Magdalena Moll
Head of Investor Relations

Wie erreicht BASF eine breite und ausgewogene Aktionärsbasis?

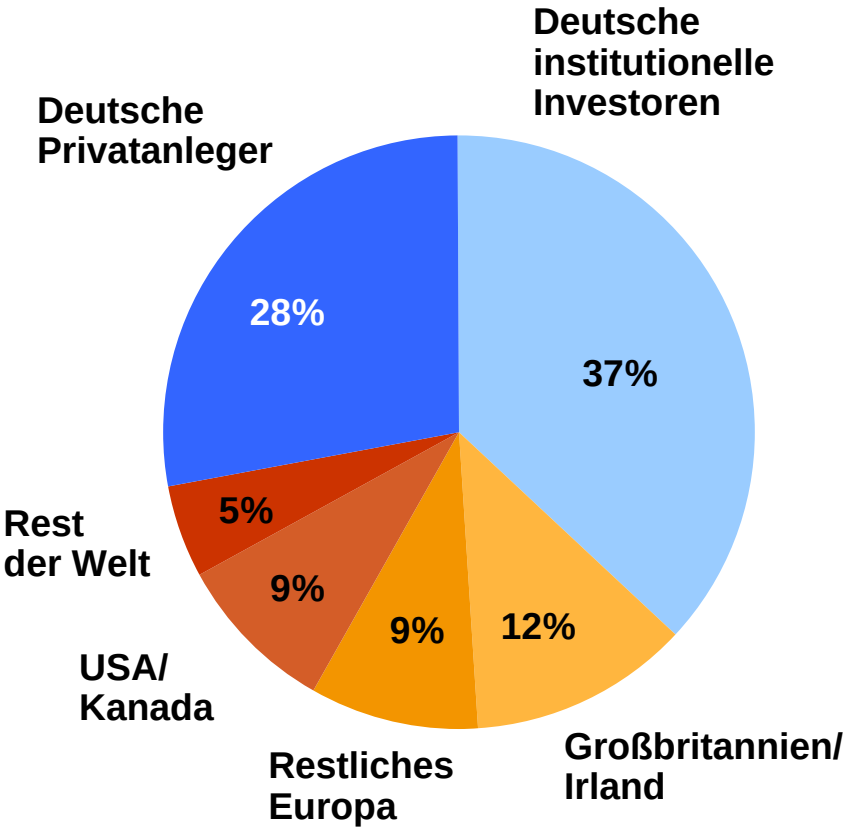
BASF
The Chemical Company

DIRK Konferenz, 6. Juni 2011

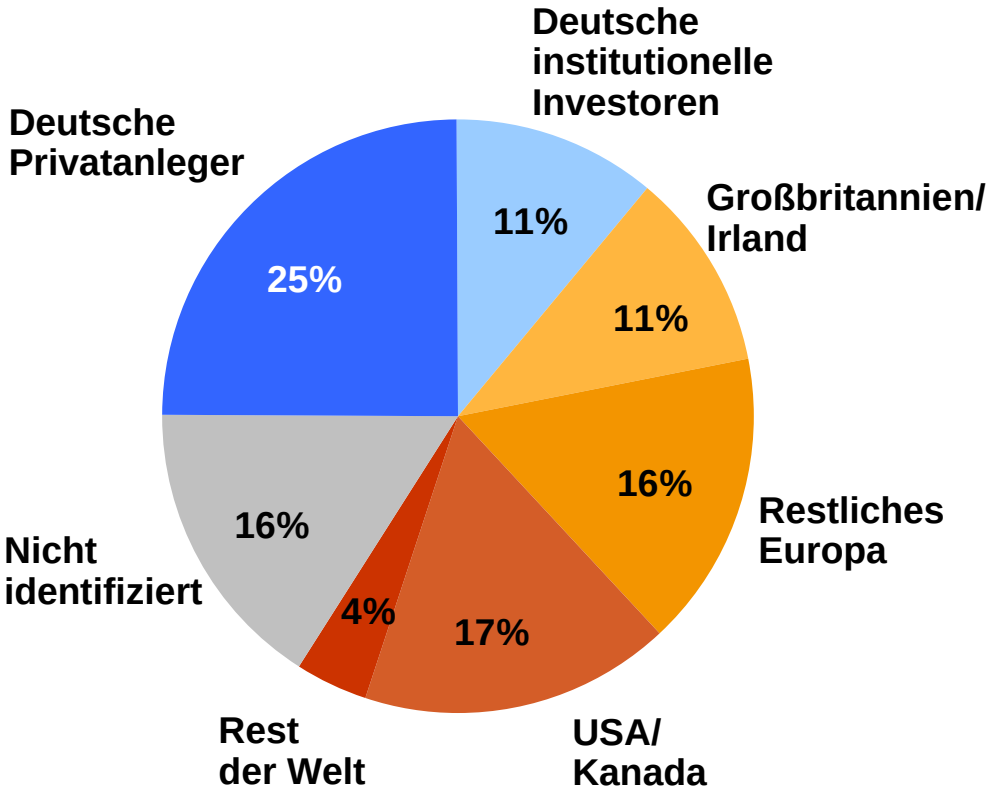
Die Entwicklung der Aktionärsstruktur in den letzten 10 Jahren

BASF
The Chemical Company

2001

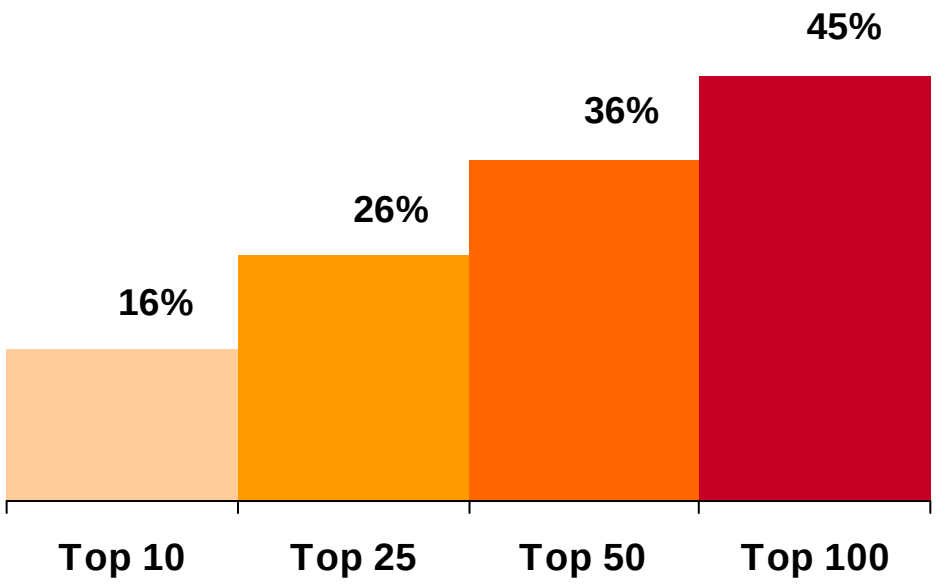


Dezember 2010



Aktionärsstruktur

Wer hält wie viele Aktien?



Unsere größten Aktionäre:

- Aequitas
- Amundi Asset Management
- BlackRock (5,35%)
- Deka Investment
- DWS
- Fisher Investment
- Norges Bank
- SAFE Investment Co.
- Union Investment Group

Stand: Dezember 2010

Vorteile einer ausgewogenen Aktionärsbasis

BASF
The Chemical Company

- Höherer Bekanntheitsgrad in den wichtigen Kapitalmärkten
- Geringere Volatilität des Aktienkurses
- Höhere Liquidität der Aktie
- Geringere Abhängigkeit von einzelnen Investoren und Märkten
- Privatanleger als stabile Basis
- Hohe Loyalität gegenüber dem Unternehmen in guten wie in schlechten Zeiten

→ **Ziel: eine angemessene Bewertung der Aktie**

1 | Herausforderungen bei der Kapitalmarkt-kommunikation

2 | Vermarktung der BASF an den globalen Finanzmärkten

3 | Facettenreicher Kommunikationsmix

4 | Identifizierung verschiedener Zielgruppen

BASF – The Chemical Company

BASF
The Chemical Company

Überblick

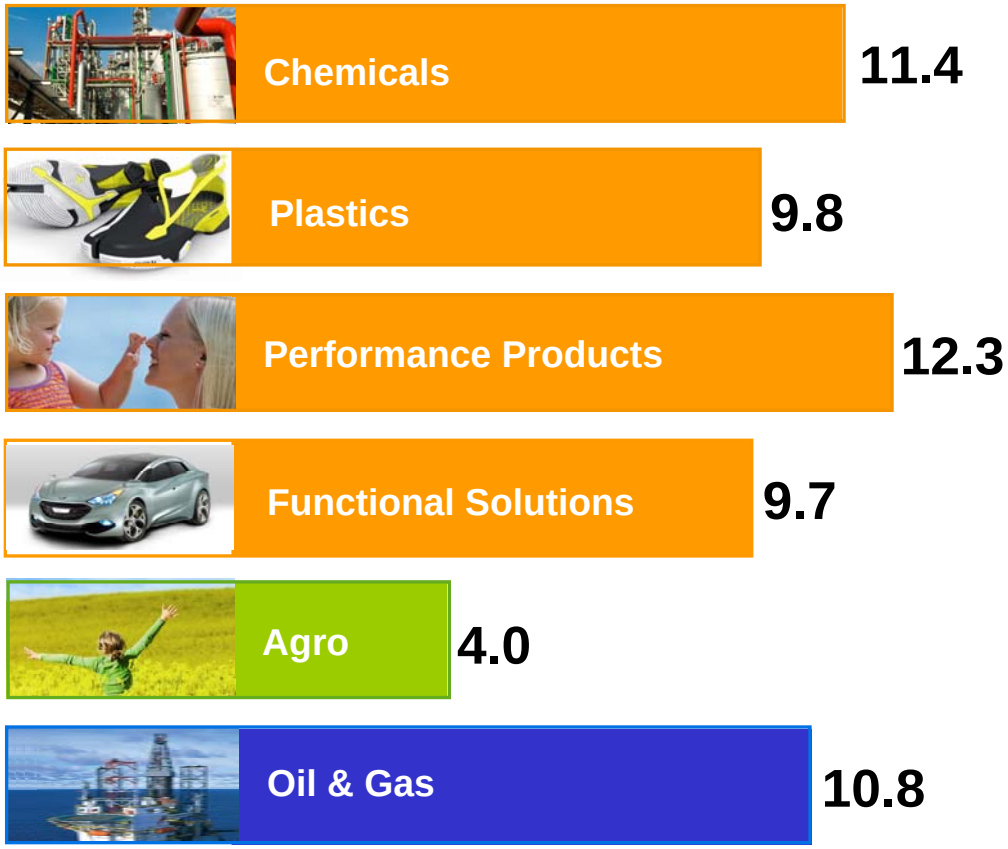
- Weltweit führendes Chemieunternehmen
- Umsatz 2010: 63,9 Mrd. Euro
- EBIT vor Sondereinflüssen 2010: 8,1 Mrd. Euro
- Nr. 1-3 Marktposition in über 75 % unserer Geschäfte
- Sechs Verbund- und 390 Produktionsstandorte
- ~109.000 Mitarbeiter weltweit
- Marktkapitalisierung: ca. 59 Mrd. Euro

BASF heute – ein ausgewogenes Portfolio

Gesamtumsatz 2010: 63,8 Mrd. €

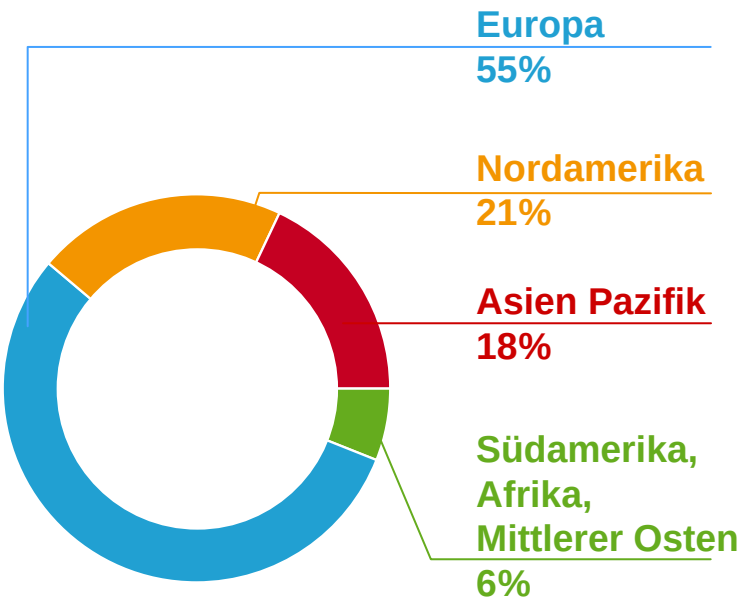
BASF
The Chemical Company

Umsatz nach Segmenten* (in Mrd. €)



* Ohne "Sonstige"

Umsatz nach Regionen**



** Umsatz nach Sitz der Kunden

Unsere Herausforderungen an die Kommunikation

BASF
The Chemical Company

- BASF wird als zyklisches Unternehmen wahrgenommen

- Breites und komplexes Portfolio
  → Kenntnis von 3 unterschiedlichen Industrien notwendig: Chemie, Pflanzenschutz und Öl & Gas
  → Viele unterschiedliche Werttreiber & Geschäftsmodelle
  → Fehlende Transparenz auf Bereichsebene
  → Zeitaufwendige Analysen

- Hohes Aufkommen an neuen Themen und Informationen, die kommuniziert werden müssen

- One-Voice-Policy

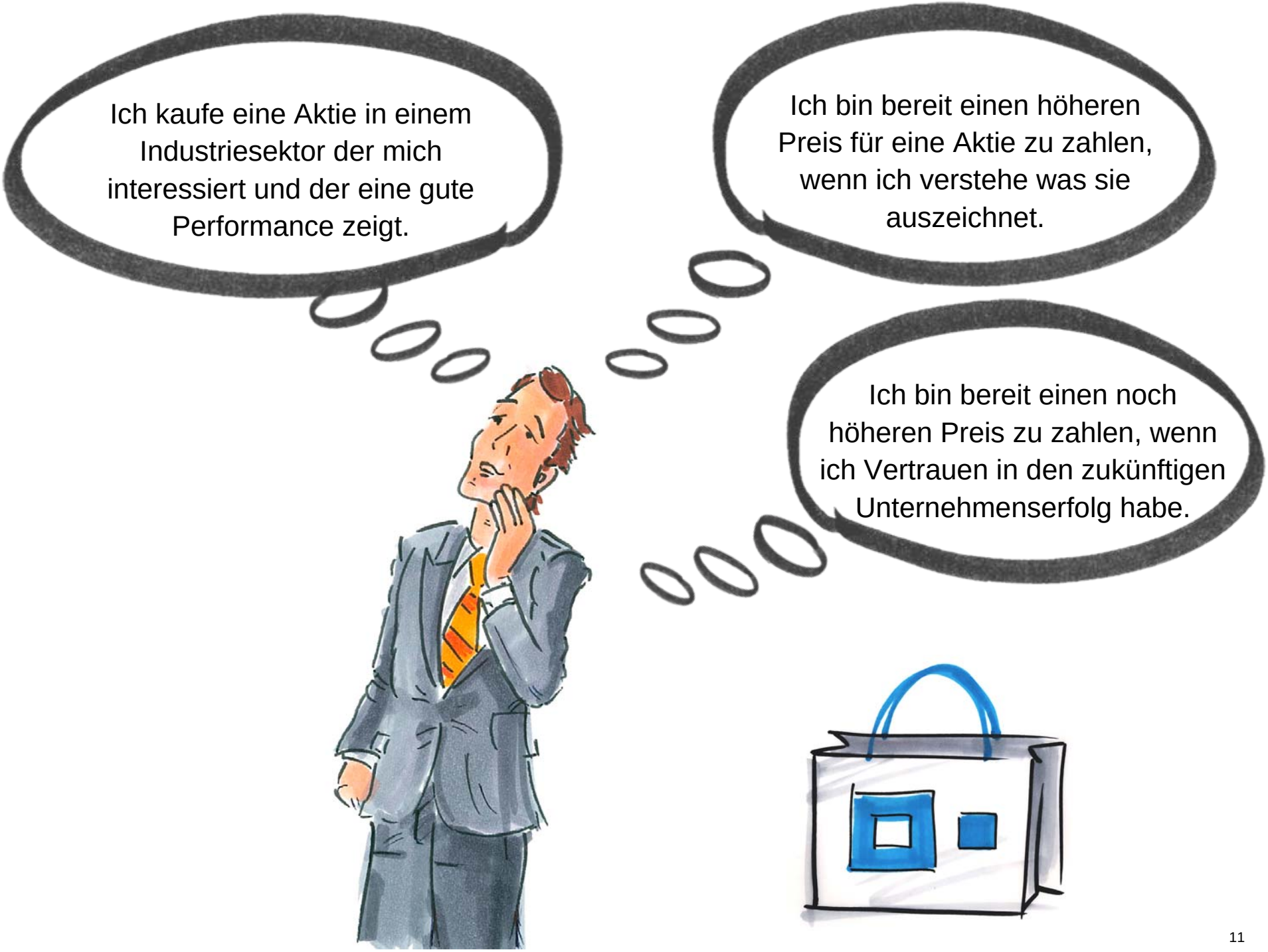
1 | Herausforderungen bei der Kapitalmarkt-kommunikation

2 | Vermarktung der BASF an den globalen Finanzmärkten

3 | Facettenreicher Kommunikationsmix

4 | Identifizierung verschiedener Zielgruppen

Aktie = Produkt


Ich kaufe eine Aktie in einem Industriesektor der mich interessiert und der eine gute Performance zeigt.
Ich bin bereit einen höheren Preis für eine Aktie zu zahlen, wenn ich verstehe was sie auszeichnet.
Ich bin bereit einen noch höheren Preis zu zahlen, wenn ich Vertrauen in den zukünftigen Unternehmenserfolg habe.

Warum investieren institutionelle Anleger in die BASF?

- Hohe Marktkapitalisierung
- Klare, nachhaltige Strategie
- Gute operative Performance, hoher Cash Flow
- Anspruchsvolle Renditeziele
- Solide Finanzstruktur
- Qualität und Glaubwürdigkeit des Managements
- Attraktive Dividendenrendite
- Hohe Liquidität der Aktie

1 | Herausforderungen bei der Kapitalmarkt-kommunikation

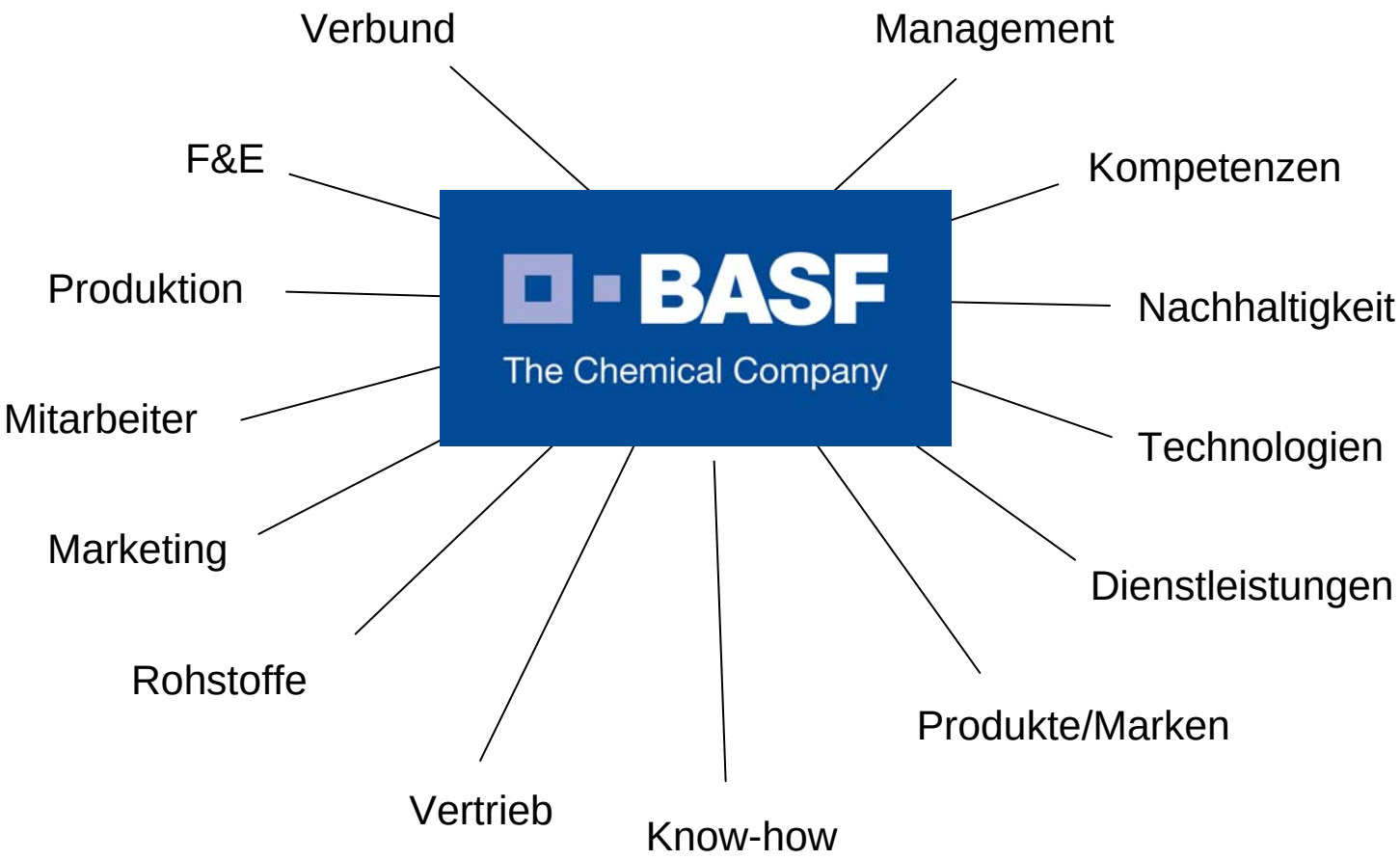
2 | Vermarktung der BASF an den globalen Finanzmärkten

3 | Facettenreicher Kommunikationsmix

4 | Identifizierung verschiedener Zielgruppen

Wie kann IR Vertrauen in den zukünftigen Erfolg einer Firma generieren?

Verschiedene Werttreiber führen zum Erfolg

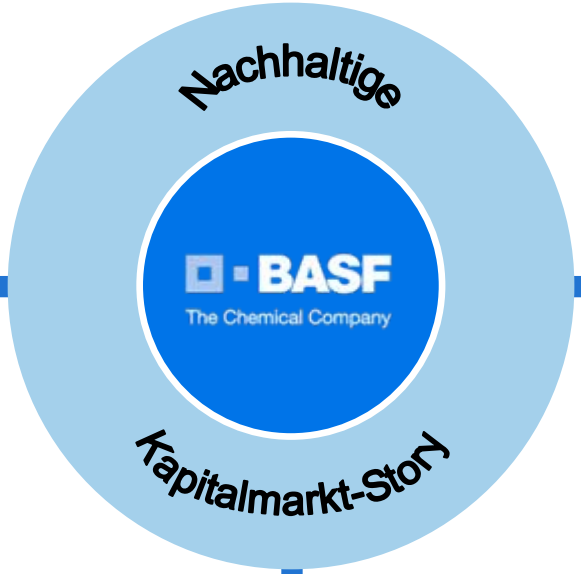


Investoren mit einer überzeugenden Kapitalmarkt-Story gewinnen

BASF
The Chemical Company

Strategische Aspekte

- Positionierung
- Differenzierung von Mitbewerbern
- Strategie/Vision
- M&A
- Qualität und Erfahrung des Managements



Operative Aspekte

- Marktchancen
- Geschäftsmodell
- Produkte
- Technologien
- Kunden
- Vertrieb

Finanzielle Aspekte

- Historische Performance des Geschäfts
- Finanzziele
- Liquiditätssituation
- Finanzierungsbedarf
- Cash-Verwendung
- Aktienrendite

Kernbotschaften der BASF

- BASF ist als weltweit führende Chemieunternehmen gut aufgestellt für profitables Wachstum
- BASF besitzt operative Stärke durch ihr einzigartiges Verbundkonzept
- BASF betreibt aktives Portfoliomanagement für Ertragssteigerung
- BASF hat eine starke Ertragskraft, generiert hohe Cash Flows und hat eine solide Finanzstruktur
- BASF hat ein exzellentes Management-Team
- BASF bietet Aktionären eine langfristig attraktive Ausschüttungspolitik

Zielgruppenorientierte Kommunikations-Toolbox

BASF
The Chemical Company

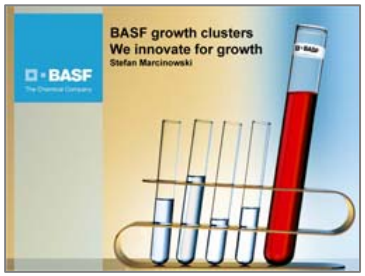
Acquisition Story

Sustainability Story

IR Website

Twitter:
BASF_IR

Mobile Website:
mobil.basf.de/aktie



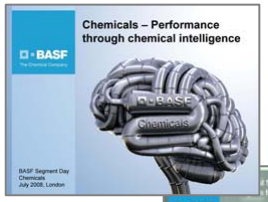
Innovation Story

Kapitalmarkt-Story

Factbook

Privatanleger-Story

Regional Story (z. B. Asien)



6 Segmente

Vielfältige Kommunikationskanäle

BASF Unternehmens-Botschaften

- Analystenkonferenzen und Webcasts
- Einzel-/Gruppengespräche mit Investoren
- Investor Days Segment Days
- Conference Calls
- Pressemitteilungen, Berichterstattung
- Internet, Social Media
- Werksbesichtigungen

BASF IR-Aktivitäten 2010

Quartalsberichterstattung	4 x
Roadshows / Konferenzen	60 x
Investor Days / Roundtables	4 x
Investorenbesuche (inkl. Conf. Calls)	42 x
Privatanlegerveranstaltungen	12 x
Mitarbeiter-Events	6 x

~ 130 Events

(davon 47 mit Top Management)

Kompetentes Kommunikationsteam

- IR Sprecher werden aus dem Unternehmen rekrutiert
  → Umfassende Fach- und Unternehmenskenntnis
- Diversität im Team als Schlüsselerfolg
- Jeder IR Manager kann über die gesamte BASF Gruppe sprechen,
  trägt jedoch Verantwortung für ein Themengebiet und die Investoren in einer Region
- Ein IR Manager vor Ort in den USA
- Commitment des kompletten Vorstandes und der Bereichsleiter
  Investorengespräche zu führen
- Ausgeprägte Expertise beim Organisieren und Durchführen von Veranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit und Abstimmung der Botschaften mit Corporate Communications

1 | Herausforderungen bei der Kapitalmarkt-kommunikation

2 | Vermarktung der BASF an den globalen Finanzmärkten

3 | Facettenreicher Kommunikationsmix

4 | Identifizierung verschiedener Zielgruppen

Wie identifiziere ich die richtigen Investoren?

BASF
The Chemical Company

Bestehende Investoren (Share ID, Aktienregister)

Ehemalige Investoren (Share ID)

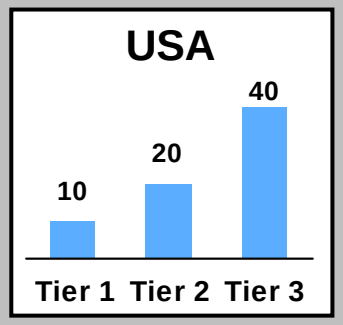
Investoren in Peers (Thomson One)

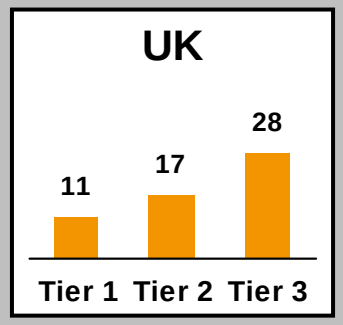
Allgemeine, große Investoren (Thomson One)

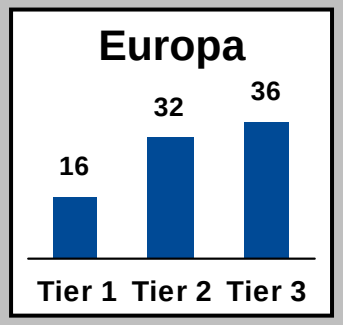
Selektive Auswahl
(nach Regionen und Städten)

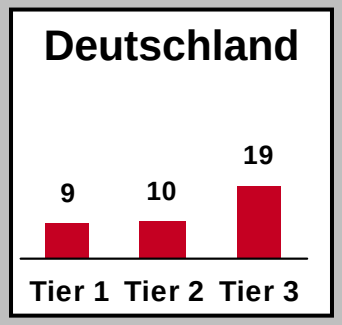
ANALYSE

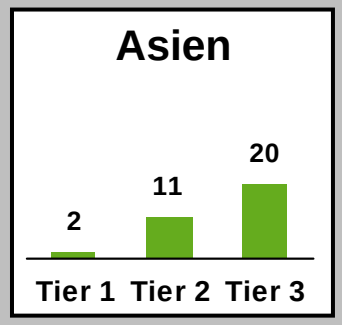
Erweiterte Auswahl an Investoren
(Anfragen auf Roadshows
und Teilnahme an Konferenzen)











Klares Zielkundenmanagement

Priorisierung der Aktionärsbasis

Tier 1

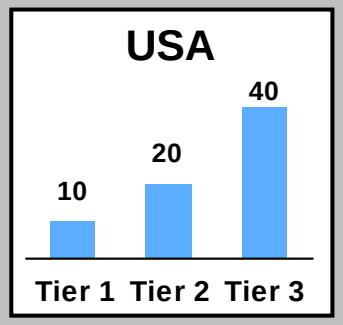
Investoren, die hohe Bestände an BASF-Aktien halten und/oder ein sehr hohes Investitionspotenzial für BASF-Aktien aufweisen

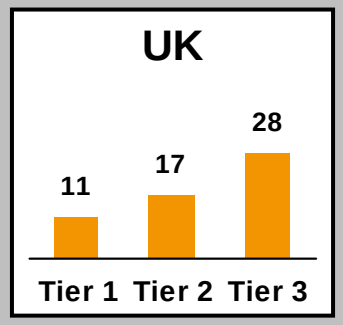
Tier 2

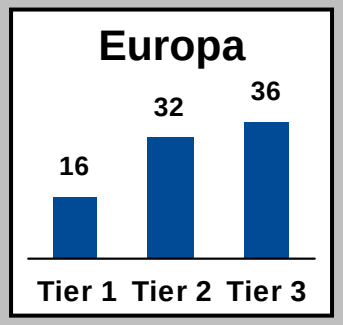
Investoren, die überwiegend die Kriterien für „Tier 1“ Kunden erfüllen, jedoch über geringere Anlagevolumen verfügen

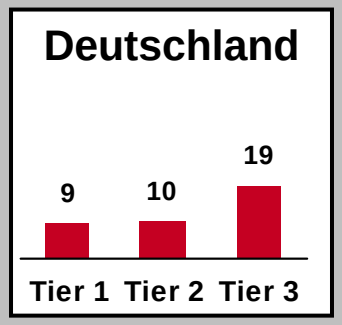
Tier 3

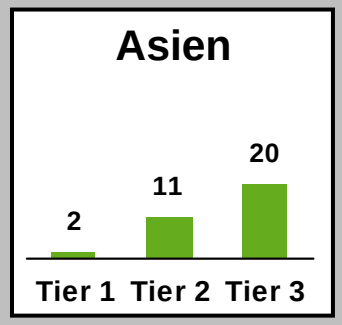
Übrige institutionelle Anleger, die für BASF interessant sind



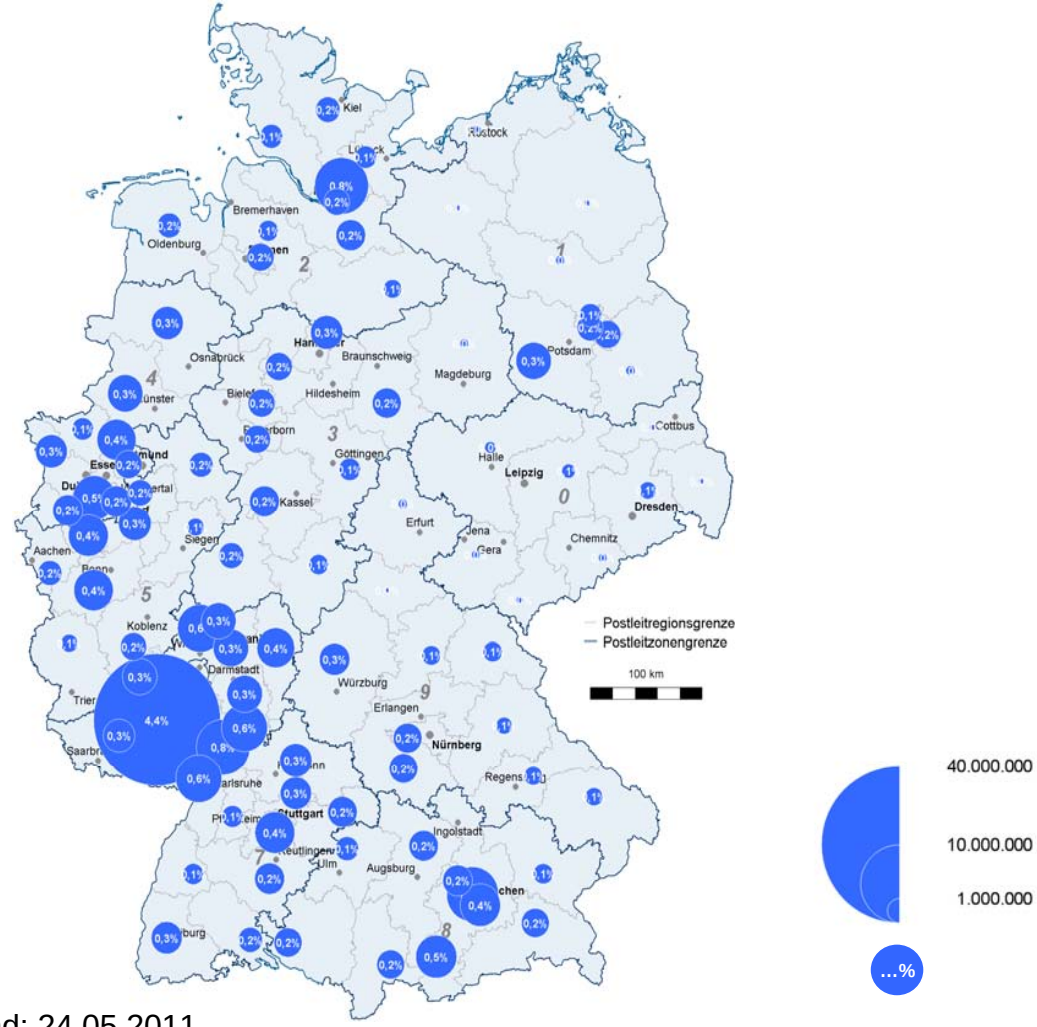








Regionale Verteilung der Privatanleger



Privatanlegeranteil
(am Grundkapital)

- Gesamt: 25,3 %
- Deutschland: 24,8 %
- Großraum Ludwigshafen: 5,7 %

Stand: 24.05.2011

Wie finde ich die richtigen Privatanleger?

- Präsentationen auf Anlegerforen in den Finanzzentren Deutschlands
  z.B. Frankfurt, Stuttgart, München, Düsseldorf
- Enge Zusammenarbeit mit der DSW und SdK
- Identifizierung weiterer Städte aufgrund Aktionärsstruktur im Aktienregister
  z.B. Münster, Mainz, Nürnberg
- Online IR und Social Media als Informationsquelle rund um die Uhr erreichbar
- Mitarbeiter-Aktionäre gezielt informieren
  - Durchführung von internen IR-Foren
  - Beiträge in der BASF-internen Mitarbeiterzeitung

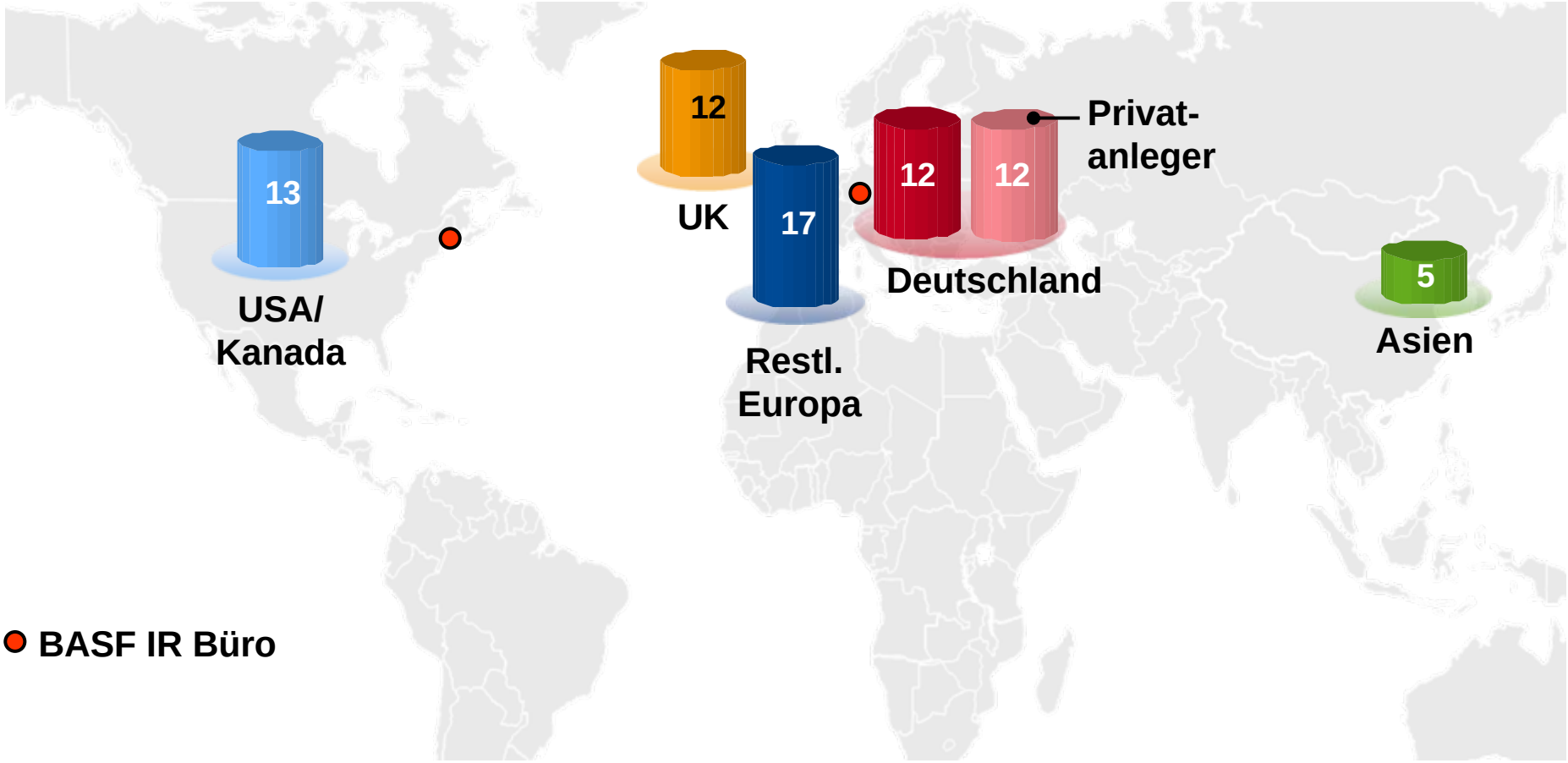
Unsere Zusammenarbeit mit Analysten

Analysten sind wichtige Multiplikatoren

- Intensive Kontaktpflege mit ca. 30 Analysten
- Zahlreiche Analystenveranstaltungen
- IR Manager bieten Analysten Spezialwissen zu den einzelnen Segmenten der BASF
- Dynamischer Konsens liefert relevante Kennzahlen zu BASF-Markterwartungen
- IR Website als zentrales Informationsmedium
- Analysten begleiten Roadshows und stellen Feedback der Investoren zur Verfügung
- Roadshow-Vergabe auf Basis individueller Qualifikationen der Investmentbanken

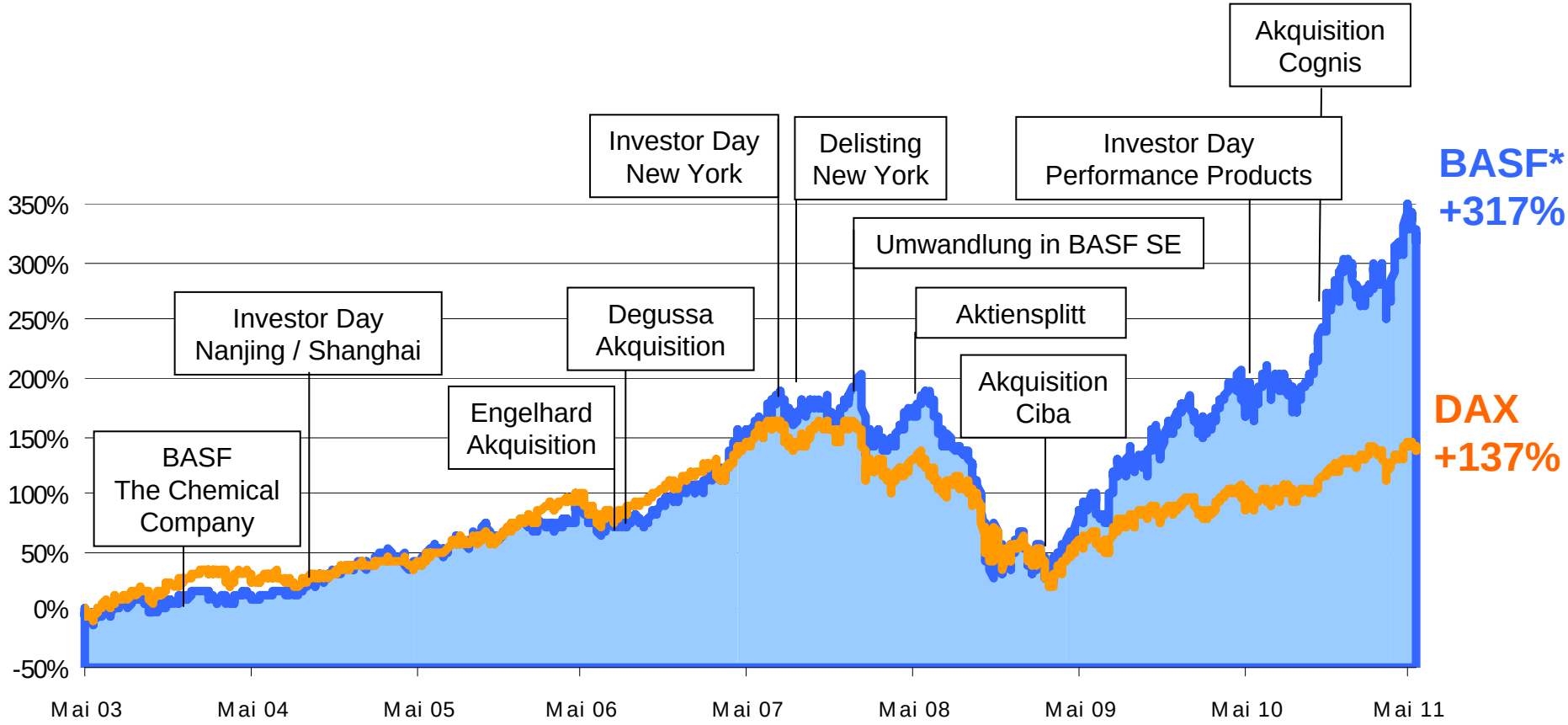
Internationale Aktionärsstruktur erfordert global ausgewogenes Roadshowprogramm

Ca. 70 Roadshows, Konferenzen und Privatanlegerpräsentationen pro Jahr



Gute Performance der BASF-Aktie

Mai 2003 – Mai 2011



* bei Wiederanlage der Dividende

Back up

Kommunikations-Toolbox

Kapitalmarktstory

- **Überblick**
  Finanzhighlights, Cash Flow,
  Shareholder Returns

- **Operative Stärke**
  Verbund, Fixkostenmanagement,
  Effizienzsteigerungsprogramme

- **Strategie für profitables Wachstum**
  Wachstumsindustrien und –märkte,
  stetige Portfoliooptimierung,
  Innovationsplattform,

- **Ausblick**
  Wirtschaftlicher Ausblick,
  kurz- und mittelfristige Ziele,
  Dividendenpolitik

Investorentage und Segmenttage

Vermittlung von Detailwissen

Investor Day Performance Products, 1./2. Juni 2010

- In den beiden wichtigsten Finanz-metropolen London und New York
- ca. 100 Investoren/Analysten
- Vortrag Dr. Hambrecht zu BASF-Gruppe
- Vortrag Dr. Feldmann zum Segment Performance Products
- Einblick in die aktuelle Geschäfts-entwicklung und die Strategie
- Präsentationen zu Dispersions & Pigments (EP), Care Chemicals (EM), Paper Chemicals (EP), Performance Chemicals (EV)
- Q & A Session

Kommunikations-Toolbox

Factbook

- Schneller und strukturierter Überblick über die BASF und ihre Segmente bzw. Unternehmensbereich
- Seit 2009
- Jährliche Aktualisierung
- In Englisch
- Auflage: 2.000 Stück
- Unter den Top 20 Downloads von basf.com
- Zielgruppe: Investoren, Analysten aber auch Referenzwerk für Mitarbeiter

Kommunikations-Toolbox

IR Website und Social Media

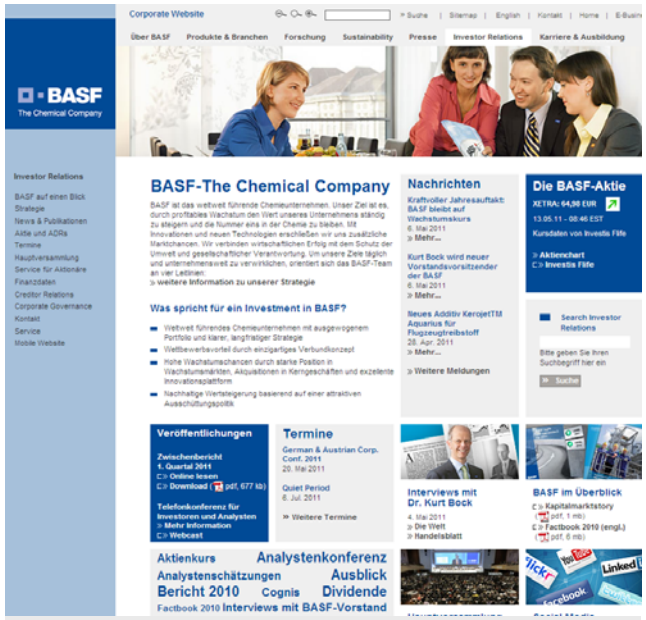
BASF
The Chemical Company

IR Website

- Erfüllt Anforderungen des Kapitalmarktes:
  Alle Informationen rund um die Uhr
- Herzstück der online Kommunikation
- Persönlicher Header des IR Teams
- Mehrfach ausgezeichnet in den letzten Jahren
- Direkter Link zu Social Media Aktivitäten der BASF

Social Media

- Seit Oktober 2009
- Twitter als Haupt-Kommunikationskanal
- Facebook & Slideshare gemeinsam mit Coporate
- Durchweg positives Feedback



Wie finde ich die richtigen Investoren?

Nachhaltigkeits-Investoren

- Grundlage: SRI-Share ID
  → Fonds mit SRI-Schwerpunkt identifizieren
- Gespräche mit Analysten und Brokern helfen neue und potenzielle SRI-Investoren zu identifizieren
- Intensive Gespräche mit SRI-Spezialisten der Fondsgesellschaft, die Empfehlung an Fondsmanager geben
- Identifikation von Kunden wichtiger Nachhaltigkeits-Ratingagentur (z.B. Vigeo, Oekom)
- Teilnahme an wichtigen internationalen SRI-Konferenzen

BASF

The Chemical Company