

Brief an unsere Aktionäre

Unser Ziel ist es, Air Products zu einem Unternehmen zu entwickeln, das sich stärker auf seine Kernkompetenzen fokussiert, weniger konjunkturabhängig ist, schneller wächst und höhere Erträge erwirtschaftet. 2006 sind wir im dritten Jahr in Folge bei Umsatz und Gewinn zweistellig gewachsen und konnten unsere Kapitalrendite erneut deutlich verbessern. Dank des Einsatzes unserer Mitarbeiter konnten wir nicht nur die Gesamtleistung stabil halten, sondern auch Herausforderungen wie etwa die Wirbelstürme in den USA meistern. Außerdem haben wir uns entschlossen, den Verkauf und die Umstrukturierung eines Großteils des Geschäftsbereichs Chemicals zu sondieren, das Amingeschäft und das Dinitrotoluol-Werk in Geismar, Louisiana, abzugeben und Tomah³ Products zu erwerben, um den Bereich Performance Materials weiter auszubauen. Weiterhin haben wir das Unternehmen weiter auf unsere Strategie ausgerichtet, und wir haben den ersten Teil unseres 1,5 Milliarden-US-Dollar-Aktienrückkaufprogramms in Höhe von 500 Millionen US-Dollar abgeschlossen. Wir haben also ein weiteres Jahr außergewöhnlichen Wandels und Fortschritts erlebt. Unsere Mitarbeiter haben erneut unter Beweis gestellt, dass sie mit solchen Veränderungen umgehen und gleichzeitig Wachstum und Produktivität vorantreiben können.

Bestimmte Beträge und Vergleiche mit dem Vorjahr, die in diesem Schreiben angeführt werden, entsprechen nicht den Angaben gemäß US-GAAP. Die vergleichbaren Beträge und Abstimmungen nach GAAP finden Sie hier.

Der Umsatz ist im Geschäftsjahr 2006 um 14 Prozent auf 8,9 Milliarden US-Dollar gestiegen und die Einnahmen aus dem laufenden Geschäft erhöhten sich um 17 Prozent auf 795 Millionen US-Dollar. Der Gewinn ohne Berücksichtigung von Sondereffekten belief sich auf 3,50 US-Dollar je Aktie und stieg somit gegenüber dem Vorjahr um 19 Prozent. Die Zahlen für 2006 berücksichtigen nicht die Kosten der Umstrukturierung, und in den Zahlen für das Fiskaljahr 2005 sind die Pro-forma-Belastungen für Aktienbezugsrechte enthalten. Diese hervorragende Unternehmensleistung wurde zum einen vom höheren Umsatz in nahezu allen Geschäftssegmenten getragen, insbesondere bei Prozessgasen, Industriegasen, Elektronikgasen sowie Performance-Materials. Zum anderen waren verstärkte Aktivitäten bei Industrierausrüstung und im Bereich Energiewirtschaft verantwortlich. Trotz des anhaltenden Preisdrucks bei Spezialmaterialien für die Halbleiterindustrie konnten wir die niedrigen Preise durch einen deutlich höheren Absatz auffangen. Unser Geschäftsbereich Healthcare blieb dagegen hinter den Erwartungen zurück, allerdings haben wir bereits Maßnahmen eingeleitet, die im kommenden Jahr zu wesentlichen Verbesserungen führen sollten.

Umstrukturierungen verbessern Wachstum und Gewinn

Als Zeichen unserer kontinuierlichen Entwicklung zu einem wachstumsorientierten Unternehmen mit höherem Gewinnprofil hat der Vorstand John McGlade zum President und Chief Operating Officer berufen. Mit dem Verkauf unseres Amingeschäftes an Taminco N.V. für 211 Millionen US-Dollar im September vergangenen Jahres und der Vermarktung unseres Polymergeschäftes haben wir eine Umstrukturierung erfolgreich abgeschlossen, durch die wir unsere Organisationsstruktur mit unserer strategische Ausrichtung in Einklang gebracht haben. Zum Ende des Geschäftsjahres legen wir damit erstmals Ergebnisse für sechs neue Geschäftssegmente vor.



John P. Jones III
Vorsitzender und Chief Executive Officer



John E. McGlade
Präsident und Chief Operating Officer

Mitteilung an Aktionäre

- Im Geschäftsbereich **Prozessgase** ist trotz der Hurrikan-Folgen der Absatz in allen Regionen stark gestiegen. Dabei hat uns geholfen, dass wir Neukunden gewonnen haben und höhere Produktionskosten durch Preiserhöhungen weitergeben konnten. Die Umsätze stiegen um 10 Prozent auf 2,7 Milliarden US-Dollar; der Betriebsgewinn in Höhe von 470 Millionen US-Dollar ist gegenüber dem Vorjahr um 18 Prozent gestiegen. Besonders in Asien sind wir stark gewachsen, und konnten vor allem den Absatz für Flüssigsauerstoff/-stickstoff um 23 Prozent steigern.
- Der Geschäftsbereich **Industriegase** trug sowohl durch unsere sechs neuen Raffineriewasserstoffwerke als auch den Anstieg des Basisgeschäfts zum Wachstum bei. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 28 Prozent auf 2,2 Milliarden US-Dollar, wobei dieses Wachstum durch Betriebsschließungen bei Kunden und verzögerte Inbetriebnahmen durch die Hurrikane Katrina und Rita gedämpft wurde. Der Betriebsgewinn in Höhe von 341 Millionen US-Dollar stieg gegenüber dem Vorjahr um 39 Prozent. Gründe waren der höhere Absatz, Ausgleichszahlungen von Versicherungen sowie eine verbesserte Kundenstruktur und Auslastung.
- Unser Geschäftsbereich **Elektronik & Performance-Materials** konnte auch in diesem Jahr seinen Absatz steigern, vor allem im Bereich elektronische Spezialmaterialien, der von der starken Nachfrage auf dem Markt für Halbleiter- und Flachbildschirme profitierte. Der Umsatz lag mit 1,9 Milliarden US-Dollar um 12 Prozent über dem des Vorjahres; das Betriebseinkommen stieg wegen des gestiegenen Absatzes und die Übernahme von Tomah³ gegenüber dem Vorjahr um 48 Prozent auf 195 Millionen US-Dollar.
- Der Umsatz im Geschäftsbereich **Industrieausrüstung & Energie** stieg um 45 Prozent auf 537 Millionen US-Dollar; auch der Betriebsgewinn lag mit 69 Millionen US-Dollar weit über dem des Vorjahres. Verantwortlich hierfür waren insbesondere Aufträge für Wärmetauscher zur Produktion von Flüssigerdgas (LNG) und Luftzerlegungsanlagen. Zum Jahresende lag allein der Auftragsbestand bei 10 Wärmetauschern für die LNG-Produktion. Mit unserer AP-X[®] LNG-Technologie, dank der die Kapazität jeder einzelnen Verflüssigungsanlage um 50 Prozent gesteigert werden kann, setzen wir dabei den weltweiten Industriestandard.
- Der Bereich **Healthcare** blieb im Jahr 2006 wegen betriebsbedingter Gründe in unserem US-Geschäft und höheren Anlaufkosten bei unserem neuen Vertrag zur Heimversorgung mit Sauerstoff in Großbritannien hinter den Erwartungen zurück. Der Umsatz in Höhe von 571 Millionen US-Dollar stieg aufgrund der neuen europäischen Aufträge gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozent. Mit berücksichtigt wurden hierbei eine kleinere Firmenübernahme und die erwarteten Effekte unserer US-Akquisitionen im Jahr 2005, denen jedoch ein sinkender Absatz in unserem US-Geschäft gegenübersteht. Das Betriebsergebnis lag mit 8 Millionen US-Dollar um 71 Millionen US-Dollar unter dem Ergebnis des Vorjahres. Dieser Rückgang ist auf höhere Kosten zurückzuführen, einschließlich einer Berichtigung des US-Lagerbestands im vierten Quartal in Höhe von 17 Millionen US-Dollar. Die Sanierung dieses Geschäftsbereichs hat für uns oberste Priorität, und wir sehen dies als Chance für die Zukunft.
- Der Bereich **Chemicals** umfasst unser verbleibendes Polymer-Geschäft, für das wir derzeit einen geeigneten Käufer suchen, sowie das Geschäft mit Polyurethan-Zwischenprodukten (PUI), das wir zurzeit umstrukturieren. Der Umsatz von 908 Millionen US-Dollar liegt 4 Prozent hinter dem des Vorjahres, während das Betriebsergebnis um 21 Prozent auf 64 Millionen US-Dollar gesunken ist, vor allem aufgrund von Betriebsschließungen bei Kunden und des Verkaufs des DNT-Werks im Bereich PUI.

Unsere finanzielle Position ist stark. Der Cashflow aus dem laufenden Geschäft erreichte 1,3 Milliarden US-Dollar und schließt Rentenbeiträge in Höhe von 130 Millionen US-Dollar ein. Der Verschuldungsgrad lag zum Jahresende niedriger als erwartet bei 35,8 Prozent, so dass wir stabil im Bonitätsbereich „A“ positioniert sind. Die Kapitalinvestitionen für laufende Geschäftsaktivitäten, einschließlich Akquisitionen, beliefen sich auf 1,4 Milliarden US-Dollar. Hiervon entfielen 1,3 Milliarden US-Dollar auf Geräte und Anlagen, einschließlich 297 Millionen US-Dollar für den Rückkauf von Kryobehältern. Wie im Jahr 2005 kamen Investitionen bei Geräten und Anlagen im Jahr 2006 größtenteils unseren Geschäftsbereichen Prozessgase, Industriegase sowie Elektronik & Performance-Materials zugute. Auch beim Rückkauf unserer Aktien haben wir bedeutende Fortschritte erzielt: Wir konnten die ersten

500 Millionen US-Dollar unseres 1,5 Milliarden-US-Dollar-Programms für das Geschäftsjahr 2006 erfolgreich abschließen. Hinzu kommt, dass wir erneut unsere Dividende anheben konnten und damit auf 24 Jahre in Folge zurückblicken, in denen wir die Dividende erhöht haben.

Unsere höchste Priorität: Die Verbesserung unserer Erträge

Das vielleicht wichtigste Ergebnis des vergangenen Geschäftsjahres: Wir konnten erneut unsere Kapitalrendite (ORONA - Operating Return on Net Assets) verbessern. Diese erhöhte sich für das Jahr um 130 Basispunkte auf 11,3 Prozent. Angesichts von Kapitalkosten in Höhe von 10 Prozent und unserem erklärten Ziel, bis zum Ende des Geschäftsjahres 2007 eine Kapitalrendite von 12,5 Prozent ORONA zu erreichen, stellt dieses Ergebnis einen erheblichen Fortschritt dar. Ferner haben wir weitere Maßnahmen eingeleitet, um unsere Produktivität zu steigern. Inzwischen nutzen wir für etwa 80 Prozent unserer betrieblichen Abläufe die Funktionalität der Standardsoftware von SAP. So optimieren wir unsere globale Lieferkette und machen es unseren Kunden leichter, mit uns ins Geschäft zu kommen.

Unsere Verpflichtung: Gute Ergebnisse auch im Geschäftsjahr 2007

Wir beginnen das neue Geschäftsjahr im Kielwasser des starken Aufschwungs, den wir im 4. Quartal verzeichnen konnten. Obwohl wir für 2007 erwarten, dass sich das Wirtschaftswachstum verlangsamt, prognostizieren wir ein gesundes Wachstum unseres Bruttoumsatzes und somit eine Steigerung unserer Erträge und Renditen. Wir werden weiterhin daran arbeiten, unsere Produktivität zu verbessern, und uns darauf konzentrieren, unseres Kapitalertragsziels von 12,5 Prozent ORONA im Jahr 2007 zu erreichen. Wir gehen davon aus, dass unsere Geschäftsbereiche Prozess- und Industriegase von den neu in Betrieb genommenen Anlagen profitieren werden ebenso wie von der damit verbundenen verbesserten Kostenstruktur und der höheren Produktivität. Die Geschäftsbereiche Elektronik und Performance-Materials dürften wegen der stärkeren Nachfrage durch Endkunden und innovativen Elektronikprodukten sowie eines vereinfachten Portfolios des Geschäftsbereichs ebenfalls mit besseren Ergebnissen rechnen. Gleichzeitig erwarten wir, dass sich die Ergebnisse unseres Geschäftsbereichs Medizintechnik aufgrund eines höheren Absatzes in den USA und niedrigerer Betriebskosten in Europa und den USA wesentlich verbessern werden.

Abschließend möchte ich besonders betonen, dass unsere mehr als 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Laufe der vergangenen sechs Jahre enorme Veränderungen umgesetzt und zahlreiche Herausforderungen überwunden haben, um Air Products zu einem Unternehmen zu machen, das stärker wächst und höhere Erträge erzielt. Ich bin sehr stolz auf die harte Arbeit, die unsere Mitarbeiter geleistet haben, und ihren unermüdlichen Einsatz. Die Ergebnisse dieses Veränderungsprozesses, den wir Unter das Motto „Deliver the Difference“ gestellt haben, können wir jetzt erleben. Und in der Tat sind es unsere Mitarbeiter, die diesen Unterschied gemacht haben. Ihr Engagement, ihre Integrität und ihr Verständnis zeigen unseren Kunden und der ganzen Welt, was wir damit meinen, wenn wir sagen: „Wir sind Air Products“.

Mit freundlichen Grüßen



John P. Jones, III
Vorsitzender und Chief Executive Officer

