESS, Energizing Chemistry**

LANXESS is a specialty chemicals enterprise at the core of the chemical industry. Although LANXESS has only existed in its present form since January 2005, it can look back on a 140-year history as it was once a part of Bayer AG. Today LANXESS is listed as the fourth largest German Chemistry Corporation. LANXESS' core business is the development, manufacture and sale of plastics, rubber, intermediates and specialty chemicals. Currently LANXESS has around 15,200 employees in 44 production sites located in 21 countries.

**Zahlungsstatus**

|                         |                               |
|-------------------------|-------------------------------|
| Status                  | Von der Bank bestätigt        |
| Status Zeitstempel      | 03.06.2008 09:06:59           |
| Herkunft                | Manuell erzeugt               |
| Ersteller               | Florian Stecher               |
| Buchungsdatum           | 03.06.2008 09:06:59           |
| Bankzugang              | DeuBa-Dssd-BBDO-FTAM_DBBDOXXX |
| Auftragsreferenz        | AZV ACJ3                      |
| Dateireferenz           | M000000000050150              |
| Dateierstellungsdatum   | 03.06.2008                    |
| Gruppenreferenz         | 49                            |
| Gruppenerstellungsdatum | 03.06.2008                    |

**Zahlungs-Klassifizierung**

|                     |                            |
|---------------------|----------------------------|
| Land der Ausführung | Deutschland (DE)           |
| Zahlungsart         | Internationale Überweisung |
| Zahlungsmethode     | Normaler Transfer          |
| Priorität           | Normal                     |
| Zielformat          | DE-DTAZV/AZV               |

**Zahlungsdetails**

|   |            |
|---|------------|
| Betrag                                    | 930,00     |
| Währung                                   | USD        |
| Betrag in Kontowährung, aktueller Kurs    | 786,46 EUR |
| Transferwährung                           |            |
| Betrag in Transferwährung, aktueller Kurs |            |
| Ausführungstermin                         | 03.06.2008 |

**Referenzen**

|                   |  |
|-------------------|--|
| Zahlungsreferenz  |  |
| Empfängerreferenz |  |

**Weisungen**



|                          |                      |
|--------------------------|----------------------|
| Zahlungsmittel           | Normale Überweisung  |
| Zahlungsmittel - Details |                      |
| Schecktyp                |                      |
| Zahlungsweg              | Standardübermittlung |
| Zahlungsweg - Details    |                      |

**Geschäftsvorfall**

|                      |          |
|----------------------|----------|
| Kategorie            | Standard |
| Konzernkennzeichnung | Keine    |

**Verwendungszweck**

|                  |  |
|------------------|--|
| Verwendungszweck | Account Name Stevie Awards, Inc.<br>Account Nr 2760783, Adress 11885<br>Grand Commons Ave. Suite 210,<br>Faifax VA 22030, Entries Pleon GmbH |
|------------------|--|

**Benachrichtigung für die Empfängerbank**

|         |  |
|---------|--|
| Methode |  |
| Details |  |

**Benachrichtigung für den Empfänger**

|         |  |
|---------|--|
| Methode |  |
| Details |  |

**Empfänger: Stevie Awards**

|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| Name        | Access National Bank     |
| Adresse     | 1800 Robert Fulton Drive |
| PLZ / Stadt | VA 20191 Reston          |
| Land        | Vereinigte Staaten (US)  |

**Bank und Konto des Empfängers: 1005600903**



|                                    |                            |
|------------------------------------|----------------------------|
| Empfängerkonto IBAN                |                            |
| Inländische Empfängerkontonummer   |                            |
| Empfängerkontonummer               | 1005600903                 |
| SWIFT BIC der Empfängerbank        | TBBAUS33                   |
| Empfängerkonto Clearing-System     | Fedwire Routing Number     |
| Empfängerbankkennung               |                            |
| Empfängerbank                      | Silverton Bank             |
|                                    | 2410 Paces Ferry Road      |
| Empfängerbankadresse               | 600 Paces Summit           |
| Banksitz der Empfängerbank (Stadt) | Atlanta, GA 30339-4098 USA |
| Empfängerkonto Land                | Vereinigte Staaten (US)    |

**Scheckbesitzer**

|      |  |
|------|--|
| Name |  |
|------|--|

**Entgeltregelung**

|                 |                         |
|-----------------|-------------------------|
| Kostenübernahme | Entgelte werden geteilt |
| Entgeltkonto    |                         |

**Auftraggeber: PLEON GMBH**

|                                |                     |
|--------------------------------|---------------------|
| Name                           | PLEON GMBH          |
| Adresse                        |                     |
| PLZ / Stadt                    |                     |
| Land                           | Deutschland (DE)    |
| Bundesland                     | Nordrhein-Westfalen |
| Landesspezifische Firmennummer |                     |

**Kontaktinformation**

|      |  |
|------|--|
| Name |  |
|------|--|

**Bank und Konto des Auftraggebers: 5446554000 PLEON GMBH SCV1535 ECC**

|                 |                       |
|-----------------|-----------------------|
| Kontonummer     | 544655400             |
| Clearing-System | Deutsche Bankleitzahl |
| Bankleitzahl    | 30070010              |
| Land            | Deutschland (DE)      |
| Währung         | EUR (Euro)            |
| Kundennummer    |                       |

**Meldung an Behörden**

|             |               |
|-------------|---------------|
| Meldeoption | Keine Meldung |
|-------------|---------------|



## **International Business Awards 2008**

- **Company:** LANXESS AG
- **Project:** Axel Claus Heitmann for Best Executive and Best Turnaround Executive
- **Categories:** Best Executive, Best Turnaround Executive

### **1. Nominee's accomplishments since January 1, 2007**

When LANXESS was spun off from Bayer AG and initially listed at the stock exchange in January 2005, it faced monumental challenges. With next-to-no cash-flow flexibility and high debts: the young chemical company needed to be restructured in a targeted way. Today, however, the business can tell a successful story, thanks to the leadership of Chairman Dr. Axel C. Heitmann. Heitmann has turned LANXESS' fortunes around and the company is now counted as one of the world's most successful companies in the chemical sector, boasting 44 sites and 15,200 employees in 21 countries.

After only three years, Heitmann has successfully mastered one of the most extensive transformation processes in the history of the German chemical industry. He focused on a restructuring process in four phases: First, measures to improve earnings immediately; Second, targeted restructuring of low-margin businesses; Third, portfolio measures; and Fourth, acquisitions. Having succeeded in the first three phases, in the fall of 2006, Heitmann marked the coming year, 2007, as a new chapter for LANXESS, one of realignment and growth. But Heitmann was not concerned with growing for the sake of growth. His maxim was that any acquisition must create value, must improve the utilization of LANXESS' expertise, must not detract from the company's financial discipline, and must always be the result of an extremely strict selection process. This dedication led to smart and targeted acquisitions in 2007 that attributed to the company's growth. In addition to Heitmann's focus on positive external growth through strategic acquisitions, he also pursued organic growth by making expansion into the "right areas" a priority – areas of growth. This includes Asia-Pacific, where LANXESS sales rose from 14.6 in 2004 to 18.4 percent in 2007. LANXESS is generating clear double-digit growth rates in all Asia-Pacific markets (except Japan). This is why in 2007 Heitmann commissioned four new production facilities and a development center in China alone.



The announcement of the largest single investment in the history of LANXESS, dating February 26th, 2008, is the most recent example for organic growth. LANXESS has earmarked a record amount of EUR 400 million for a new chemical production site for synthetic rubber to be built at the chemical park on Jurong Island in Singapore.

In 2007, having met the challenge of transformation, Heitmann led the company to significant growth in its third year as an independent company. Sales in 2007 reached EUR 6.61 billion and the proportion of profitable sales continued to increase in 2007 to 75 percent, nearly three times what it was at the time of the company's launch. Since LANXESS was established, it has posted year-on-year earnings growth – the first three months of 2008 were the 13th successful quarter in a row. And to ensure sustained success even during an economic downtime, more than 50% of LANXESS' businesses are non-cyclic. Thanks to Heitmann's strong leadership from "day one" and his drive in 2007, LANXESS is now on track to achieve the goals originally set for 2009 a full year earlier than planned, in 2008.

## **2. Biography of the nominee**

Axel C. Heitmann was backpacking in Tibet in 2004 when he received the call to become Chairman of LANXESS. Heitmann always wanted to be at the top. His doctoral advisor recalls, "There are scientists and those who want more. He wanted more." After his studies in chemistry at Hamburg University and his science doctorate at the University of Southampton, this "wanting more" led him to Bayer in 1989, where he rapidly rose through the ranks. After time in China, it wasn't patience Heitmann learned – instead his ambition and persistence led to the successful turnaround of LANXESS in only three years.



**3. Optionally, the web addresses of any news stories, press releases, or other online documents that support the nomination**

**Spring Financial News Conference 2008**

[http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS\\_content/media/Heitmann\\_en.pdf](http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS_content/media/Heitmann_en.pdf)

**Spring Financial News Conference 2007**

[http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS\\_content/docs/Presse/2007-1501e.pdf](http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS_content/docs/Presse/2007-1501e.pdf)

**Financial News Conference 2006**

[http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS\\_content/docs/Presse/2006-1502e.pdf](http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS_content/docs/Presse/2006-1502e.pdf)

**Stakeholders' Meeting 2008**

[http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS\\_content/docs/Presse/2008-1516E.pdf](http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS_content/docs/Presse/2008-1516E.pdf)

**Stakeholders' Meeting 2007**

[http://hv2007.lanxess.de/imperia/md/content/hv07/de/2007\\_1507e\\_.pdf](http://hv2007.lanxess.de/imperia/md/content/hv07/de/2007_1507e_.pdf)

**Stakeholders' Meeting 2006**

[http://corporate.lanxess.com/uploads/media/2006\\_1508\\_2006-1508e.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/media/2006_1508_2006-1508e.pdf)

**Media & Investor Day 2006**

[http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS\\_content/docs/Presse/2006-1515\\_heitmann\\_e.pdf](http://corporate.lanxess.com/fileadmin/LXS_content/docs/Presse/2006-1515_heitmann_e.pdf)

**Media & Investor Day 2007**

[http://corporate.lanxess.com/en/no\\_cache/corporate-home/media/events/speeches/reden-singleview.html?tx\\_ttnews%5BpL%5D=31535999&tx\\_ttnews%5Barc%5D=1&tx\\_ttnews%5BpS%5D=1167606000&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=8753&tx\\_ttnews%5BbackPid%5D=776&cHash=41f6162b31](http://corporate.lanxess.com/en/no_cache/corporate-home/media/events/speeches/reden-singleview.html?tx_ttnews%5BpL%5D=31535999&tx_ttnews%5Barc%5D=1&tx_ttnews%5BpS%5D=1167606000&tx_ttnews%5Btt_news%5D=8753&tx_ttnews%5BbackPid%5D=776&cHash=41f6162b31)

**Mediaclippings:**

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1180231146.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1180231146.pdf)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1181270942\\_03.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1181270942_03.pdf)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1181271189.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1181271189.pdf)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1181271189\\_Abstract.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1181271189_Abstract.pdf) (engl. abstract)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1173541531.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1173541531.pdf)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1173541531\\_Abstract.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1173541531_Abstract.pdf) (engl. abstract)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1173531547.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1173531547.pdf)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1173531547\\_Abstract.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1173531547_Abstract.pdf) (engl. abstract)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1161170058\\_01.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1161170058_01.pdf)

[http://corporate.lanxess.com/uploads/tx\\_lxsmediaclip/1161170058\\_Abstract.pdf](http://corporate.lanxess.com/uploads/tx_lxsmediaclip/1161170058_Abstract.pdf) (engl. abstract)



### **Attached documents**

|  |                  |
|--|------------------|
| "Fusion schafft Jobs" – 13.05.2007, Welt am Sonntag                  | see page 14 - 15 |
| "Fusion schafft Jobs" – 13.05.2007, Welt am Sonntag (engl. abstract) | see page 16      |
| „Der Schnell-Sanierer“ – 02.06.2008, Handelsblatt                    | see page 17 - 18 |
| „Der Schnell-Sanierer“ – 02.06.2008, Handelsblatt (engl. abstract)   | see page 19      |

“Fusion schafft Jobs” – 13.05.2007, Welt am Sonntag

WELT SONNTAG -NRW

LANXESS  
Energizing Chemistry

13.05.2007 Auflage 152266

Axel Heitmann hat den Lanxess-Konzern in zwei Jahren profitabel gemacht. Jetzt will er die RAG-Tochter Degussa kaufen und so auch den Chemiestandort NRW stärken

## „Fusion schafft Jobs“

Von Guido Hartmann  
und Frank Seidlitz

DER WEG ZU LANXESS führt immer noch über Bayer: Vorbei am Bayer-Kreuz, das in der Nacht weit über Leverkusen strahlt, vorbei am Bayer-Casino und nicht zuletzt vorbei am Sicherheitspersonal. Zwei Jahre nach der Abspaltung sind die Verbindungen zwischen den beiden Firmen noch sehr offensichtlich.

Doch schon bald will Lanxess sich auch räumlich vom einstigen Mutterkonzern absetzen, nach den Fakten und Zahlen gehen Mutter und Tochter unterschiedliche Wege. Gerade hat Vorstandschef Axel Heitmann die neuen Zahlen vorgelegt. Im ersten Quartal 2007 erzielte der Konzern 219 Millionen Euro, 6,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Rendite wurde von 11,2 auf 12,8 Prozent erhöht. „Lanxess ist auf dem richtigen Weg“, sagt der 48-jährige Heitmann und strahlt.

Als der studierte Chemiker die Lanxess AG im September 2004 übernahm, wollten viele Beobachter nicht an einen Erfolg glauben. Denn in der aus dem Bayer-Konzern herausgelösten Tochter hatte der Pharma- und Chemieriese seine defizitären und lahmen Chemiegeschäfte und gut ein Drittel der Kunststoffaktivitäten gebündelt. Doch Heitmann, der sich bereits bei der Bayer-Tochter Wolf Walsrode einen Namen als Sanierer gemacht hatte, vollbrachte das Meisterstück: Seit dem Börsengang Anfang 2005 hat sich der Unternehmenswert verdoppelt. „Wir haben weltweit in den letzten 24 Monaten viel erreicht. Zusammen mit den

Gewerkschaften und Mitarbeitern konnten wir in weiten Teilen des Konzerns das Ruder herumreißen“, sagt Heitmann. Mittlerweile schreibe Lanxess in über 60 Prozent der Geschäftsbereiche schwarze Zahlen. Zwar hat der Konzern an die 1000 Arbeitsplätze streichen müssen. Aber ohne eine einzige betriebsbedingte Kündigung in Deutschland. „Die Abspaltung vom Mutterkonzern hat sich gelohnt – für Bayer, für Lanxess, die Mitarbeiter und auch für die Aktionäre.“

Einen weiteren massiven Arbeitsplatzabbau schließt Heitmann aus. Lanxess werde weiter restrukturieren müssen und habe noch das eine oder andere „Sorgenkind“ im Portfolio. „Aber es wird sicherlich nicht mehr zu einem solch hohen Stellenabbau kommen, wie wir ihn in der Vergangenheit erlebt haben.“ Es könne nicht Ziel von Lanxess sein, zu schrumpfen. „Wir wollen wachsen“, sagt der Vorstandschef.

Im vorigen Jahr setzte der Konzern, der mittlerweile vor Bayer größter Arbeitgeber in Leverkusen ist, rund 6,9 Milliarden Euro um und beschäftigte weltweit knapp 17 000 Mitarbeiter in 50 Ländern. Im Fokus stehen die Entwicklung, die Herstellung und der Vertrieb von hochwertigen Chemikalien, Kautschuken und Kunststoffen.

Von der Sanierung dürfte der Chemiestandort Nordrhein-Westfalen insgesamt profitieren. Mit Bayer und Lanxess gibt es nun zwei große Chemiekonzerne im Land, derzeit beschäftigt die Branche hier etwa 130 000 Menschen. „Die Chemie fühlt sich wohl in NRW und

wird sicherlich weiter an Bedeutung gewinnen“, sagt Heitmann. Dies untermauere auch die geplante Firmensitzverlegung der Altana AG aus Hessen nach Wesel am Niederrhein. „Dann hat NRW einen neuen börsennotierten Chemieplayer mehr“, sagt Heitmann.

Insgesamt wittert der Lanxess-Chef weitere Wachstumschancen. „Ich sehe die Chemiebranche weiter positiv. Die Zahlen vieler Mitarbeiter und auch unsere haben ja gezeigt, dass die Branche gerade einen starken konjunkturellen Rückenwind hat. Davon profitieren auch Standorte und Mitarbeiter.“

Heitmann selber möchte derzeit am liebsten auf große Einkaufstour gehen. Im Visier hat er die zum Essener Bergbaukonzern RAG gehörende Degussa. Die könnte zusammen mit Lanxess einen „fokussierten Chemiekonzern“ bilden. Mit großen Chancen auf den Aufstieg in den deutschen Aktienindex (DAX).

Doch die RAG und ihr Chef Werner Müller erteilen den Leverkusenern bislang eine Absage. Auch wenn Lanxess zwischen vier und sechs Milliarden Euro bieten will. Und die Degussa-Betriebsräte befürchten, dass die Übernahme mit Hilfe von „Heuschrecken“ durchgeführt werden könnte.

Heitmann jedoch betont, dass die Übernahme ohne Finanzinvestoren gestemmt werden soll. „Weder KKR noch die Investmentbank Goldman Sachs wurden von uns beauftragt, geschweige denn, dass es Verhandlungen gibt. Unser Finanzierungsmodell sieht keine Be-

# LANXESS

Energizing Chemistry

teilung von Private-Equity-Gesellschaften oder ähnliches vor."

Es gebe auch kein einziges nennenswertes Geschäftsfeld, in dem Degussa Konkurrent für Lanxess wäre. „Stattdessen könnten wir unsere bestehenden Geschäftsfelder erweitern und ganze Wertschöpfungs-

ketten aufbauen. Das vernichtet keine Jobs, sondern schafft neue", sagt Heitmann.

Doch die Entscheidung über die Zukunft der Degussa liegt mittlerweile nicht mehr in Essen, sondern in Berlin. Dort will die große Koalition aus CDU und SPD bis Juni

endgültig entscheiden, ob es einen Börsengang oder einen Einzelverkauf der RAG-Sparten Chemie, Energie und Immobilien geben wird. Und damit wohl auch mit über die weitere Zukunft der Leverkusener Lanxess AG und Axel Heitmanns entscheiden.



Der promovierte Chemiker Axel Heitmann im Foyer der Lanxess-Zentrale in Leverkusen

**“Fusion schafft Jobs” – 13.05.2007, Welt am Sonntag (engl. abstract)**

**WELT am SONNTAG** -NRW

13.05.2007 Auflage 152266

---

### **“Merger creates jobs”**

According to LANXESS’s CEO, Axel C. Heitmann, the quarterly results of competitors as well as the company’s own figures are an indicator for current strong growth in the industry. This is why LANXESS would continue its restructuring program, to improve currently weak elements in the company’s portfolio. However, job cuts on the scale of the past two years would not continue. Instead the growth course would continue. According to the paper, the decision whether this will take place with or without Degussa has become a first row politically hot issue.

# Der Schnell-Sanierer

Axel C. Heitmann hat den Chemiekonzern Lanxess in Rekordzeit auf Vordermann gebracht.

**SIEGFRIED GRASS | FRANKFURT**

In Leverkusen, dem Stammsitz des Chemiekonzerns Lanxess, hat der Vorstandsvorsitzende bei den Mitarbeitern viele Spitznamen: Sie reichen von Missionar bis Motivator. Dabei ist Axel C. Heitmann, der im September 2004 das keineswegs einfache Amt des Chefs einer ebenso neuen wie alten Firma übernommen hatte, vor allem eines: ein Sanierer. Und, bislang jedenfalls, sogar ein sehr erfolgreicher.

Die Voraussetzungen zu seinem Start konnten schwieriger kaum sein. Um die Profitabilität des Mutterkonzerns zu steigern, gliederte der Bayer-Vorstandsvorsitzende Werner Wenning mehrere Problemsparten aus und brachte sie unter dem Namen Lanxess an die Börse. Den undankbaren Job, das neue Unternehmen zu leiten, trug er Heitmann an.

Der 49-Jährige musste dafür seine Zelte in China abbrechen. Als er nach Deutschland zurückkehrte, wusste er noch nicht einmal, wo seine Familie wohnen sollte. Die Suche nach dem neuen Zuhause erledigte seine Frau. Sie ging dabei pragmatisch vor: Mit einem Zirkel zog sie einen Kreis von fünfzig Kilometern um Leverkusen. Alles, was in diesem Einzugsbereich lag, kam infrage.

Im Konzern wird Heitmann für seine klaren Ansagen und sein zügiges Handeln geschätzt. Schnell hatte Heitmann bei seinem Amtsantritt bei Lanxess einen Vierstufenplan entworfen, der ebenso konsequent abgearbeitet wurde. So fix, dass die für 2009 gesteckten Ziele wohl bereits 2008 erreicht werden.

Da passte es ins Bild, dass die jüngste Hauptversammlung von Lanxess eines der kürzesten Aktionärstreffen war, die es bei einem größeren Konzern in Deutschland je gegeben hat. Lediglich zwei Anteilseigner meldeten sich in der Halle 7 des Messegeländes Köln-Deutz zu Wort – und die Vertreter der beiden Aktionärsvereinigungen DSW und SdK gehören inzwischen ohnehin zum Ritual einer jeder Eigentümerversammlung. Sie waren zudem voll des Lobes über die geleistete Arbeit. Die geradezu spitzbübi-sche Freude über den ebenso schnellen wie harmonischen Verlauf der Hauptversammlung des einstigen Sanierungsfalls war Heitmann deutlich anzusehen.

Wer kann auch etwas gegen eine Vervierfachung der Dividende haben. Oder gegen den Hinweis auf einen guten Verlauf des Geschäfts im zweiten Quartal. Oder gegen die bestätigte Prognose für 2008, wonach der Umsatz operativ steigen und das Ebitda vor Sondereinflüssen bei über 700 Millionen Euro liegen soll. Experten mögen da mit Blick auf die sich abzeichnenden Unwägbarkeiten auf den Chemiemärkten Zweifel anmelden. Aber die Fachleute hatten auch bei Heitmanns Antritt angesichts der riesigen Probleme Bedenken.

Im Jahr 2004 stellte sich noch die Frage, warum ausgerechnet Heitmann das schaffen sollte, was der große

Bayer-Konzern zuvor nicht zustande bringen wollte oder konnte: der traditionellen Chemieindustrie in Deutschland eine profitable Heimat zu geben. Heitmann hat es geschafft. Jedenfalls hielt er bislang alle seine Vorgaben ein.

Fünf Wochen zuvor zog sich noch am selben Ort die Hauptversammlung der einstigen Mutter Bayer bis in die Abendstunden hin, weil die Liste der Redner unendlich schien. Viele wollten zur umstrittenen Pipeline für das hochgiftige Kohlenmonoxid Stellung nehmen, mit der Bayer einige seiner Werke in der Rheinschiene verbinden will – und zwar quer durch mehrere Wohngebiete.

Ganz anders dagegen die Lanxess-HV: Heitmann punktete als Klimaschützer, als er eine neue Anlage im Werk Krefeld-Uerdingen vorstellte. Mit dem Projekt will Lanxess bis 2012 den Ausstoß von Klimagasen um 80 Prozent senken. Die 1,5 Mill. Tonnen Kohlendioxid entsprechen der Menge, die der halbe Staatswald Baden-Württembergs bindet. Das überzeugte die 2 300 Aktionäre.

Dabei ist bei dem Spezialchemie-konzern noch längst nicht alles in trockenen Tüchern. Heitmann selbst verwies darauf, dass immer noch ein Viertel des Umsatzes eine Marge von weniger als zehn Prozent einbringt. Bei seinem Antritt wiesen aber noch siebenzig Prozent des Geschäfts eine ungenügende Wirtschaftlichkeit aus. Aber eins stimmt: „Dank Axel C. Heitmann hat sich Lanxess vom Sorgenkind zu einem ernstzunehmenden Player bei der Konsolidierung des Chemiemarktes entwickelt.“ So die Erklärung bei Heitmanns Auszeichnung zum „Unternehmer des Jahres 2007“.

## Axel C. Heitmann

### 1959

Er wird am 2. Oktober in Hamburg geboren. Sein Studium der Chemie an der Universität Hamburg und der University of Southampton schließt er 1988 mit der Promotion ab.

### 1989

Er heuert bei der Bayer AG an. 1996 übernimmt er die Leitung Produktion & Technik von Polymer Latex, dem neu gegründeten Gemeinschaftsunternehmen von Bayer und Degussa.

### 1999

Er übernimmt die Leitung der Bayer-Tochtergesellschaft Wolff Walsrode. 2002 wird er ins Executive Committee von Bayer Material Science berufen.

### 2004

Am 16. September wird er Vorstandsvorsitzender von Lanxess. Seiher geht es mit der Ex-Bayer-Tochter bergauf.



Axel C. Heitmann hat reichlich Grund zur Freude:

Seit er den Chemiekonzern Lanxess führt, geht es dort zügig bergauf.

## **The speedy restructuring specialist**

Dr. Axel C. Heitmann, chairman of the board of management of LANXESS AG, removed the difficulties, the company faced after its separation from Bayer with the help of a successful restructuring strategy. With the help of a four-stage plan he consolidated the company and now can harvest the fruit of his work: At the recent AGM, the shareholders were full of praise for Heitmann's strategy. In return, LANXESS thanked its shareholders quadrupling the dividend and with positive prospects for the second quarter of 2008. If Heitmann's plan keeps working that well, the targets of the four-stage plan could already be reached in 2008.

---