



2003

Ein erfolgreicher Abschluss

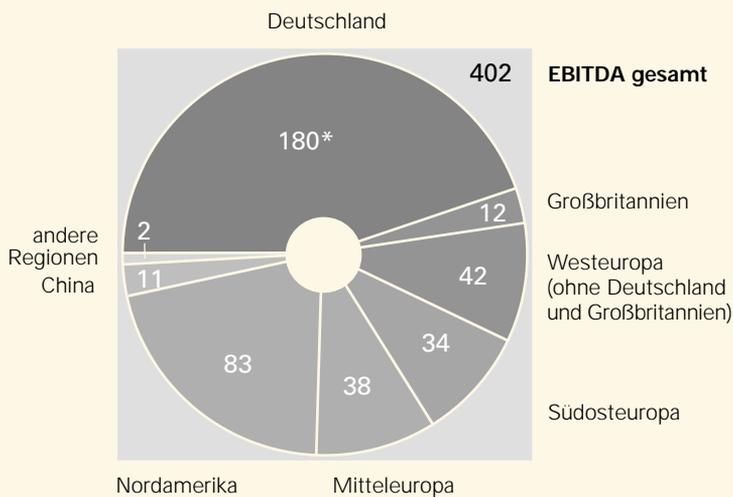
MESSER auf einen Blick

Kennzahlen Messer Gruppe

Beträge in Mio. € (konsolidiert)	2003	2002
Umsatz	1499	1 526
Normalized EBITDA	402	403
Normalized EBITDA-Marge in %	26,8	26,4
Investitionen	128	136
Mitarbeiter (Stichtag 31.12.)	7144	7 225

Normalized EBITDA 2003

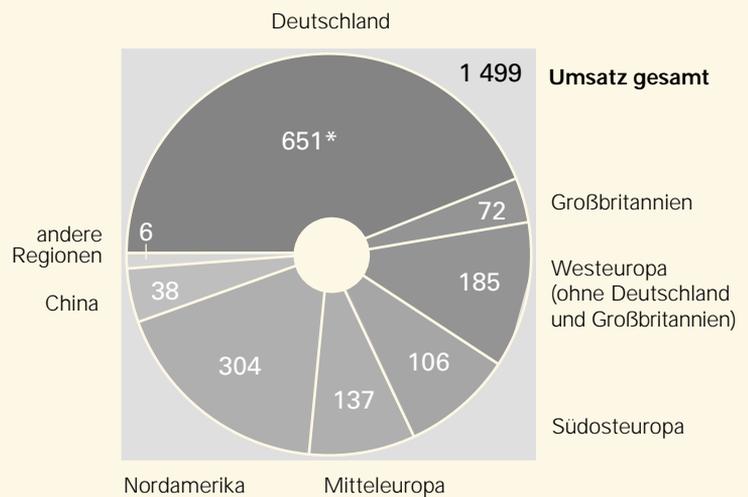
nach Regionen in Millionen €



*inkl. Corporate Office und Konsolidierungspositionen von insgesamt 28 Mio. €

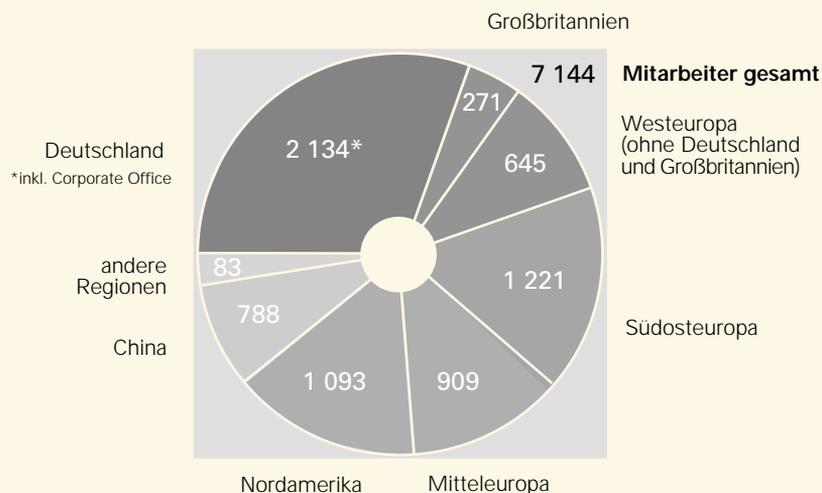
Umsatz (konsolidiert) 2003

nach Regionen in Millionen €



*inkl. Corporate Office von 1,8 Mio. €

Anzahl der Mitarbeiter 2003



2003 - Rückblick auf ein erfolgreiches Jahr

Unternehmensziele erreicht

Das Jahr 2003 geht als das letzte zusammenhängende Geschäftsjahr der Messer Gruppe bisheriger Prägung in die Unternehmensgeschichte ein. Für viele Mitarbeiter bedeutet dieser Beschluss eine gravierende Zäsur in ihrem Berufsleben.

Sobald die Verträge rechtskräftig sind, beginnt für uns alle eine neue Zeitrechnung: mit neuen gesellschaftsrechtlichen Strukturen und einer neuen ‚Heimat‘ für viele Kolleginnen und Kollegen. Nehmen wir also die zukünftigen Entwicklungen zum Anlass, das letzte gemeinsame Jahr unter dem ‚Messer-Dach‘ noch einmal Revue passieren zu lassen – mit Stolz auf das Geleistete und mit der Zuversicht, dass wir auch in Zukunft unsere Chancen erkennen und am Schopf packen werden.

Inhalt

Messer Gruppe

Region Deutschland

Region Großbritannien

Region USA

Region Mitteleuropa

Region Südosteuropa

Region Westeuropa (ohne Deutschland und Großbritannien)

Region China

Impressum

2003 - Rückblick auf ein erfolgreiches Jahr

Unternehmensziele erreicht

Das Jahr 2003 geht als das letzte zusammenhängende Geschäftsjahr der Messer Gruppe bisheriger Prägung in die Unternehmensgeschichte ein.

Für die Zeit bis zur Vollendung der neuen Gesellschaftsstrukturen wurde dieser Rückblick mit den wesentlichen Kennzahlen und Höhepunkten des Jahres 2003 erstellt. Daraus ergibt sich, dass Messer auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken kann, in dem alle wichtigen Ziele erreicht worden sind.

Inhalt

Messer Gruppe

Region Deutschland

Region Großbritannien

Region USA

Region Mitteleuropa

Region Südosteuropa

Region Westeuropa (ohne Deutschland und Großbritannien)

Region China

Impressum

Deinvestitionen:

Weitgehender Abschluss des Veräußerungsprogramms

Mit dem Verkauf der Geschäfte in Indonesien, Malaysia, Thailand sowie in den zentralamerikanischen Ländern Guatemala, El Salvador, Honduras und Nicaragua hat Messer im Jahr 2003 die Veräußerung von Aktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft gehörten, weitgehend und überaus erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt hat das Verkaufsprogramm in knapp drei Jahren mit fast 400 Millionen Euro zur Reduzierung der Schulden beigetragen. Bis Ende 2003 hat sich Messer insgesamt von 57 Gesellschaften in 27 Ländern getrennt. Die verbleibenden Restaktivitäten in Peru, Indien, Sri Lanka, Korea und Vietnam werden in die neue Messer-Gesellschaft überführt. Mit den erfolgreichen Transaktionen und der damit verbundenen Konsolidierung der Finanzen wurde der Grundstein gelegt für die jetzige Neustrukturierung des Unternehmens und den Verkauf der Anteile an neue Eigentümer.

Erfolgreiches Kostensenkungsprogramm: Sparziele erreicht

Ein Eckpfeiler der Konsolidierungsstrategie war das im Jahr 2001 aufgelegte Kostensenkungsprogramm, dessen Ziel, bis zum Jahresende 2003 jährlich 100 Millionen Euro einzusparen, erfolgreich erreicht wurde. Quer durch das gesamte Unternehmen wurden in allen Regionen und Bereichen die Sach- und Personalkosten reduziert. Dieser unumgängliche Schlankeitsprozess war schmerzhaft, hat sich aber für das Gesamtunternehmen gelohnt.

Schuldenabbau fortgeführt

Dank des Veräußerungsprogramms und der verschiedenen Restrukturierungs- und Sparmaßnahmen konnte die Nettoschuldenlast von 2001 bis Ende 2003 um über 600 Millionen Euro auf rund 1,1 Milliarden Euro reduziert werden; allein im Jahr 2003 wurden die Schulden um rund 120 Millionen Euro gesenkt. Parallel dazu wurde die Effizienz der Geschäftsprozesse durch eine Vielzahl von Verbesserungen deutlich erhöht, speziell im Vertrieb durch die Einführung neuer Vertriebs- und Logistik-Systeme.

Tanklager der neuen
CO₂-Quelle in Finnland



Investition in neue Logistik-Systeme

Messer hat seine regionale Gaseversorgung und damit seine Logistik-Systeme in mehreren europäischen Ländern neu und überaus effizient strukturiert. Damit hat sich das Unternehmen im Gasewettbewerb weit vorn positioniert. In die Optimierung der Logistik-Systeme in Europa, unter anderem in Deutschland, Belgien, Frankreich, Kroatien, Polen, Serbien-Montenegro, Slowenien, Slowakei und Tschechien, hat Messer 2003 insgesamt 15 Millionen Euro investiert. Schwerpunkte waren dabei die Beschaffung neuer Container für den Transport von Helium von USA nach Europa, die Beschaffung von Tankfahrzeugen zur Ergänzung eines liefersicheren und leistungsstarken Fuhrparks und die Einrichtung von Tanklagern für verflüssigte Gase (Bulk-Gase). Ein weiterer Teil an Investitionen wurde von den Logistik-Partnern des Unternehmens geleistet.



Investitionen in Logistik dienen dem Kunden

Forschung und Entwicklung – weltweit genutztes Know-how: Dritter Internationaler Messer-Innovationspreis

Welche Bedeutung Messer der Pflege und permanenten Erneuerung des anwendungstechnischen Know-hows beimisst, wird schon daran deutlich, dass im Jahr 2003 bereits der 3. Internationale Messer Innovationspreis ausgeschrieben wurde. Er ist mit 35.000 Euro für Forscher aus aller Welt und mit 10.000 Euro für Mitarbeiter dotiert. Die gute Resonanz bei der Beteiligung und die Qualität der Ideen lassen auf neue Impulse bei der Entwicklung von Gaseanwendungen schließen. Die Preise werden 2004 durch eine Jury aus Vertretern von Wirtschaft und Hochschule vergeben.

Gezielte Investitionen sichern langfristige Lieferungen

In Sachanlagen hat Messer 2003 weltweit insgesamt 128 Millionen Euro investiert. Davon entfielen rund 90 Millionen Euro auf operative Betriebsmittel wie Fahrzeuge, Tanks, Gasflaschen und andere Ausrüstungen. Zu den wesentlichen projektbezogenen Investitionen zählten Luftzerlegungsanlagen in USA und China, CO₂-Anlagen in Finnland und Frankreich sowie in Deutschland der Ausbau des Pipeline-Systems an der Saar. Die Investitionen stehen zumeist im Zusammenhang mit langjährigen Lieferverträgen mit Kunden.

Ausbau des Pipeline-Systems an der Saar



Die Stahlindustrie an der Saar profitiert vom Ausbau des Pipeline-Systems

In Deutschland investiert Messer insgesamt 30 Millionen Euro in den Ausbau seines 50 Kilometer langen Produktions- und Pipeline-Systems an der Saar. In der ersten Ausbaustufe wurden 2003 beide Luftzerlegungsanlagen am Standort Dillingen mit neuen Komponenten wie Wärmetauschern und Luftverdichtern ausgestattet und damit die Sauerstoff-Kapazität um 15 Prozent erhöht. Bis Ende Mai 2005 sieht die zweite Ausbaustufe den Bau einer neuen Luftzerlegungsanlage vor. Damit werden die Sauerstoff-Lieferungen per Pipeline an die Aktiengesellschaft Dillinger Hüttenwerke und die Saarstahl AG um 35 Prozent auf Spitzenwerte von 90 000 Kubikmeter pro Stunde steigen. Vorgesehen ist außerdem die Erhöhung der flüssigen und gasförmigen Stickstoff- sowie Argon-Kapazität. Bei einer Gesamtlaufzeit der Verträge bis 2015 entsprechen die Lieferungen an die beiden Stahlunternehmen einem Auftragswert von rund 400 Millionen Euro.

Weitere Belegung des Pipeline-Geschäfts an Rhein und Ruhr



Anlieferung des Antriebmotors für die Luftzerlegungsanlage in Dillingen

Belebt wurde auch das Pipeline-Geschäft von Messer im Westen Deutschlands durch den Abschluss von Lieferverträgen für Sauerstoff bzw. Stickstoff mit den Chemieunternehmen Degussa und Basell. Entlang der Pipeline versorgt Messer Tag und Nacht über 50 Unternehmen aus Chemie und Stahl mit Luftgasen. Allein 9 Luftzerleger sorgen entlang dieser Pipeline für höchste Versorgungssicherheit. Dank seiner Lieferstärke ist Messer sogar in der Lage, auch per Tankwagen wochenlang die Notversorgung von Unternehmen sicherzustellen; allein zu Bayer in Dormagen rollten in einem solchen Notfall 2003 insgesamt 1.100 Tankfahrzeuge mit CO₂.

Erfolgreiches Onsite-Geschäft

Während das Chemieunternehmen Röhm aus Worms einen ‚Letter of Intent‘ für den Bau eines Sauerstoff-Generators unterzeichnete, erhielt Messer einen weiteren Großauftrag von der Südzucker AG über Lieferung und Betrieb einer Wasserstoff-Produktionsanlage in Offstein bei Worms. Der Steamreformer wird ab 2005 über 8 Millionen Kubikmeter Wasserstoff pro Jahr für Hydrierzwecke bei der Herstellung eines Zuckeraustauschstoffes erzeugen. Der Auftragswert beträgt über die Vertragslaufzeit von 15 Jahren rund 12 Millionen Euro.

Dieser Steamreformer ist dann bereits die 6. Produktionsanlage für Wasserstoff und die 34. Onsite-Anlage für Industriegase in Europa insgesamt, die Messer von seiner Produktionssteuerungszentrale in Krefeld aus überwacht und steuert. Der große Erfolg dieses Service-Konzepts beruht darauf, dass Messer für den Kunden die Investition und den Betrieb der Anlage übernimmt und die Versorgungssicherheit bietet.

Regionale Logistik-Zentren und neues Vertriebssystem: kundengerecht, schneller, flexibler und kostengünstiger

In Deutschland konzentrierten sich die Investitionen in Logistik im Jahr 2003 neben Helium-Containern für den internationalen Transport und Fahrzeugen auf Tanklager für verflüssigte Luftgase

in Bremen und Rheinfelden. Darüber hinaus wurden weitere Logistikzentren zur sicheren, kostengünstigen und Kunden orientierten Gaseversorgung in Karlsruhe, Köln, Mainz, München, Osnabrück, Paderborn, Regensburg und Siegen eröffnet und in Betrieb genommen. Das neue SAP-gestützte Vertriebssystem steuert die Auftragsabwicklung und die Lagerwirtschaft der Gasflaschen nach Voll- und Leergut erheblich schneller und wirtschaftlicher als zuvor. Entscheidend ist dabei auch die perfekte Koordination zwischen Messer und verschiedenen externen Dienstleistern wie Speditionen, Gase-Centern und den regionalen Logistikzentren.



Kundengerechte Gaseversorgung

Neue effiziente Struktur der Abfüllwerke

Die Schließung weiterer Abfüllwerke für technische Gase, unter anderem in Erfurt und Siegen, erlaubte die Konzentration von Kapazitäten sowie eine für unsere Branche hocheffiziente Standardisierung der Produktions- und Serviceprozesse. Da das freiwerdende technische Equipment („unused assets“) in anderen deutschen und europäischen Werken wieder zur Kapazitätssteigerung eingesetzt werden konnte, mussten 2003 rund

4,5 Millionen Euro weniger für Investitionen ausgegeben werden. Ähnliche Spareffekte wurden durch eine europaweite Optimierung der Nutzung des vorhandenen Gasflaschenbestandes erzielt.

Neue Entwicklungen international nutzen: Sauerstoff-Brenner – Energie sparen und Emissionen senken

Eine unerschöpfliche Quelle für neue Gaseanwendungen ist traditionell das ‚Technische Zentrum‘ in Deutschland am zentralen internationalen Unternehmensstandort in Krefeld. Um zukünftigen Herausforderungen gerecht zu werden, hat Messer 2003 den Prüfstand für Sauerstoff-Brenner mit moderner Messtechnik für Abgasanalysen ausgestattet. Kunden konnten sich bei der Präsentation vor Ort davon überzeugen, wie viel Energie dadurch gespart wird und um wie viel die Kohlendioxid-Emission sinkt. Mit Hilfe solcher Brenner kann zum Beispiel die Spaltkapazität für Abfallschwefelsäure um bis zu 40 Prozent erhöht werden. Dies war unter anderem der Grund für den Auftrag des deutschen Chemieunternehmens Degussa, die Produktion von Acrylglas durch Installation von Sauerstoff-Brennern entsprechend zu steigern.

Kühlgeräte-Recycling – umweltgerecht entsorgen



Prüfgastest am Gaschromatografen im Spezialgaswerk in Krefeld-Gellep

Allein in Deutschland werden jährlich rund drei Millionen Kühlgeräte von Entsorgungsunternehmen in Shredder-Anlagen verarbeitet. In Europa kommen geschätzt 10 Millionen Geräte zusammen. Durch fachgerechte Entsorgung mit Hilfe des patentierten Rekusolv®-Verfahrens werden dabei Wertstoffe, speziell FCKWs (Fluor-Chlor-Kohlenwasserstoffe), zurück gewonnen. Messer ist nach eigenem Kenntnisstand im internationalen Wettbewerb der führende Anbieter von Abluftreinigungsanlagen für das Kühlgeräte-Recycling. Sie werden im Krefelder Technikum mit eigenem Know-how gefertigt. Von den über 20 seit 1999 gelieferten Anlagen ging die bislang größte im letzten Jahr von Krefeld nach England auf die Reise. Ab 2004 steht die Expansion auf die Märkte Mittel- und Osteuropas an, unter anderem bedingt durch die EU-Erweiterung, die von den betreffenden

Ländern auch eine Anpassung an die EU-Umweltrichtlinien erfordert. Eine eigene Prognose geht davon aus, dass die Zahl der mit Messer-Anlagen recycelten Kühlgeräte in Europa von 2 Millionen (2003) auf 6 bis 7 Millionen im Jahr 2007 steigen wird.

Qualitätsauszeichnung des Kalibrierlabors

Das Labor des Spezialgaswerkes in Krefeld-Gellep hat nach der schon vorhandenen Anerkennung als Prüflabor eine neue hohe Qualitätsauszeichnung erhalten – die Akkreditierung als Kalibrierlabor. Damit ist Messer das erste und einzige Industriegase-Unternehmen in Deutschland mit dieser bestätigten Fachkompetenz. Dies zahlt sich konkret in Aufträgen aus, da viele Gaseanwender in ganz Europa eine solche Zertifizierung voraussetzen. Dazu zählen unter anderem Automobilhersteller für Abgas- und Umweltämter für Luftmessungen.

Messer Nippon Sanso:

Maßgeschneiderte Lösungen für die Halbleiter-Fertigung

Mit maßgeschneiderten Lösungen für die Wafer-Fertigung gelingt es Messer Nippon Sanso (MNS) immer wieder, Halbleiter-Kunden langfristig an sich zu binden. So erhielt der Spezialist für hochreine Gase und Einrichtungen mit Sitz in Krefeld von einem führenden europäischen Wafer-Hersteller den Auftrag für die Versorgung der neuen Fertigungslinie für 300-mm-Silicium-Wafer mit den Bulk-Gasen Sauerstoff, Stickstoff und Argon in Megapur®-Qualität, mit hochreinem Chlorwasserstoff und mit Reinst-Druckluft aus einer Kompressorenstation. Für einen bedeutenden Zulieferer von Mikroelektronik für die Automobilindustrie, den Messer seit über 10 Jahren mit Bulk- und Spezialgasen versorgt, liefert Messer Nippon Sanso jetzt auch die Spezialgase für ein neues Produktionswerk.



Die Versorgung mit Spezial- und Reaktivgasen erfolgt bei Bosch in Reutlingen durch hochmoderne Kabinette made by Messer Nippon Sanso

Region Großbritannien (UK)



Verladung einer Anlage für das Recycling von Kühlgeräten von Krefeld nach England

Zu den Highlights des Jahres 2003 auf dem Gasemarkt in Großbritannien zählte für Messer vor allem der Umsatzzuwachs bei verflüssigten (Bulk-)Gasen, speziell bei Kohlensäure. Mit diesem Produkt ist das Unternehmen, das mit 7 % Marktanteil zu den kleineren Lieferanten von Industriegasen des Landes gehört, sogar Marktführer und Hauptlieferant der Lebensmittel-, Getränke- und Verpackungsindustrie. Unter anderem konnten Lieferverträge für CO₂ mit Top-Kunden aus diesen Segmenten verlängert werden. Außerdem wurde ein großer Getränkeabfüller als Kunde für Kohlensäure und Stickstoff gewonnen.

Das Geschäft mit ‚Drinks dispense‘, mit Membran-Anlagen, die im Keller von Pubs installiert werden und das Bier von dort mit Hilfe von Kohlendioxid/Stickstoff-Gemischen zum Ausschank befördern, hat mit 20 % des Gesamtvolumens einen bedeutenden Anteil am Umsatz. Seit 2002 wird dieser Markt nicht mehr in Eigenregie, sondern über externe Dienstleister versorgt, zunächst über Wiederverkäufer (Resellers) und seit 2003 über ‚Getränkeverleger‘ (Wholesalers). Dadurch konnten die Kosten für Distribution, Kunden-Service und Kreditkontrolle drastisch reduziert werden.

Zur Belebung des Geschäfts trug 2003 die Erschließung weiterer Marktsegmente bei. So nutzen Anwender aus der Pharmaindustrie die Hochdruckextraktion bei der Herstellung von Arzneimitteln. Erfolgreich entwickelte sich auch das Geschäft mit Sauerstoff für die Abwasserbelebung, für die Metallherstellung und die Lebensmittelverpackung sowie mit Stickstoff für die Verpackungstechnik für Lebensmittel und Getränke, aber auch für das moderne, umweltgerechte Recycling von Kühlgeräten. Logistik-Unternehmen setzen vermehrt auf Tiefkühltransporte mit dem Siber-System. Eine Nische mit Wachstumschancen besetzt Messer in Großbritannien mit der Vermarktung eines Reinigungsverfahrens auf der Basis von Trockeneis-Pellets. Mit Hilfe von Strahlgeräten und Eiskügelchen werden in der Metall bearbeitenden Industrie Lacke entfernt, Hölzer restauriert oder in der Lebensmittelindustrie verschmutzte Maschinen gereinigt. Dabei fällt weder Abwasser noch Sondermüll in Form von Lösungsmitteln an. Dank des erfolgreichen Verfahrens hat sich die Produktion von Trockeneis im Jahr 2003 gegenüber dem Vorjahr verfünffacht.

Diesen positiven Entwicklungen stand ein rückläufiges Geschäft mit Spezialgasen und mit Hardware gegenüber. Die größte Belastung von Umsatz und Ergebnis stellte jedoch das im Vergleich zum Euro schwache britische Pfund dar. Um diesen Effekten entgegen zu wirken, wurde das 2001 begonnene Kostensparprogramm fortgesetzt, das unter anderem die Konzentration von Produktionsstätten und das Outsourcing des kompletten Fuhrparks für Bulk- und Flaschengase an einen Logistikpartner umfasste. Die jährliche Kostenersparnis dafür beläuft sich, einschließlich Distribution, auf 10 Millionen Euro; die Zahl der Mitarbeiter reduzierte sich um mehr als 40 % auf 270.

Mit einer profitablen Wachstumsstrategie und mit einem Personalzuwachs an Verkaufs- und Marketingfachkräften hat das Management damit begonnen, sich mehr auf ausgewählte Produkte, Verfahren und Märkte zu fokussieren. So soll die Marktführerschaft auf dem Kohlensäure-Sektor weiter gestärkt werden. Im Nischengeschäft mit verflüssigten Luftgasen sollen zunehmend erfolgreiche, zum Teil patentierte Anwendungstechniken vermarktet werden, die den Kunden deutliche wirtschaftliche Vorteile in ihren Wettbewerbsmärkten bieten, zum Beispiel das Abfall-Recycling, die Transportkühlung, die Hochdruckextraktion und die Reinigung mit Hilfe gefrorener Pellets.



Generalprobe erfolgreich
bestanden – die neue
Luftzerlegungsanlage in
New Johnsonville

Das Hauptereignis bei Messer in USA war die Inbetriebnahme der Luftzerlegungsanlage für das Chemieunternehmen DuPont in New Johnsonville. Diese Anlage war mit 11 Millionen Euro die größte Einzelinvestition des Jahres 2003 innerhalb der Unternehmensgruppe. Die neue Anlage, aber auch die Produktionsanlagen an den Standorten Chattanooga und Albany, trugen 2003 entgegen der sich nur langsam erholenden Konjunktur am US-Markt zur Belebung des Geschäfts mit Industriegasen bei. Speziell in Chemiebetrieben sowie in der metall- und glasverarbeitenden Industrie verlief das Geschäft, das seinen Schwerpunkt im Nordosten des Landes hat und nach Deutschland der zweitgrößte regionale Markt der Unternehmensgruppe ist, nach verhaltenem Verlauf in den ersten drei Quartalen zum Jahresende zunehmend erfreulich.

Am Umsatzwachstum von insgesamt 3 % (ohne Wechselkurseinflüsse) waren mit Ausnahme von Kohlendioxid alle Produkte beteiligt, speziell das Bulk-Geschäft mit über 3 % Zuwachs gegenüber Vorjahr und das Geschäft mit Flaschengasen und Hardware (+6 % gegenüber 2002). Der Erfolg im Vertrieb von verflüssigten Gasen war – neben der weiteren Kostenersparnis in Produktion und Distribution sowie Preiserhöhungen – auf eine ausgeprägte ‚Nischenstrategie‘ mit Spitzentechnik für Schlüsselbranchen zurück zu führen; dazu gehörten Aufträge für

Sauerstoff aus der Zellstoff- und Papierverarbeitung sowie aus der Lichttechnik, aber auch für Stickstoff aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie.

Bei den Flaschengasen dominierten Aufträge über Schweißschutzgase für Metall bearbeitende Betriebe; der Ausbau dieses Geschäfts wurde gestärkt durch eine effiziente Neustrukturierung der Vertriebsregionen mit mehr Kundennähe: Statt nur 3 Regionen (Ost, Zentral und Chesapeake) gibt es nun zusätzlich 5 regionale Distrikte (Lehigh Valley, Western Pennsylvania, Western Maryland, New York und Houston).

Durch Verbesserung des Kundenservices im Einzelhandel mit Flaschengasen und Hardware nach dem Prinzip ‚Best in Class‘ und durch Bereitstellen von Fachkompetenz in Form anwendungstechnischer Beratung durch Key-Account-Manager erhielt das Geschäft erhebliche Impulse, besonders durch die technologisch anspruchsvollen Anwendungen für profitable Spezialgase. Von dieser Positionierung im Service gegenüber dem Wettbewerb profitierten die Medizin sowie Wissenschaft und Forschung in der Biotechnologie und an Universitäten. Von den fast 1.100 US-Mitarbeitern entfielen zum Jahresende die meisten auf das Bulk-Geschäft (rund 550), das personell noch verstärkt wurde, sowie auf das Flaschengase-Geschäft (rund 370).

Mit aggressiven Verkaufsstrategien in ausgewählten Vertriebsbereichen und anhaltend strikter Kostendisziplin wird für 2004 ein deutliches Wachstum im US-Markt angestrebt. Dies wird im Bulk-Geschäft zusätzlich unterstützt durch eine verbesserte Auslastung der Produktionsanlagen, im Flaschengase-Geschäft durch optimierte Infrastruktur und Preisanpassungen sowie speziell im Spezialgase-Geschäft durch den erweiterten Kundendienst.

Finnland

Mit einer Gesamtinvestition von rund 4 Millionen Euro hat Messer in Finnland eine Rückgewinnungsanlage für Kohlendioxid in Koskenkorva in Betrieb genommen. Das Kohlendioxid wird von der Altia Corporation bezogen, dem führenden finnischen Wein- und Spirituosenhersteller. Beliefert werden Kunden aus der Lebensmitteltechnik, der Zellstoff- und Papierindustrie. Damit wird der bisherige Schwerpunkt des Geschäfts mit Luftgasen für die Stahlindustrie um ein wichtiges Marktsegment erweitert.



Blick ins Maschinenhaus der CO₂-Produktion

Kohlensäure auf finnisch:
Geschäftsführer Stefan Messer (Mitte) mit
Kollegen aus dem finnischen Management



Polen

In Polen wurden zwei Abfüllwerke modernisiert und die Abfüllkapazität für Gase in Flaschen erhöht. Profitables Wachstum wurde mit Gasen für die Metallurgie und für den Betrieb von Lasern erzielt, aber auch beim ‚Gardening‘ zur Wachstumsförderung durch CO₂-Begasung von Grünpflanzen.

Tschechien

Die Lebensmitteltechnik entwickelte sich bei Messer in Tschechien zu den Top-Wachstumsbranchen. Dies dokumentierten 2003 verschiedene Neuaufträge, unter anderem für flüssigen Stickstoff zum Kühlen bei der Fleischverarbeitung sowie für Kohlendioxid, Sauerstoff und Stickstoff zum Verpacken von Fleischprodukten unter Schutzgasgemischen. Zum ersten Mal konnte ein Vertrag über die Lieferung von Kohlendioxid für die beschleunigte Tomatenzucht in Gewächshäusern abgeschlossen werden. Gleich vier neu installierte Cryogen®-Injektoren tragen bei Herstellern alkohol- und kohlenstofffreier Getränke dazu bei, Dosen und PET-Kunststoff-Flaschen durch Erzeugen eines Innendrucks mit Hilfe von Stickstoff zu stabilisieren. Besonders wertvoll bei der Anpassung der Anlagen in die Abfüllstraße war die Zusammenarbeit von Messer-Spezialisten aus USA, Österreich, Ungarn und Tschechien.

Slowakei

In der Slowakei hat sich Messer auf den Ausbau bestimmter Marktsegmente konzentriert, zum Beispiel auf Schutzgase für das Schweißen: im Maschinenbau und Hüttenwesen, in der Gießerei und Landwirtschaft, in der Chemie und Lebensmittelindustrie. Unter anderem wurden auf der 10. Internationalen Maschinenbau- und Schweißmesse ‚Eurowelding 2003‘ in Nitra neue Produkte erstmals praktisch vorgeführt und dafür sogleich der erste Innovationspreis für das Wolfram-Inertgas(WIG)-Schweißen mit dem Mischgas ‚Argofit‘ erzielt.

Ungarn

Gemeinsam mit der Schwestergesellschaft in der Slowakei ist es Messer in Ungarn 2003 gelungen, einen Vertrag über die Lieferung von mehr als 60 Gasespezialitäten mit dem ungarischen Ölkonzern MOL und dessen strategischen Partnern Slovnaft (slowakischer Ölkonzern) und TVK (größtes ungarisches Chemieunternehmen) zu schließen. Neben diesem Großauftrag mit 15 Jahren Laufzeit ragte der Vertrag über die Lieferung einer Onsite-Anlage für die komplette Stickstoff- und Druckluftversorgung von TVK heraus, die 2004 in Betrieb gehen wird. In diese Anlage sowie in Standtanks und andere



Betriebsmittel wurden im letzten Jahr in Ungarn über vier Millionen Euro investiert. Speziell das Onsite-Geschäft (+9 %) sowie die positive Entwicklung von Bulkgasen (+12 %), medizinischen Gasen (+19 %) und Hardware (+100 %) trugen gegenüber Vorjahr zum erfreulichen Wachstum von Umsatz (+6 %) und Ertrag in Ungarn bei.

Am zentralen Standort von Messer in Ungarns Hauptstadt Budapest wurde das gasanalytische Kalibrierlabor als bisher einziges Labor dieser Art des Landes zertifiziert. Diese hohe Anerkennung bedeutet, dass Labors und andere Anwender für den Betrieb ihrer Messgeräte zertifizierte Gasgemische mit Urkunde

Onsite-Anlage von Messer bei TVK in Ungarn

erhalten, ohne gesonderte Bestätigung durch einen anderen anerkannten Kalibrierdienst.

Durch die Auslagerung des Transports von Bulk- und Flaschengasen konnten die Logistik- und Personalkosten deutlich reduziert werden. Mit neuen Mitarbeitern in der anwendungstechnischen Beratung, im regionalen Vertrieb, im Marketing und im Home-Care-Service wurde 2003 der Weiterentwicklung des Geschäfts in Ungarn Rechnung getragen. Dazu zählte auch die Ausweitung des landesweiten Netzes mit neun neuen Vertriebspartnern, die zusammen mit über 100 bestehenden Gase-Centern den regionalen Vertrieb unterstützen.

Slowenien

Als Marktführer ist es Messer in Slowenien gelungen, den Umsatz mit Bulk- und Flaschengasen sowie mit Dienstleistungen weiter erheblich zu steigern. Dank des anwendungstechnischen Know-hows der Unternehmensgruppe konnten Aufträge in den Branchen Food und Pharma gewonnen werden, unter anderem über Stickstoff-Lieferungen an ein slowenisches Unternehmen der Schweizer Novartis-Gruppe. Auch in anderer Hinsicht ist Messer in Slowenien an der Spitze: Es zählt zu den wenigen Unternehmen des Landes mit einem ‚Responsible-Care‘-Zertifikat.

Kroatien



CO₂-Tanks neben einer Erdölraffinerie in Kutina, Kroatien

Die Märkte in Kroatien sind von den Folgen der Kriegereignisse noch immer stark beeinträchtigt: Konkurse und Zahlungsverzögerungen sowie die Privatisierung bisher staatlicher Unternehmen kennzeichnen die Situation. Unter diesen schwierigen Bedingungen ist es Messer 2003 gelungen, zahlreiche Einnahmeausfälle wie im Schiffbau durch Neugeschäft zu kompensieren sowie Umsatz und Ertrag sogar zu steigern. Dazu trugen vor allem der verstärkte Vertrieb von verflüssigten Bulkgasen wie Sauerstoff, Argon und Kohlendioxid bei, aber auch die gasförmigen Produkte, die fast 50 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen, sowie ein für die Branche vergleichsweise hoher Exportanteil in die Nachbarländer. Der

Marktanteil von über 70 Prozent soll 2004 unter anderem durch Inbetriebnahme einer CO₂ Anlage weiter gefestigt werden.

Serbien-Montenegro

Eine vergleichbar starke Position wie in Kroatien hat Messer in Serbien-Montenegro zu verteidigen. Dies ist 2003 durch erhebliches Wachstum im Onsite- und im Bulk-Geschäft mit Unternehmen aus der Stahlindustrie, Chemie und Petrochemie mehr als gelungen.

Bosnien-Herzegowina

In Zusammenarbeit mit Messer in Österreich und in Ungarn wurde in Bosnien-Herzegowina die Standardisierung von Geschäftsprozessen wie Reporting und Controlling optimiert und in entsprechende Software investiert. Gegenüber dem Vorjahr konnte der Gaseabsatz im Jahr 2003 um 16 Prozent gesteigert werden.

Griechenland

In Griechenland wurde die Abfüllkapazität für Sauerstoff und Argon um 60 Prozent erhöht. Außerdem konnte die erfolgreiche Kooperation mit dem Lieferanten von flüssigem Helium vertraglich verlängert und erweitert werden.

Türkei



Das Geschäft mit Schweißschutzgasen boomt in Osteuropa

Der Anlagenbauer Messer AGS hat von Isdemir, einer Tochtergesellschaft des türkischen Marktführers für Eisen- und Stahlproduktion Erdemir, den Auftrag zum Bau einer Luftzerlegungsanlage in der Türkei erhalten, die 2005 als größte Anlage des Landes in Iskanderun in Betrieb gehen soll. Das Projekt ist einer der größten Akquisitionserfolge des Unternehmens. Die Anlage, die Sauerstoff, Stickstoff und Argon erzeugen wird, wird in Deutschland gebaut und per Schiff an den Bestimmungsort transportiert.

Frankreich

Messer hat in Frankreich 2003 mehr als 60 neue Bulk-Verträge abschließen können. Dabei sind vor allem die anwendungstechnisch anspruchsvollen Großaufträge in der Lebensmittelindustrie hervorzuheben, zum Beispiel ein Tunnel zum Frosten von Pfannkuchen mit Kohlensäure für eine Crêperie. Auch wurde in der Lichttechnik für die Produktion von Lampen ein Vertrag über die Lieferung von Sauerstoff unterzeichnet.



Abfüllwerk in Saint-Georges d'Espéranche bei Lyon

Herausragend war außerdem ein zweistelliger prozentualer Umsatzzuwachs bei Spezialgasen. Schließlich wurden die Automatisierung der Abfüllung von Gasflaschen und die Umstellung auf moderne, Kosten sparende 300-bar-Technik in allen Werken in Frankreich erfolgreich zum Abschluss gebracht.

Messer Nippon Sanso, europaweit tätige Beteiligungsgesellschaft der Messer Griesheim GmbH mit Sitz in Krefeld, hat in Frankreich eine Niederlassung in Saint-Georges d'Espéranche nahe Lyon gegründet. Dieses Engagement dient der Expansion auf dem französischen Halbleitermarkt, dem zweitgrößten Markt für

Halbleitergase in Europa. Geliefert werden hochreine Gase sowie Hardware-Komponenten. Mit Halbleiterwerken in Frankreich vertreten sind so namhafte Kunden wie STMicroelectronics, größter europäischer Halbleiterhersteller, Altis, ein Joint Venture zwischen Infineon und IBM, sowie Motorola.

Schweiz

Das Hauptereignis des Jahres 2003 in der Schweiz war die vollständige Übernahme der noch in Privathand gehaltenen Aktien an der Gesellschaft Sauerstoffwerk Lenzburg (SLGAS) im Schweizer Kanton Aargau. Die Belebung des Geschäfts war unter anderem der Inbetriebnahme mehrerer Onsite-Anlagen zu verdanken. Sie liefern Sauerstoff für den Betrieb von Brennern für die Glasherstellung sowie für die Belüftung eines Sees aber auch Stickstoff als Schutzgas für Lebensmittel und Arbeitsgas für Laser-Schneidanlagen. Dazu trugen in größerem Umfang ebenso Tanks und Cryo-Transport-Behälter bei, die bei verschiedenen Kunden zur Gaseversorgung aufgestellt wurden.

Spanien



Josep Poblet, Bürgermeister von Vilaseca bei der Werkseröffnung mit den Geschäftsführern Stefan Messer (li.) und Klaus Jürgen Schmieder (re.)

In Spanien hat Messer 2003 im Industriegebiet Tarragona am Firmenstandort Vilaseca ein neues Abfüllwerk in Betrieb genommen. Dabei wurde modernste Abfülltechnik aus Deutschland und Frankreich installiert: die 300-bar-Technologie, eine Neuheit am spanischen Markt. Mit dieser 1,7 Millionen Euro teuren Investition wird das Geschäft mit Gasen in Flaschen in Katalonien sowie durch neue Lieferstellen im Baskenland und in Galizien ausgebaut. Messer beliefert im Großraum Tarragona bereits 18 Großkunden mit Industriegasen aus insgesamt 90 Kilometer Pipeline und ist in diesem Geschäft mit einem Marktanteil von 75 Prozent Marktführer. Diese Position konnte durch erweiterte Lieferverträge für Sauerstoff und Stickstoff mit mehreren Kunden gefestigt werden.



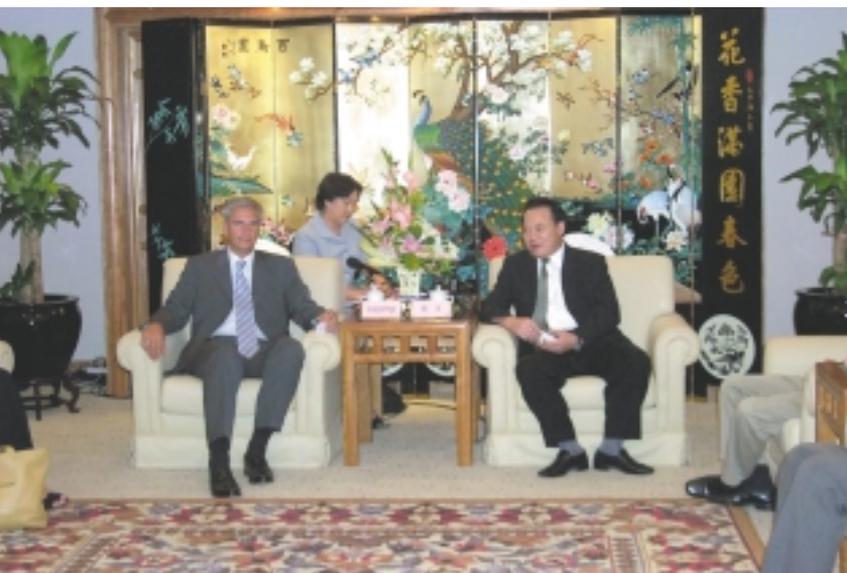
Produktionsanlage von Messer in Vilaseca

Italien

In Italien haben zum Jahresende 2003 die beiden Tochtergesellschaften Messer Italia und Geogas fusioniert. Geogas, einer der größten italienischen Produzenten von Kohlendioxid, bringt in das Geschäft von Messer Italia zwei Produktionsstandorte ein, die im vergangenen Jahr einen erheblichen Umsatzzuwachs mit CO₂ Lieferungen an die Getränkeindustrie verbuchen konnten. Die Eröffnung eines Verkaufsbüros für medizinische Gase in Rom dient der geplanten Expansion des Home-care-Geschäftes in Zentral- und Süditalien. In puncto Sicherheit erhielt Messer den ‚Road Safety Award 2003‘ des europäischen Gaseverbandes EIGA für die geringste Unfallrate im Bereich Bulk-Transporte.

China

Einer der weltweit am stärksten wachsenden Märkte ist China. Hier hat Messer mit vielfältigen Investitionen den Grundstein für die zukünftige Marktentwicklung gelegt. Mit der Übernahme der Industriegase-Aktivitäten von Aventis China Investment Co. Ltd. (ACIC) ist Messer 2003 in die Riege der



Geschäftsführer Harald Pinger mit Yao Li, Vizebürgermeister von Ningbo, bei der Eröffnung eines Luftverflüssigers

großen Gase-Anbieter im Reich der Mitte aufgestiegen – mit einem Marktanteil von 5 Prozent. Die Zahl der Gesellschaften verdoppelte sich auf 14; die Präsenz in den industriellen Kernregionen wurde verstärkt: in Schanghai, Jiangsu und Zhejiang im Osten des Landes, in Guangdong im Süden sowie in den Inlandsprovinzen Sichuan, Hunan und Yunnan (Zentral- und Südwestchina), in denen Messer als Pionier gilt. Zum Jahresende 2003 belief sich die Zahl der Mitarbeiter auf rund 790.

Seit 1995 wurden bereits 130 Millionen Euro in China investiert; weitere 50 Millionen Euro sind in den nächsten 4 Jahren geplant. Davon werden allein rund 18 Millionen Euro in einen

Luftzerleger und in einen Verflüssiger in Hunan investiert, die ab 2005 Sauerstoff und Stickstoff für das boomende Stahlgeschäft erzeugen werden. Außerdem wurde 2003 ein Luftverflüssiger in Ningbo bei Schanghai eröffnet.

Zu den Kunden in China zählen in erster Linie die Stahlindustrie sowie die Metall verarbeitende Industrie, zunehmend auch die Elektronik, Chemie, Automobilindustrie und andere Wachstumsbranchen. Den überwiegenden Teil des Geschäfts macht das Onsite-Segment aus, aber auch das Bulk-Geschäft gewinnt an Bedeutung. Mit einer Füllstation wird Messer im Osten des Landes in den lukrativen Heliummarkt einsteigen, der mit einer Vielzahl von Elektronik- und Optikunternehmen Wachstumschancen von bis zu 20 Prozent verspricht.



In die Luftzerlegung am Standort Xiangtan wird weiter investiert

Ansprechpartner

Corporate Treasury/Investor Relations

Winfried Schmidt

Telefon +49 6196 7760 331

Telefax +49 6196 7760 512

E-Mail: Winfried.Schmidt@messergroup.com

Corporate Communications

Diana Buss

Telefon +49 6196 7760 361

Telefax +49 6196 7760 515

E-Mail: Diana.Buss@messergroup.com