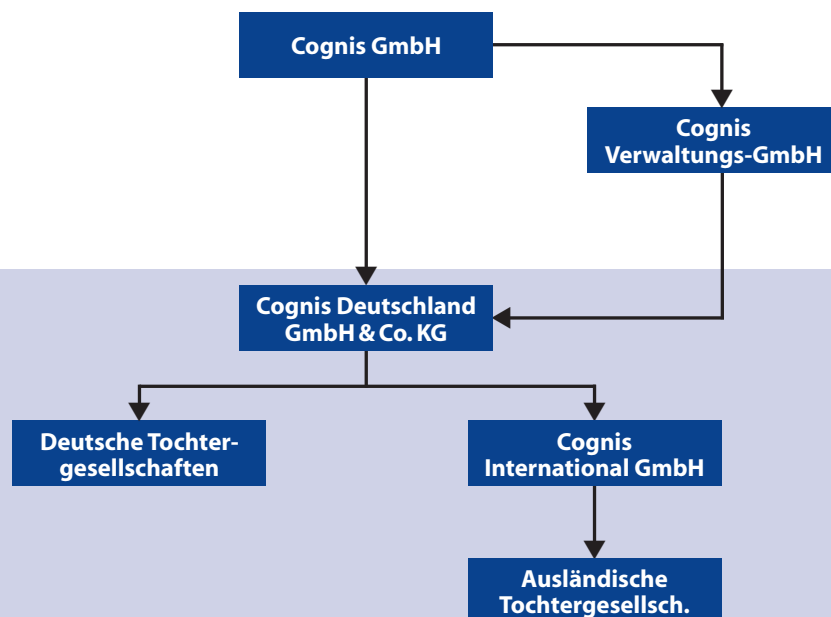


Lagebericht

- 37 Neuer Eigentümer**
- 38 Solide Geschäftsentwicklung der Cognis-Gruppe**
- 39 Positive Entwicklung des Ergebnisses**
- 40 Stabile Cash Flow-Entwicklung
Deutlicher Anstieg der Bilanzsumme**
- 41 Leichter Rückgang bei der Zahl der Beschäftigten
Investitionen in neue Technologien
Qualitäts- und Umweltmanagement**
- 42 Investitionen in Forschung gesteigert**
- 43 Stabiles Ergebnisniveau von Oleochemicals**
- 44 Care Chemicals weiterhin auf Wachstumskurs**
- 45 Organic Specialities mit uneinheitlicher
Geschäftsentwicklung**
- 46 Risikomanagement**
- 47 Neu formiertes Management-Team**
- 48 Ausblick auf das Jahr 2002**



1. Neuer Eigentümer

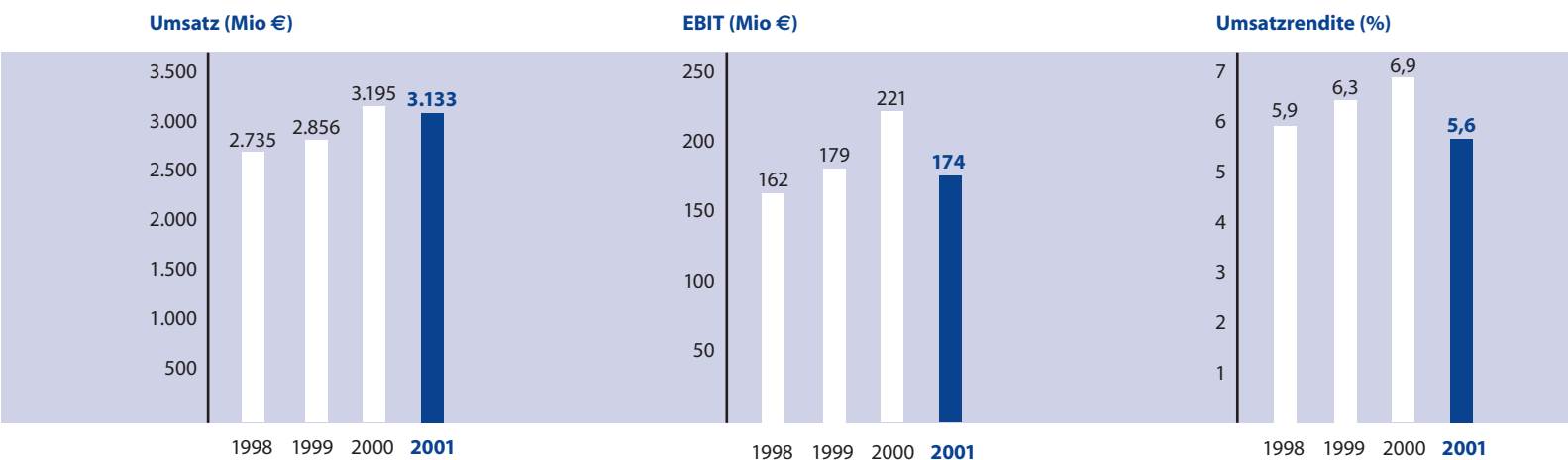
Die Chemiesparte der Henkel KGaA wurde 1999 unter dem Namen Cognis rechtlich verselbstständigt. Der Weg zu einer eigenständigen Unternehmensgruppe wurde im Jahr 2001 konsequent fortgeführt: Zum 30. November 2001 wurde die Cognis-Gruppe durch eine Investorengemeinschaft von Fonds erworben, die von Permira, Goldman Sachs und Schroder Ventures Life Sciences beraten wird. Cognis erhält so den notwendigen Spielraum, sich strategisch noch freier weiterzuentwickeln, als es im Rahmen der Henkel-Gruppe möglich gewesen wäre. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf eine intensivere Zusammenarbeit mit unseren globalen Kunden und eine größere Entscheidungsfreiheit zur Umsetzung von Maßnahmen, um Wachstum und Rentabilität zu steigern. Natürlich werden wir auch weiterhin eine enge wirtschaftliche Beziehung mit Henkel als größtem Einzelkunden pflegen. Dazu wurde eine Reihe von langfristigen Verträgen abgeschlossen, in denen die Lieferung von Produkten sowie die Abnahme von Dienstleistungen weltweit geregelt werden. Der erfolgreiche Verkauf zeigt gleichzeitig, dass sich Cognis in weniger als zwei Jahren hervorragend im globalen Chemiegeschäft positioniert hat und sowohl strukturell als auch strategisch für die zukünftigen Jahre bestens gerüstet ist.

Der Kaufpreis wurde durch Eigenkapital, Darlehen mit Rangrücktritt seitens der Gesellschafter und des Verkäufers sowie durch Fremdmittel finanziert.

Im November 2001 erhielt Cognis zum ersten Mal ein Kreditwürdigkeits-Rating von Moody's und Standard & Poor's im Hinblick auf die der Cognis Deutschland GmbH & Co. KG und weiteren Tochterunternehmen in

Höhe von 1,6 Mrd€ bereitgestellten Kreditfazilitäten. Moody's bewertete Cognis mit „Ba2 Stable“ und Standard & Poor's mit „BB“. Diese für einen Leveraged Buy Out exzellenten Ratings reflektieren die Stabilität unseres Geschäftsportfolios auf Grund eines hohen Anteils von Kunden aus konsumnahen und nichtzyklischen Industrien, den hohen Grad der Diversifikation in regionaler und produktbezogener Hinsicht sowie unsere global führende Position im Oleochemiegeschäft.

Die neue Konzernstruktur von Cognis besteht seit dem 30. November 2001 aus der Cognis GmbH als neuer Obergesellschaft der Cognis-Gruppe, die zugleich Kommanditist der Cognis Deutschland GmbH & Co. KG ist (siehe Grafik). Die Anteile an der Cognis GmbH werden über die COGNIS HOLDING LUXEMBOURG S.A.R.L. gehalten, die von Permira, Goldman Sachs und Schroder Ventures Life Sciences beraten wird. Komplementär der Cognis Deutschland GmbH & Co. KG ist die Cognis Verwaltungs-GmbH. Cognis Deutschland GmbH & Co. KG beinhaltet das operative Geschäft in Deutschland, ist Sitz des internationalen Managements und nimmt weitere Konzernfunktionen wahr, wie beispielsweise die Finanzierung der Auslandstöchter durch gruppeninterne Darlehen und die internationale Forschung und Entwicklung. Cognis Deutschland GmbH & Co. KG hält außerdem die Anteile an den deutschen Tochtergesellschaften direkt sowie die Anteile an den ausländischen Beteiligungen indirekt über die Cognis International GmbH.



2. Solide Geschäftsentwicklung der Cognis-Gruppe trotz Konjunkturrückgang

Die Cognis-Gruppe erzielte in 2001 trotz eines schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds im zweiten Halbjahr und trotz des über elf Monate andauernden Verkaufsprozesses mit 3.133 Mio€ einen Umsatz, der nur leicht unter dem Wert des Vorjahres von 3.195 Mio€ lag. Dazu trugen das Ressort Oleochemicals mit 1.099 Mio€, Care Chemicals mit 837 Mio€ und Organic Specialties mit 1.171 Mio€ bei. Der Umsatz in Höhe von 26 Mio€ innerhalb der Sonstigen Aktivitäten beinhaltet im Wesentlichen die Lohnfertigung und Erbringung von Dienstleistungen für Henkel.

Regional betrachtet konnten die auf Grund der schwierigen konjunkturellen Situation in Nordamerika bei den dortigen Gesellschaften verzeichneten Umsatzrückgänge (-6%) nur teilweise durch das Wachstum in Europa (+1%) kompensiert werden. Lateinamerika und Afrika lagen stabil auf der Höhe des Vorjahres, während der Umsatz in der Region Asien/Pazifik um 5% darunter lag.

Unsere Akquisitions- und Divestmentstrategie war im Berichtsjahr primär auf den weiteren Ausbau unserer Care-Chemicals-Aktivitäten sowie auf Bereinigungen in unserem Portfolio konzentriert. Mit der Akquisition von Laboratorios Dr. Vinyals S.A., Spanien, haben wir

unser Ressort Care Chemicals um das Feld botanische Extrakte ergänzen können. Darüber hinaus erwarben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die restlichen Anteile an unserem Joint Venture Primacare S.L. in Spanien, das sich auf Spezialprodukte für die Kosmetik-Industrie konzentriert. In Südafrika übernahmen wir die übrigen 50% der Anteile an Cognis South Africa Pty. Ltd. von unserem Partner Industrial Partnerships Investment Ltd., um flexibler im Markt zu agieren und eine eigene Corporate Identity zu ermöglichen. Zum Ende des Geschäftsjahres erwarben wir in Frankreich die Anteile an der Firma Biosoph Laboratories S.A.S, die unser Ressort Organic Specialties um neue Produkttechnologien stärken wird. Im Mai 2001 verkauften wir demgegenüber unseren Anteil am Joint Venture San Nopco Ltd. in Japan, das nach dem Divestment der Papierhilfsmittel im Jahr 1999 nicht mehr zu unserem Portfolio passte. Der bisherige Partner Sanyo Chemical Industries übernahm die Anteile vollständig.

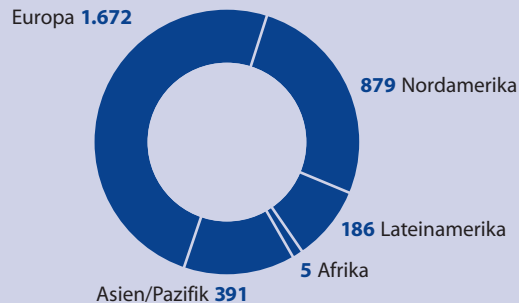
In Deutschland veräußerten wir zum 1. Dezember 2001 unser Geschäft mit Phosphonaten (HDEP) einschließlich der Marke Turpinal an Solutia Inc. Unsere Gesellschaft im Iran verblieb im Rahmen des Cognis-Verkaufs bei Henkel, wohingegen die zuvor durch Henkel von Clorox erworbenen 20% der Anteile an Cognis Iberia an die Cognis-Gruppe übergingen.

Akquisitionen und Divestments trugen netto 0,1% zum Umsatz bei. Das Stammgeschäft sank um 2,4%, während Währungsveränderungen den Umsatz um 0,4% erhöhten.

Umsatz nach Regionen

in Mio €	2000	2001
Gesamt	3.195	3.133
Europa	1.657	1.672
Nordamerika	937	879
Lateinamerika	186	186
Afrika	5	5
Asien/Pazifik	410	391

Umsatz nach Regionen in 2001 (Mio €)



3. Positive Entwicklung des Ergebnisses vor Sondereinflüssen

Die Cognis-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2001 einen von Sondereinflüssen geprägten EBIT von 174 Mio € (2000: 221 Mio €). Oleochemicals erreichten einen EBIT von 93 Mio €, Care Chemicals von 49 Mio € und Organic Specialties von 30 Mio € (Sonstige Aktivitäten: 2 Mio €). Die Umsatzrendite sank einschließlich Sondereinflüsse von 6,9% in 2000 auf 5,6% in 2001.

Ohne Sondereinflüsse konnte Cognis das Ergebnis aus dem Vorjahr erneut übertreffen. Die auf vergleichbarer Basis sehr positive EBIT-Entwicklung unseres Care-Chemicals-Geschäfts bestätigt die dort verfolgte Strategie. Das erfreuliche Wachstum bei den Basistensiden konnte das insbesondere im zweiten Halbjahr schwächere Geschäft bei den Oleochemischen Grundstoffen sowie den Rückgang der Glycerinpreise kompensieren. Bei den Organic Specialties belastete insbesondere die in den Industriemärkten im Verlauf des Jahres 2001 einsetzende Konjunkturabkühlung das Geschäft. Regional wurde das Geschäft vor allem durch die gute Ertragslage in den europäischen und durch stabile Ergebnisse in den asiatischen Gesellschaften getragen.

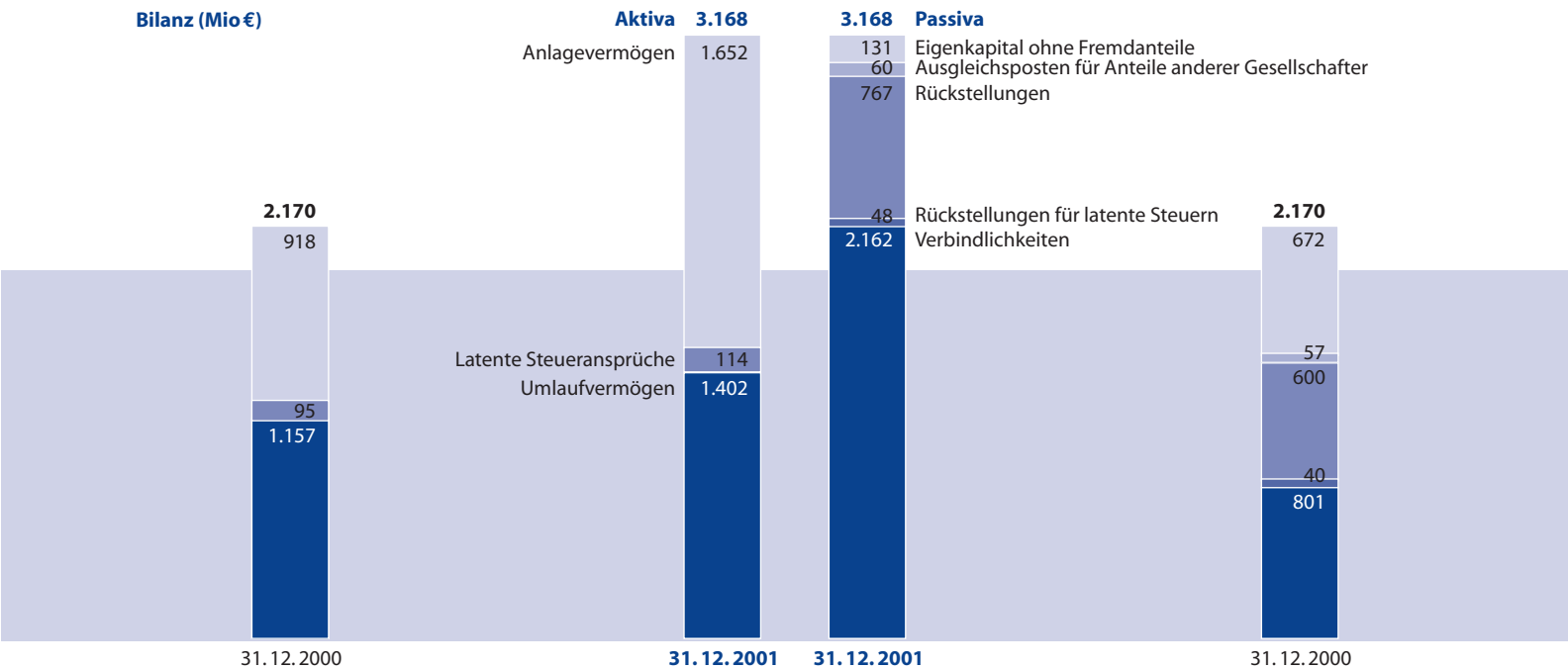
Hervorzuheben sind einige Sondereinflüsse und Einmaleffekte, die eine Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr einschränken. So initiierte Cognis bereits zu Beginn des Berichtsjahres eine Vielzahl von Restrukturierungsmaßnahmen, vor allem in den USA. Damit konnte frühzeitig der sich abzeichnenden Konjunkturabkühlung entgegengewirkt werden. Die daraus resultierenden Restrukturierungsaufwendungen haben das Ergebnis mit insgesamt 36 Mio € belastet. In den USA haben wir uns darüber hinaus entschlossen, eine Produktlinie im Bereich Nutrition & Health einzustellen, was durch Sonderabschreibungen auf Lizenzen sowie auf betroffene Vorräte den EBIT um 12 Mio € minderte. In den USA

hat Henkel im Rahmen einer bestehenden Verkaufsoption den Standort Hoboken an Cognis übergeleitet, an dem Produkte im Bereich der Basistenside, Specialty Surfactants sowie Coatings & Inks hergestellt werden. Für mögliche Umweltrisiken bildeten wir eine Rückstellung in Höhe von 3 Mio €. In Spanien verkauften wir den Standort Les Fonts de Terrassa an Nopco Paper Technology und verlagerten die dort ansässige Textilhilfsmittelproduktion nach Castellbisbal. Die Währungskrisen in der Türkei und in Argentinien wirkten sich belastend auf den EBIT aus. Für die Auswirkungen der in Argentinien erwarteten Abwertung der Währung bildeten wir eine Rückstellung in Höhe von 4 Mio €. Zu den Sondereinflüssen zählen auch die Abschreibungen auf durch den Cognis-Unternehmenskauf entstandene Firmenwerte und firmenwertähnliches Vermögen im Monat Dezember (10 Mio €) sowie weitere im Zusammenhang mit dem Cognis-Unternehmenskauf entstandene Aufwendungen (11 Mio €). Akquisitionen und Divestments minderten den EBIT um rund 1 Mio €.

Umsatz und EBIT der Ressorts und der Untersegmente sind gegenüber dem Vorjahr nur eingeschränkt vergleichbar, da die Ressorts umstrukturiert und das Transferpreissystem angepasst wurde.

Das Finanzergebnis verbesserte sich um 5 Mio € auf –54 Mio €. Der Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf des Anteils am Joint Venture San Nopco Ltd. in Japan erhöhte die Erträge um 24 Mio €. Die nach dem Closing am 30. November deutlich angestiegenen Finanzverbindlichkeiten führten zu einer Erhöhung des Zinsaufwandes von 42 Mio € in 2000 auf 57 Mio € in 2001. Das Ergebnis vor Steuern betrug 120 Mio €. Der Steuer Aufwand veränderte sich von 53 Mio € auf 58 Mio €. Die Steuerquote belief sich auf 48% (Vorjahr: 33%). Der Anstieg geht vor allem darauf zurück, dass auf Grund des Cognis-Unternehmenskaufs steuerliche

Bilanz (Mio €)



Verluste in den USA nicht vollständig vorgetragen werden können.

Der Jahresüberschuss der Cognis-Gruppe für das Jahr 2001 beträgt 62 Mio € und hat sich gegenüber dem Vorjahr im Wesentlichen auf Grund der eingeleiteten Restrukturierungsprogramme und Sonderbelastungen vermindert.

Erklärtes Ziel der Investoren ist die langfristige Weiterentwicklung der Gesellschaft. Vorhandene finanzielle Mittel werden in den weiteren Ausbau des Geschäfts investiert sowie zur Tilgung der Fremdmittel verwendet.

4. Stabile Cash Flow-Entwicklung

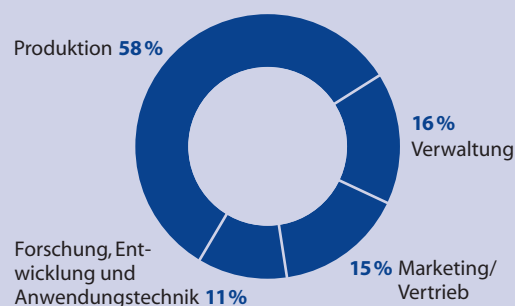
Der Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr leicht von 233 Mio € auf 234 Mio €. Einem niedrigeren Cash Flow stand ein im Vergleich zum Vorjahr geringerer Aufbau des Nettoumlaufvermögens gegenüber. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit (94 Mio €) ist durch die Erlöse aus dem Verkauf der Beteiligung an San Nopco Ltd. (Japan) in Höhe von 29 Mio € deutlich zurückgegangen. Die höheren Investitionen in Sachanlagen gehen maßgeblich auf die Übernahme des Standortes Hoboken in den USA zurück (8 Mio €). Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit sank von 104 Mio € im Vorjahr auf 96 Mio € im Jahr 2001, da im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Dividende gezahlt wurde.

Dagegen sind die Zinsen und sonstigen Finanzausgaben von 45 auf 68 Mio € gestiegen. Die Kaufpreiszahlung sowie sonstige Auszahlungen im Zusammenhang mit dem Unternehmenskauf in Höhe von 1.510 Mio € wurden durch Fremdkapital, durch Eigenmittel der Investoren sowie durch eine Eigenkapitalerhöhung durch Henkel vor Abschluss des Unternehmenskaufs finanziert. Daraus ist ein Mittelüberschuss von 135 Mio € verblieben.

5. Deutlicher Anstieg der Bilanzsumme auf Grund des Unternehmenskaufs

Durch den Kauf der Cognis-Gruppe stieg die Bilanzsumme auf 3.168 Mio €. Die Transaktion hat auf der Aktivseite zu einem Anstieg des Firmenwertes sowie zu einer Umbewertung insbesondere des Anlagevermögens auf den Marktwert geführt. Die Passivseite reflektiert die Finanzierung des Kaufpreises über Eigenkapital, Darlehen mit Rangrücktritt der Gesellschafter und des Verkäufers sowie über weiteres Fremdkapital. Zum Jahresende weist Cognis Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 1.118 Mio € auf, die überwiegend im Rahmen eines Senior Facility Agreements durch internationale Banken bereitgestellt wurden. Die Gesellschafter gewährten ein nachrangiges Darlehen in Höhe von 332 Mio € einschließlich angefallener Zinsen. Zur weiteren Finanzierung des Kaufpreises gewährte Henkel Cognis eine „Vendor Note“ (nachrangiges Darlehen) in Höhe von 352 Mio € (inklusive aufgelaufener Zinsen). Das Eigenkapital beträgt einschließlich nachrangiger Verbindlichkeiten gegenüber Anteilseignern und Henkel 876 Mio €. Daraus ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 28%. Veränderungen des Konsolidierungskreises hatten nur einen geringen Einfluss auf die Veränderung der Bilanzsumme. Neu aufgenommen in den Kreis der vollkonsolidierten Gesellschaften wurde die im ersten Halbjahr akquirierte Firma Laboratorios Dr. Vinyals S.A., Spanien, sowie die im Vorjahr als Beteiligung geführte Primacare S.L. in Spanien. Cognis Iran wurde nicht übertragen und verbleibt bei Henkel.

Personalstruktur



6. Leichter Rückgang bei der Zahl der Beschäftigten

Zum Jahresende 2001 beschäftigte Cognis weltweit 9.065 Mitarbeiter (ohne Auszubildende). Im Vergleich zum Vorjahr (9.141) sank die Zahl der Beschäftigten um 76 Mitarbeiter. In Europa verzeichnete Cognis einen leichten Anstieg der Beschäftigtenzahl, der überwiegend auf die Akquisition der Laboratorios Dr. Vinyals S.A., Spanien, mit 90 Mitarbeitern sowie auf einen Anstieg in Deutschland zurückzuführen ist. In Irland wurden erstmals 58 Mitarbeiter, die Services für Henkel erbringen, dem Personalbestand von Cognis zugeordnet, da sie rechtlich bei Cognis beschäftigt sind. In Nordamerika sank die Zahl der Mitarbeiter hauptsächlich auf Grund der Umstrukturierungen in den USA um 249. In Lateinamerika haben wir durch die im Zuge der angespannten wirtschaftlichen Lage eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen den Personalbestand ebenfalls reduziert. In Asien konnten wir dagegen zusätzliche Mitarbeiter einstellen.

7. Investitionen in neue Technologien

Im Geschäftsjahr 2001 hat Cognis Investitionen in Höhe von 117 Mio € getätigt. Dies entspricht einer Steigerung von 9 Mio € gegenüber dem Vorjahr. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf den Erwerb des Produktionsstandorts Hoboken in den USA zurückzuführen, den Henkel vor dem Closing des Cognis-Verkaufs durch Ausübung einer Verkaufsoption auf Cognis übertragen hat (8 Mio €). Hoboken war im Rahmen der Ausgliederung des Chemiegeschäfts rechtlich noch nicht auf Cognis übergegangen.

Die regionalen Schwerpunkte der Investitionen lagen entsprechend der bestehenden Geschäftsstruktur in Europa und Nordamerika. Daneben wurde der Ausbau der Geschäfte in Asien/Pazifik durch wachstumsorientierte Investitionen unterstützt.

Mit den Investitionen haben wir gezielt unsere neuen Technologien ausgebaut, die zum zukünftigen Wachstum der Cognis-Gruppe beitragen werden.

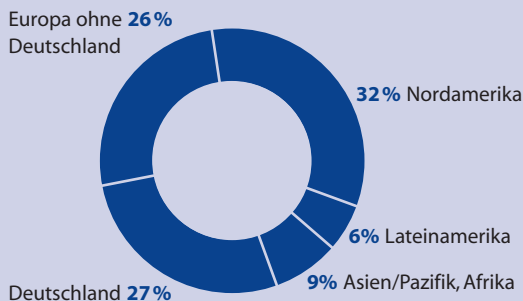
Darüber hinaus wurden Kapazitätserweiterungen in bestehenden Produktbereichen vorgenommen, um die bereits starke Position von Cognis im Markt zu festigen und auszubauen. In Deutschland wurde eine Hochdruckanlage zur Gewinnung von Fettalkoholen umgebaut und dadurch die Kapazität deutlich gesteigert. Eine neue Anlage für die Fraktionierung von Fettsäuren ermöglicht den Ausbau der Geschäfte in Marktsegmenten, die durch hohe Ansprüche an die Produktspezifikationen geprägt sind. In den USA verlagerten und verbesserten wir unsere Anlage zur Produktion von Photomeren. Photomere sind Produkte für den Druckfarbensektor und werden beim Bedrucken und Beschichten von Metallen, Papier, Holz und Kunststoff eingesetzt.

8. Qualitäts- und Umweltmanagement ausgeweitet

Im Geschäftsjahr 2001 haben wir zusammen mit unseren weltweit wichtigsten Kunden neue Konzepte entwickelt und vereinbart. Der Abschluss einer „globalen Qualitäts-Charta“ mit einem großen europäischen Kunden sieht vor, zukünftig weltweit einheitliche Produkte („Multi-Site Products“) anzubieten. Dazu werden wir Produktnamen, Spezifikationen und Analysemethoden harmonisieren.

Neben den Qualitäts- und Umweltzertifizierungen nach ISO 9001 und ISO 14001 hat Cognis 2001 in ausgewählten Standorten interne SHE (Safety, Health, Environment) Compliance Audits durchgeführt. Dabei wird in den Standorten strengstens kontrolliert ob die eigens auferlegten Standards auch eingehalten werden. Besonderer Augenmerk wird dabei auf die Anlagensicherheit und den Arbeitsschutz gelegt. So lässt sich auch überprüfen, ob Maßnahmen, Aktionen und Programme geeignet sind um die gesteckten Ziele zu erreichen. Innerhalb eines rollierenden Drei-Jahres-Planes werden alle Standorte dieser Überwachung unterzogen. Dabei werden von internen sowie externen Experten alle Schwachstellen erkannt und anschließend behoben.

Investitionen nach Regionen



Kerndaten für Forschung und Entwicklung und Technischen Service

in Mio €	2000	2001
Forschung und Entwicklung	67	73
Technischer Service	45	44
Gesamt	112	117

9. Investitionen in Forschung gesteigert und Innovationen erfolgreich im Markt eingeführt

Unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen stiegen von 67 Mio € in 2000 auf 73 Mio € in 2001. Dies entspricht einer Quote von 2,3 % vom Umsatz (Vorjahr: 2,1%).

Cognis verlieh erstmalig einen Innovationspreis an drei ausgewählte Mitarbeiterteams aus den USA, Deutschland und Frankreich. 41 Projekte aus acht Ländern wurden im ersten Innovationswettbewerb begutachtet. Der Innovationspreis in Gold und eine Prämie von 25.000 € gingen an das US-amerikanische Cognis-Team aus Cincinnati und Kankakee. Ihm gelang die technische Realisierung eines wirtschaftlicheren Herstellens von Vitamin E. Den Innovationspreis in Silber empfing das deutsche Cognis-Team aus Düsseldorf. Das Team formulierte eine 2-Komponentenmischung für die Rückfettung der Haut. Die beiden Substanzen führen im patentgeschützten Cognis-Produkt Lamesoft® PO 65 für Körperpflegemittel zu einem Rückfettungseffekt, der mit dem natürlichen, hauteigenen Prozess verwandt ist. Den Innovationspreis in Bronze erhielt das französische Team der Laboratoires Sérobiologiques aus Pulnoy. Die Gruppe entwickelte ein neues patentiertes Konzept, das mit aktiven Wirkstoffen der Hautalterung vorbeugt. Der Wirkstoff mit der Handelsbezeichnung Parelstyl® schützt die hauteigenen Proteine, stärkt die Elastizität und reguliert lang anhaltend die Feuchtigkeit der Haut. Im Rahmen seiner intensiven Forschungsaktivitäten

brachte Cognis auch im Jahr 2001 wieder eine Reihe sehr vielversprechender Innovationen zur Marktreife:

- Plantapon® ACG 35, ein mildes Tensid mit besonderen Spezifikationen für kosmetische Anwendungen sowie zwei bioaktive Stoffe auf Proteinbasis für die Pflege von strapaziertem Haar wurden im Markt eingeführt (Gluidin®-Soy und Nutrilan® Milk).
- Ein abwasserfreies Reaktionsverfahren zur Herstellung konjugierter Linolensäure (Edenor® ME CLA 60) wurde entwickelt.
- Als umweltfreundliches Lösemittel wurde Glycerin-carbonat entwickelt und unter dem Handelsnamen Edenor® GC vermarktet.
- Die umweltschädlichen Emissionen von Dieselmotoren können durch den geringfügigen Zusatz von Wasser drastisch gesenkt werden. Cognis hat eine Emulgatorenproduktgruppe entwickelt, die das zugesetzte Wasser im Diesel für die Verbrennung verfügbar macht. Diese neuen Produkte wurden als Eumulgin®-Produkte erfolgreich vermarktet.
- Zur Anwendung in flexiblen PVC-Fußböden wurde ein umweltfreundliches Stabilisierungssystem entwickelt. Der PVC-Stabilisator wird unter der Markenbezeichnung Stabiol® 3281 vertrieben.
- Die Disponil® AFX-Produkte mit speziellen verbesserten Anwendungseigenschaften für die Latexherstellung wurden als technische Ersatzstoffe für die ökologisch umstrittenen Alkylphenoethoxylate eingeführt.

Umsatz Oleochemicals

in Mio €	2000	2001
Gesamt⁽¹⁾	996	1.099
Oleochemische Grundstoffe	639	610
Basistenside	252	423
Sonstiges ⁽²⁾	105	66
EBIT	124	95
Umsatzrendite	12,4%	8,6%

⁽¹⁾ Im Jahr 2000 wurden die Umsätze mit Henkel unter der Berichtseinheit Sonstige Aktivitäten ausgewiesen, im Jahr 2001 sind diese Umsätze den jeweiligen Segmenten zugeordnet.

⁽²⁾ Enthält im Jahr 2001 sonstige Aktivitäten von Oleochemicals sowie das Wasserglasgeschäft.

10. Stabiles Ergebnismiveau von Oleochemicals trotz konjunkturell schwierigem Umfeld

Das Ressort Oleochemicals setzt sich aus den Strategischen Geschäftseinheiten Oleochemische Grundstoffe, Basistenside und Wasserglas zusammen. Die Basistenside bildeten zuvor zusammen mit den Spezialtensiden das Untersegment Care Surfactants innerhalb des Ressorts Care Chemicals.

Im Geschäftsjahr 2001 wurde ein Umsatz von 1.099 Mio € und ein EBIT von 95 Mio € erzielt. Zu diesem nach wie vor hohen Ergebnismiveau, das wegen der Anpassung des internen Transferpreissystems nicht voll mit dem Vorjahr vergleichbar ist, trugen die Basistenside überproportional bei, sodass die schwächere Ergebnissituation bei den Fettsäuren und Performance Monomern sowie die rückläufigen Glycerinpreise kompensiert werden konnten. Die Umsatzrendite betrug 8,6%. Oleochemicals profitierte insgesamt von günstigen Rohstoffkosten für Laurinöle, von der im Gesamtjahr hohen Anlagenauslastung sowie von der guten Absatzsituation insbesondere im ersten Halbjahr. Im zweiten Halbjahr war die nach den Ereignissen des 11. September eingetretene Abkühlung der US-Konjunktur in unserem Geschäft in Nordamerika zu spüren. Dabei waren vor allem der Absatz und die Preise von Fettsäuren und Performance Monomern in den USA rückläufig. Im Bereich der Basistenside konnten die Absatzmengen sowohl bei internationalen Großkunden als auch bei lokalen Kunden gesteigert werden. In Europa blieb das Oleochemicals-Geschäft bis in die Mitte des vierten Quartals hinein erfreulich stabil.

Lediglich im Glyceringeschäft wiesen die Preise im Jahresverlauf einen negativen Trend auf, der allerdings im vierten Quartal in eine Phase der Stabilisierung übergegangen ist. In Asien dagegen führte insbesondere die anhaltend gute Anlagenauslastung in Thailand in Verbindung mit günstigen Rohstoffkosten zu einer positiven Entwicklung bei den Basistensiden. Auch in Malaysia konnte die Gesellschaft an das gute Ergebnis im Vorjahr anknüpfen. Die Nachfrage nach Fettsäuren war in Asien das ganze Jahr über auf einem hohen Niveau.

Auf der Beschaffungsseite stand über weite Teile des Jahres einem hohen Angebot an Pflanzenöl eine nur durchschnittliche Nachfrage gegenüber.

Unsere Kundenorientierung haben wir durch die Ausweitung des Key-Account-Management weiter optimiert. Was im Ressort Care Chemicals bereits seit einigen Jahren realisiert ist, wurde nun auf das Ressort Oleochemicals ausgeweitet. Ein Netz von global und regional agierenden Key-Account-Managern bietet Großkunden aus der Waschmittel- und Personal Care-Industrie eine umfassende Betreuung und eröffnet ihnen die optimale Nutzung der weltweiten Produktions- und Vertriebsmöglichkeiten von Cognis.

Umsatz Care Chemicals

in Mio €	2000	2001
Gesamt⁽¹⁾	710	837
Care	443	544
Nutrition & Health	141	147
Food Technology	108	116
Aroma Chemicals	18	30
Sonstiges	0	0
EBIT	51	49
Umsatzrendite	7,2%	5,9%

⁽¹⁾ Im Jahr 2000 wurden die Umsätze mit Henkel unter der Bereichseinheit Sonstige Aktivitäten ausgewiesen, im Jahr 2001 sind diese Umsätze den jeweiligen Segmenten zugeordnet.

11. Care Chemicals weiterhin auf Wachstumskurs

Das Ressort Care Chemicals umfasst seit Anfang 2001 die Strategischen Geschäftseinheiten Care (bestehend aus dem bisherigen Care Specialties sowie dem Spezialtenside-Geschäft), Aroma Chemicals, Food Technology sowie Nutrition & Health. Die beiden letzten Geschäfte waren in der Vergangenheit Bestandteil des Ressorts Oleochemicals.

Care Chemicals erzielte im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz von 837 Mio € und einen EBIT von 49 Mio € (Umsatzrendite: 5,9%). Alle Geschäfte trugen zur positiven Umsatzentwicklung bei, wobei prozentual das Wachstum bei Aroma Chemicals und Food Technology am stärksten war. Auf vergleichbarer Basis verzeichnete das Care-Geschäft den höchsten absoluten Ergebniszuwachs. Regional erzielten wir das stärkste Wachstum in Europa, während das nordamerikanische Geschäft unter dem insbesondere im zweiten Halbjahr zu verzeichnenden Konjunkturrückgang litt. Der EBIT wurde vor allem durch die Aufgabe einer Produktlinie im Bereich Nutrition & Health belastet. Sonderabschreibungen auf Lizenzen sowie der betreffenden Vorräte führten zu einer Ergebnisminderung von 12 Mio €. Der Geschäftsbereich Care profitierte von der Einführung neuer Produkte im Bereich der Spezialtenside. Die gute Entwicklung bei Skin Care in Europa, insbesondere auf Grund neuer Produktkonzepte, wurde zum Teil durch das im Jahresvergleich schwächere nordamerikanische Geschäft beeinträchtigt. Im Bereich High Care konnte der negative Einfluss der BSE-Krise auf unser Geschäft mit tierischen Proteinen durch Fortschritte bei den Aktivsubstanzen und pflanzlichen Proteinen kompensiert werden.

Im Bereich Food Technology bestätigten die erfreulichen Umsatz- und Ergebniszuwächse die eingeschlagene Strategie zur Optimierung des Produktportfolios durch Komplexitätsreduktion. Die negativen Auswirkungen der BSE-Krise auf den Absatz talgbasierter Produkte konnten so mehr als ausgeglichen werden.

Der Bereich Nutrition & Health konnte den Umsatz akquisitionsbedingt gegenüber dem Vorjahr um 4% steigern. Während wir das Geschäft mit natürlichem Vitamin E in Europa ausbauen konnten, waren in den USA Absatzrückgänge zu beobachten. Bei den Phytosterolen konnten demgegenüber deutliche Zuwächse erzielt werden. Phytosterole werden im Pharmabereich sowie in Diätnahrungsmitteln eingesetzt. Cognis besetzt hier eine führende Marktposition. Das Ende einer strategischen Partnerschaft bezüglich einer Produktlinie des Geschäftsbereichs Nutrition & Health wirkte sich zunächst belastend auf unseren EBIT aus. Mit der Akquisition der Laboratorios Dr. Vinyals S.A., Spanien, wurden die Aktivitäten von Nutrition & Health um Pflanzenextrakte erweitert. Pflanzenextrakte sind eine wichtige Quelle für Wirkstoffe im Health-Care-Bereich und gewinnen zunehmend an Bedeutung. Die potenziellen Einsatzmöglichkeiten gehen weit über die herkömmliche Verwendung in Nahrungsergänzungsmitteln oder pharmazeutischen Präparaten hinaus. Dies gilt vor allem für die Entwicklung von Wirkstoffen für die kosmetische Industrie sowie für Nahrungsmitteladditive.

Umsatz Organic Specialties

in Mio €	2000	2001
Gesamt⁽¹⁾	1.147	1.171
Coatings & Inks	291	315
Plastics Technology	179	166
Textile Technology	274	263
Synlubes, AgroSolutions, Oilfield Chemicals	268	277
Sonstiges	135	150
EBIT	41	30
Umsatzrendite	3,6%	2,6%

⁽¹⁾ Im Jahr 2000 wurden die Umsätze mit Henkel unter der Bereichseinheit Sonstige Aktivitäten ausgewiesen, im Jahr 2001 sind diese Umsätze den jeweiligen Segmenten zugeordnet.

12. Organic Specialties mit uneinheitlicher Geschäftsentwicklung

Das Ressort Organic Specialties setzt sich wie im Vorjahr aus den Strategischen Geschäftseinheiten Coatings & Inks, Plastics Technology, Textile Technology und Synlubes, AgroSolutions, Oilfield Chemicals zusammen. Innerhalb der Berichtseinheit Sonstiges sind das Leather- und Mining-Technology Geschäft enthalten. Es konnte ein Umsatz von 1.171 Mio€ und ein EBIT von 30 Mio€ (Umsatzrendite: 2,6%) erzielt werden. Der Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr ging vor allem auf eine schwächere Absatzlage bei Plastics Technology, Textile Technology und Synlubes zurück, die die allgemein schwierige Marktsituation widerspiegelt. Leather Technology konnte das Geschäft stabil auf der Höhe des Vorjahres halten. Besonders erfreulich entwickelten sich unsere Mining-Technology- und Oilfield-Aktivitäten, wo wir Umsatz und EBIT deutlich steigern konnten. Auch AgroSolutions lag über dem Vorjahr. Regional verliefen die Geschäfte in Europa und Asien stabil, während Nord- und Lateinamerika konjunkturbedingt nicht an das Vorjahr anknüpfen konnten. Das Geschäft in der Türkei litt unter der Währungskrise im Frühjahr 2001. Der EBIT wurde darüber hinaus durch Rückstellungen für Restrukturierung, insbesondere in den USA, sowie durch die Kosten zur Einführung von SAP R/3 in Frankreich belastet. Der Bereich Coatings & Inks konnte auf vergleichbarer Basis die negativen Einflüsse aus dem Konjunkturabschwung in Nordamerika und Japan nicht vollständig durch die stabilere Geschäftsentwicklung in Europa und Lateinamerika kompensieren. In den USA wurden bereits im ersten Halbjahr 2001 Umstrukturierungsmaßnahmen und Produktportfolio-Optimierungen vorgenommen. Sie konnten zum Teil die umsatzbedingte Verringerung des EBIT ausgleichen. Insgesamt konnten wir durch neue, besonders umweltfreundliche Produkte unseren Marktanteil ausbauen. In Japan verkauften wir die Anteile an unserem Joint Venture

San Nopco Ltd., Tokio, vollständig an den Joint Venture-Partner Sanyo Chemical Industries Ltd.

Der Umsatzrückgang bei Plastics Technology ist vor allem auf die konjunkturbedingten Schwächen der Automobil- und Bauindustrie zurückzuführen. Die schwache allgemeine Preissituation konnte nur teilweise durch den höheren Anteil von Produkten mit einer hohen Wertschöpfung, wie beispielsweise Calcium-Zink-Stabilisatoren, ausgeglichen werden. Textile Technology konnte den im Jahr 2000 verzeichneten Umsatzsprung nicht in vollem Umfang halten und lag im Jahr 2001 um 4,9% unter dem Wert des Vorjahres. Insbesondere bei mittelgroßen Kunden führten Überkapazitäten in Europa und Nordamerika zu Werkschließungen. In Lateinamerika wurde das Exportgeschäft durch stärkere lokale Währungskurse, insbesondere in Brasilien und Mexiko, beeinträchtigt. Besonders erfreulich entwickelte sich demgegenüber unser Geschäft in China, wo wir durch eine Stärkung des technischen Service vor Ort sowie durch organisatorische Veränderungen ein Wachstum von 7% erzielen konnten. In der Türkei konnten die im Zusammenhang mit der Währungskrise im ersten Halbjahr zu verzeichnenden Beeinträchtigungen im Jahresverlauf aufgeholt werden, was zu einer deutlichen Ausweitung unseres Marktanteils führte.

Der Bereich Synlubes, AgroSolutions und Oilfield Chemicals konnte insgesamt den Umsatz über das Niveau des Vorjahres steigern. In Oilfield Chemicals konnten wir durch unsere umweltfreundlichen Ester Marktanteile gewinnen und vom Anstieg der Bohraktivitäten

insbesondere im Golf von Mexiko profitieren. Agro-Solutions steigerte den Umsatz durch einen neuen Kunden und baute seine Marktposition aus. In diesem Geschäftsfeld verstärkten wir unsere Produktpalette zum Jahresende durch die Akquisition der Biosoph S.A. in Frankreich um Entschäumer mit geringer Toxizität, ideal zum Einsatz in der Nahrungsmittel- und Fermentationsindustrie. Bei Synlubes ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr auf Grund der anhaltenden Schwäche der nordamerikanischen Schwerlastwagen-Industrie zurück.

In der Berichtseinheit Sonstiges trug die positive Entwicklung des Geschäfts mit Bergbauchemikalien (Mining Technology) zur Umsatzsteigerung maßgeblich bei. Lederhilfsmittel (Leather Technology) blieben stabil auf der Höhe des Vorjahres.

13. Risikomanagement

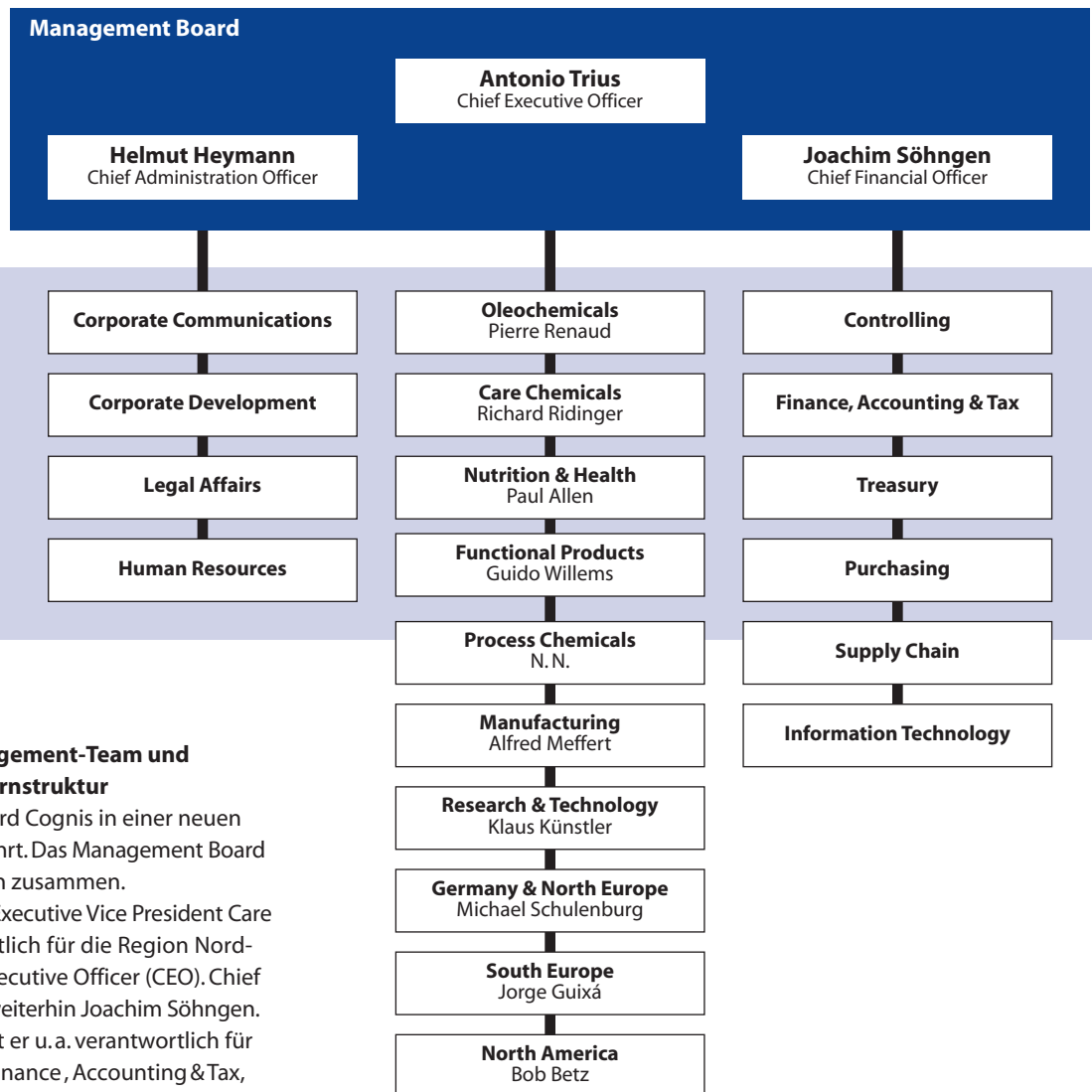
Die Unternehmen der Cognis-Gruppe sind im Rahmen ihrer internationalen geschäftlichen Tätigkeit auf dem Gebiet der Spezialchemie einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit ihrem unternehmerischen Handeln verbunden sind.

Cognis hat analog zu den Bestimmungen des KonTraG – § 91 Abs. 2 AktG – ein internes Überwachungs- und Kontrollsystem implementiert. Dieses System soll rechtzeitig wirtschaftliche Schwierigkeiten aufdecken und somit den Fortbestand des Unternehmens sichern. Ein detailliertes Berichtswesen in den einzelnen Gesellschaften sowie auf Konzernebene wie auch die Interne Revision unterstützen das Management darin, die Risiken rechtzeitig zu erkennen und entsprechend zu handeln.

Den im operativen Bereich bestehenden Risiken begegnet Cognis durch verschiedene Maßnahmen. Im Beschaffungsbereich federn wir die Einflüsse aus schwankenden Rohstoffpreisen insbesondere für Kokos- und Palmkernöle durch ein strategisches Beschaffungsmanagement ab, das durch flexible Beschaffungsstrategien und den Einsatz von Terminkontrakten die Einstandskosten optimiert und kurzfristige Volatilitäten im Markt glättet. Im Produktionsbereich bedienen wir uns hoch komplexer Fertigungsprozesse und Produktionsanlagen. Den Risiken begegnen wir durch entsprechende Sicherheitsstandards, regelmäßige Wartungsarbeiten und eine hohe Qualifikation unserer Mitarbeiter. Unsere Kundenstruktur ist durch einen gesunden Mix von internationalen Großkunden und lokalen Kunden gekennzeichnet. Dadurch vermeiden wir bestandsgefährdende Risiken durch den Verlust einzelner Kunden. Mit Henkel tätigen wir als größtem Einzelkunden einen Produkt- und Dienstleistungsumsatz, der nicht deutlich über 10% hinausgeht und zum Teil durch langfristige Verträge abgesichert ist.

Finanzwirtschaftlichen Risiken begegnen wir durch Zins-, Währungs- und Cash-Management. Die im Rahmen des Senior Facilities Agreement bereitgestellten Kreditfazilitäten in Höhe von 1,6 Mrd€ führen zu Zinsaufwendungen, die variabel an die Entwicklung des LIBOR (bezüglich der US-Dollar-Verbindlichkeiten) und EURIBOR (bezüglich der Euro-Verbindlichkeiten) gekoppelt sind. Die sich daraus ergebenden Zinsrisiken wurden durch den Einsatz von Interest Rate Swaps, Caps und Floors weitgehend abgesichert.

Die erkennbaren Risiken sind in ausreichender Weise durch Rückstellungen berücksichtigt worden. Im Berichtsjahr wurden keine wesentlichen Risiken identifiziert, die einzeln oder hinsichtlich des Gesamtrisikos den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.



14. Neu formiertes Management-Team und weiterentwickelte Konzernstruktur

Seit dem 1. Januar 2002 wird Cognis in einer neuen Managementstruktur geführt. Das Management Board setzt sich aus 3 Mitgliedern zusammen.

Dr. Antonio Trius, ehemals Executive Vice President Care Chemicals und verantwortlich für die Region Nordamerika, ist neuer Chief Executive Officer (CEO). Chief Financial Officer (CFO) ist weiterhin Joachim Söhnngen. In dieser Funktion zeichnet er u. a. verantwortlich für die Bereiche Controlling, Finance, Accounting & Tax, Treasury, Purchasing, Supply Chain, Information Technology. Dr. Helmut Heymann wird in der neu geschaffenen Position eines Chief Administration Officers (CAO) u. a. die Bereiche Corporate Communications, Corporate Development, Legal Affairs und Human Resources verantworten. Er war vorher Leiter des Human Resources Management von Cognis.

Der scheidende CEO, Dr. Harald Wulff, soll Vorsitzender des neu zu bildenden Aufsichtsrats der Cognis Verwaltungs-GmbH werden. Dr. Jochen Heidrich und Dr. Paul Hövelmann, vormals Executive Vice President Organic Specialties bzw. Oleochemicals, traten nach langjähriger und erfolgreicher Tätigkeit für Henkel und Cognis in den Ruhestand.

Eine konsequente Ausrichtung auf Marktstrukturen und strategische Entwicklungspotenziale spiegelt auch die neue Aufstellung der Strategischen Geschäftseinheiten (SBUs) wider. Die Geschäftsaktivitäten werden zukünftig in fünf Bereichen zusammengefasst. Innerhalb dieser Einheiten werden so Kompetenzen stärker gebündelt und flexiblere Entscheidungswege ermöglicht. Die verantwortlichen Leiter der Geschäftseinheiten berichten direkt an den CEO Dr. Antonio Trius. Die fünf Strategischen Geschäftseinheiten von Cognis stellen sich ab dem 1. Januar 2002 wie folgt dar:

- Oleochemicals, geführt von Pierre Renaud, bildet die Basis des Cognis-Geschäfts mit aus natürlichen Ölen und Fetten gewonnenen Grundstoffchemikalien (Fettsäuren, Fettalkohole, Primary Surfactants). Zu dieser Einheit gehören auch Oilfield Chemicals und Silicates (Wasserglas).
- Care Chemicals umfasst Basisstoffe und Additive sowie Spezialadditive für die Kosmetik- sowie Wasch- und Reinigungsmittel-Industrie. Außerdem ist hier das Key Account Management angesiedelt. Care Chemicals steht weiterhin unter der Leitung von Richard Ridinger.
- Nutrition & Health: Hier sind unsere Aktivitäten im Bereich Dietary Supplements, Pharmaceuticals & Healthcare, Food Technology, Functional Food & Medical Nutrition sowie Animal Nutrition zusammengefasst. Geführt wird diese Einheit von Paul Allen.

- Functional Products, geleitet von Guido Willems, bildet den Bereich, in dem Cognis sein Formulierungs-Know-how einbringt, um seine Kunden bei der Optimierung der Produktqualität zur Erhöhung der Wertschöpfung zu unterstützen. Der Fokus liegt insbesondere auf Kunden aus der Lack- und Farben-, Pflanzenschutz- und Bergbau-Industrie. Hier sind auch unsere Synlubes-Aktivitäten (synthetische Schmierstoffe) angesiedelt.
- Process Chemicals bietet unseren Kunden aus der Kunststoff-, Textil- und Faser- sowie Leder-Industrie das exzellente Prozess-Know-how von Cognis an. Über die Leitung dieses Bereichs wird noch entschieden.

Das Executive Committee bilden das Management Board, die fünf Leiter der Strategischen Geschäftseinheiten, Dr. Alfred Meffert als Leiter der Produktion und der Verantwortliche für Forschung & Entwicklung, Dr. Klaus Künstler. Außerdem gehören dem Executive Committee die Vertreter der Hauptregionen an, die direkt an Dr. Antonio Trius berichten. Dies sind Dr. Michael Schulenburg für Nordeuropa, Jorge Guixá für Südeuropa und Bob Betz als General Manager von Cognis Corp. (US) für Nordamerika. Lateinamerika und Asien/Pazifik werden durch Joachim Söhnngen bzw. Dr. Helmut Heymann im Executive Committee vertreten.

15. Ausblick auf das Jahr 2002

Für das Jahr 2002 rechnen wir mit einer uneinheitlichen Geschäftsentwicklung. Während im ersten Halbjahr die Märkte insbesondere in konsumfernen Industrien von rezessiven Einflüssen vor allem aus den USA gekennzeichnet sind, gehen wir für das zweite Halbjahr von einer spürbaren Erholung aus. Auf das Oleochemie- und vor allem auf das Functional-Products- und Process-Chemicals-Geschäft wird die Konjunktur einen größeren Einfluss haben als auf das Care-Chemicals- und Nutrition & Health-Geschäft. Für das Care-Chemicals-Geschäft erwarten wir weiterhin eine gute, konjunkturunabhängigere Entwicklung. Die Inbetriebnahme einer Anlage zur Phytosterol-Produktion in Frankreich wird die steigende Nachfrage in diesem Bereich bedienen können und zum Ergebnis von Nutrition & Health positiv beitragen. Die Anfang des Jahres 2002 eingetretene Währungskrise in Argentinien wird unsere Umsatzentwicklung in diesem Land negativ beeinflussen. Den Einflüssen der Abwertung auf die monetären Positionen der Bilanz zum 31. Dezember 2001 sind wir jedoch bereits mit einer Rückstellung im vorliegenden Abschluss in Höhe von 4 Mio€ begegnet. Im Beschaffungsbereich gehen wir von einem leichten Anstieg der Laurinölpreise aus, die wir durch gezieltes Einkaufsmanagement zumindest teilweise abfedern werden. Für 2002 erwarten wir des Weiteren einen positiven Einfluss der Innovationen auf den Umsatz und der in 2001 initiierten Restrukturierungsprogramme auf das Ergebnis. Durch die Reorganisation unserer Segmente und mit dem neuen Management-Team werden wir noch flexibler und schneller im Markt agieren und so zu einer positiven Entwicklung der Gruppe beitragen.