

Geschäftsbericht 2012



Henkel auf einen Blick 2012

Highlights

16.510 Mio Euro

Umsatz

14,1%

bereinigte¹ Umsatzrendite (EBIT): plus 1,1 Prozentpunkte

3,70 Euro

bereinigtes¹ Ergebnis je Vorzugsaktie (EPS): plus 17,8 Prozent

0,95 Euro

Dividende je Vorzugsaktie²

Kennzahlen

in Mio Euro	2008	2009	2010	2011 restated ³	2012	+/- 2011 - 2012
Umsatz	14.131	13.573	15.092	15.605	16.510	5,8%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	779	1.080	1.723	1.765	2.199	24,6%
Bereinigtes ¹ betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.460	1.364	1.862	2.029	2.335	15,1%
Umsatzrendite (EBIT) in %	5,5	8,0	11,4	11,3	13,3	2,0 pp
Bereinigte ¹ Umsatzrendite (EBIT) in %	10,3	10,0	12,3	13,0	14,1	1,1 pp
Jahresüberschuss	1.233	628	1.143	1.191	1.556	30,6%
– auf nicht beherrschende Anteile entfallend	12	26	25	30	46	53,3%
– auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend	1.221	602	1.118	1.161	1.510	30,1%
Ergebnis je Vorzugsaktie in Euro	2,83	1,40	2,59	2,69	3,49	29,7%
Bereinigtes ¹ Ergebnis je Vorzugsaktie in Euro	2,19	1,91	2,82	3,14	3,70	17,8%
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) in %	6,9	9,8	14,9	15,8	18,7	2,9 pp
Dividende je Stammaktie in Euro	0,51	0,51	0,70	0,78	0,93 ²	19,2%
Dividende je Vorzugsaktie in Euro	0,53	0,53	0,72	0,80	0,95 ²	18,8%

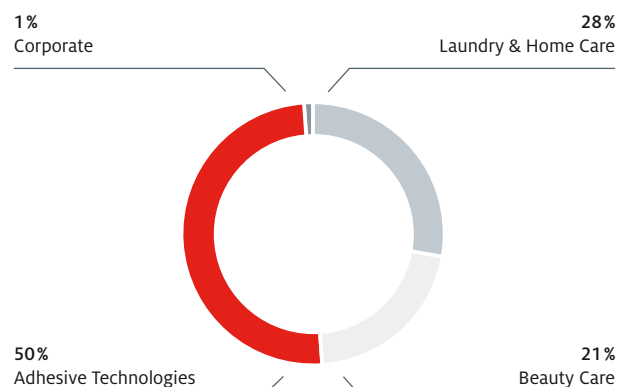
pp = Prozentpunkte

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

² Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 15. April 2013.

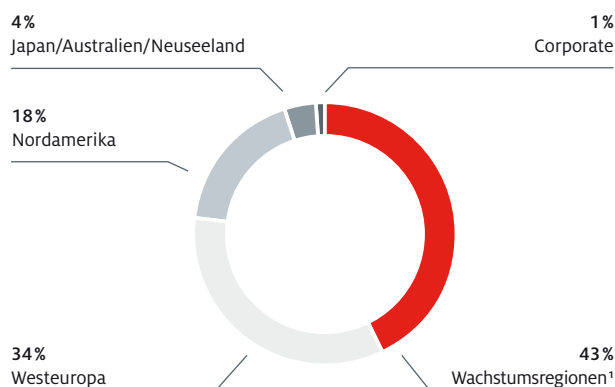
³ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Umsatz nach Unternehmensbereichen



Corporate = Umsätze und Leistungen, die nicht den Unternehmensbereichen zugeordnet werden können.

Umsatz nach Regionen



¹ Osteuropa, Afrika/Nahost, Lateinamerika, Asien (ohne Japan).

Unsere Unternehmensbereiche

Laundry & Home Care

+ 4,7 %

organisches Umsatzwachstum

Kennzahlen

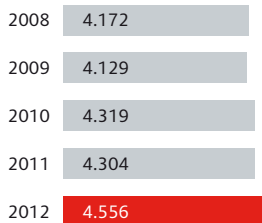
in Mio Euro	2011 restated	2012	+/-
Umsatz	4.304	4.556	5,9%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	419	621	48,3%
Bereinigtes ¹ betriebliches Ergebnis (EBIT)	570	659	15,5%
Umsatzrendite (EBIT)	9,7%	13,6%	3,9 pp
Bereinigte ¹ Umsatzrendite (EBIT)	13,2%	14,5%	1,3 pp

pp = Prozentpunkte

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Umsatz

in Mio Euro



Beauty Care

+ 3,1 %

organisches Umsatzwachstum

Kennzahlen

in Mio Euro	2011	2012	+/-
Umsatz	3.399	3.542	4,2%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	471	483	2,6%
Bereinigtes ¹ betriebliches Ergebnis (EBIT)	482	514	6,8%
Umsatzrendite (EBIT)	13,8%	13,6%	-0,2 pp
Bereinigte ¹ Umsatzrendite (EBIT)	14,2%	14,5%	0,3 pp

pp = Prozentpunkte

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Umsatz

in Mio Euro



Adhesive Technologies

+ 3,6 %

organisches Umsatzwachstum

Kennzahlen

in Mio Euro	2011	2012	+/-
Umsatz	7.746	8.256	6,6%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.002	1.191	18,9%
Bereinigtes ¹ betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.075	1.246	15,9%
Umsatzrendite (EBIT)	12,9%	14,4%	1,5 pp
Bereinigte ¹ Umsatzrendite (EBIT)	13,9%	15,1%	1,2 pp

pp = Prozentpunkte

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Umsatz

in Mio Euro



Unsere Top-Marken

Persil

Purex



 **Schwarzkopf**



SYOSS

LOCTITE

TEROSON

TECHNOMELT

Inhalt

Unternehmen

- 2 Vorwort
- 6 Bericht des Aufsichtsrats
- 12 Unsere Strategie
- 22 Vorstand

Konzernlagebericht

- 24 Detailindex Konzernlagebericht
- 25 Corporate Governance
- 42 Aktien und Anleihen
- 47 Geschäftstätigkeit
- 48 Strategie und Finanzziele 2016
- 54 Wertmanagement und Steuerungssystem
- 56 Geschäftsverlauf
- 63 Vermögens- und Finanzlage
- 68 Mitarbeiter
- 71 Beschaffung
- 72 Produktion
- 74 Forschung und Entwicklung
- 78 Marketing und Vertrieb
- 80 Unternehmensbereiche
- 92 Risikobericht
- 98 Prognosebericht
- 101 Nachtragsbericht

Konzernabschluss

- 102 Detailindex Konzernabschluss
- 104 Konzernbilanz
- 106 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 107 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 107 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 108 Konzernkapitalflussrechnung
- 109 Konzernanhang

- 161 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
- 165 Versicherung der persönlich haftenden Gesellschafterin
- 166 Gremien der Henkel AG & Co. KGaA

Weitere Informationen

- 171 Kennzahlen nach Quartalen
- 172 Mehrjahresübersicht

- 173 Glossar
- 176 Kontakte / Impressum
Finanzkalender

Unsere Vision

Global führend
mit Marken
und Technologien.

Unsere Werte

Wir stellen unsere **Kunden** in den
Mittelpunkt unseres Handelns.

Wir schätzen, fordern und fördern
unsere **Mitarbeiter**.

Wir streben herausragenden und
nachhaltigen **wirtschaftlichen Erfolg** an.

Wir verpflichten uns, unsere
führende Rolle im Bereich
Nachhaltigkeit auszubauen.

Wir gestalten unsere Zukunft auf
dem Fundament eines erfolgreichen
Familienunternehmens.



Unsere Strategie

We will **outperform** our competition
as a **globalized** company
with **simplified** operations and
a highly **inspired** team!



Unsere Ziele 2016

- 20** Mrd € Umsatz
- 10** Mrd € Umsatz in Wachstumsmärkten
- 10** % Ergebnis je Aktie¹

Einschließlich kontinuierlicher Portfolio-Optimierung.

¹ Durchschnittliches jährliches Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie (Compound Annual Growth Rate/CAGR).

Liebe Freunde des Unternehmens,

2012 war für Henkel in mehrfacher Hinsicht ein besonders wichtiges Jahr: Wir haben hervorragende Ergebnisse in einem äußerst volatilen und wettbewerbsintensiven Marktumfeld erzielt. Zudem konnten wir unsere ehrgeizigen Ziele erreichen, die wir uns Ende 2008 für den Zeitraum bis 2012 gesetzt hatten. Wir haben Henkel in den vergangenen vier Jahren in allen für uns relevanten strategischen Dimensionen deutlich gestärkt: stärkere Konzentration auf unsere Kunden, Ausschöpfen unseres vollen Geschäftspotenzials sowie Stärkung unseres globalen Teams.

Auf diese erfreuliche Entwicklung bauen wir nun auf – mit einer klaren Strategie, neuen Finanzziele bis 2016 und einer konsequenten Ausrichtung auf unsere Vision für Henkel: Global führend mit Marken und Technologien.

Ausgezeichnete Geschäftsentwicklung 2012

Im Jahr 2012 gestaltete sich unser weltweites Geschäftsumfeld weiterhin schwierig: Die Rezession und Haushaltskonsolidierung in vielen Ländern West- und Südeuropas, verlangsamtes Wachstum in China, Unruhen in Nahost sowie eine nur langsame wirtschaftliche Erholung bei weiterhin hoher Arbeitslosigkeit in den USA haben die Nachfrage von Konsumenten und Industriekunden beeinflusst.

„Wir konnten unsere Wettbewerbsfähigkeit erheblich verbessern und haben damit ein starkes Fundament für unser künftiges Wachstum geschaffen.“

Dennoch konnten alle drei Unternehmensbereiche von Henkel profitables Wachstum erzielen und Marktanteile in ihren relevanten Märkten ausbauen.

+3,8 %

organisches Umsatzwachstum.

14,1 %

bereinigte¹ Umsatzrendite.

+17,8 %

bereinigtes¹ Ergebnis je Vorzugsaktie.

Der Konzern-Umsatz stieg 2012 auf 16,510 Millionen Euro, ein organisches Wachstum von 3,8 Prozent gegenüber 2011. Das bereinigte¹ betriebliche Ergebnis (EBIT) stieg um 15,1 Prozent auf 2.335 Millionen Euro, während die bereinigte Umsatzrendite (EBIT) auf 14,1 Prozent anstieg – verglichen mit 13,0 Prozent im Vorjahr. Das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie (EPS) stieg um 17,8 Prozent auf 3,70 Euro.

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Dank unserer ausgezeichneten Performance und hohen Kostendisziplin konnten wir unseren Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit deutlich auf 2.634 Millionen Euro steigern und unsere Nettoverschuldung auf 85 Millionen Euro verringern. Nach der Akquisition der National Starch-Geschäfte Ende 2008 belief sich unsere Nettoverschuldung auf 4,3 Milliarden Euro.

Auf unserer Hauptversammlung am 15. April werden wir eine Dividende von 0,95 Euro je Vorzugsaktie vorschlagen – ein Anstieg von 18,8 Prozent gegenüber 0,80 Euro im Vorjahr.

Finanzziele 2012 erreicht

2012 haben wir unsere Vier-Jahres-Ziele erreicht, die wir Ende 2008 veröffentlicht hatten. Dabei waren wir von einem deutlich günstigeren Geschäftsumfeld mit einem durchschnittlichen globalen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3 bis 4 Prozent pro Jahr ausgegangen. Stattdessen haben wir die größte Finanz- und Wirtschaftskrise seit Jahrzehnten erlebt, in der das durchschnittliche BIP-Wachstum zwischen 2008 und 2012 nur bei rund 1,8 Prozent lag.

Trotz dieser Herausforderungen haben wir unsere Finanzziele 2012 erreicht oder übertroffen. Wir erzielten:

- ein durchschnittliches organisches Umsatzwachstum von 3,3 Prozent, entsprechend unserer Zielvorgabe von 3 bis 5 Prozent,
- eine bereinigte Umsatzrendite (EBIT) von 14,1 Prozent, leicht über unserem Ziel von 14 Prozent, sowie
- ein durchschnittliches bereinigtes EPS-Wachstum von 14,0 Prozent, verglichen mit dem Ziel von über 10 Prozent.

Im Namen des Vorstands möchte ich mich bei allen Mitarbeitern weltweit für ihren Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung von Henkel bedanken. Ihre Unterstützung unserer strategischen Prioritäten und Finanzziele sowie ihr Bestreben, Bestleistungen zu erzielen, waren entscheidend für den Erfolg.



Starkes Fundament für künftiges Wachstum

In den vergangenen vier Jahren hat unser Unternehmen seine Finanzkraft deutlich gestärkt und verfügt dank eines hohen Cashflows und einer niedrigen Nettoverschuldung über eine sehr gute Bilanzstruktur. Darüber hinaus konnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit in vielen Bereichen erheblich verbessern und haben damit ein starkes Fundament für unser künftiges Wachstum geschaffen.

Henkel ist heute globaler aufgestellt: 2012 haben wir 86 Prozent unseres Umsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet. Die Wachstumsmärkte sind für unser Geschäft besonders wichtig geworden. Dort haben wir 2012 rund 43 Prozent unseres Gesamtumsatzes erzielt, verglichen mit 37 Prozent 2008. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in unseren Belegschaftszahlen wider: 2012 arbeiteten rund 55 Prozent unserer Mitarbeiter in den Wachstumsmärkten, 2008 waren es 51 Prozent.

Heute verfügt Henkel über stärkere Marken, höhere Innovationsraten und gestiegene Marktanteile in fast allen für uns relevanten Märkten. Wir haben die Anzahl unserer Marken von über 1.000 auf weniger als 400 reduziert. Unsere zehn Top-Marken haben 2012 rund 44 Prozent unseres Gesamtumsatzes ausgemacht, 2008 waren es 38 Prozent. Unser ausgewogenes Portfolio mit weniger, aber stärkeren Marken ist die Grundlage unserer erfolgreichen Entwicklung: Wir können unsere Investitionen in Marketing sowie Forschung und Entwicklung (F&E) auf diese Marken konzentrieren. Starke Marken erzielen außerdem höhere Margen und stärken unsere Position in einem wettbewerbsintensiven Markt.

Wir haben unser Unternehmen konsequent auf unsere Kunden fokussiert und sind heute sowohl im Konsumenten- als auch im Industriegeschäft näher an unseren Kunden als vor vier Jahren. Durch den regelmäßigen Austausch mit unseren größten Kunden auf Vorstandsebene stellen wir sicher, dass unsere Organisation auf deren Erwartungen, Anforderungen und künftige Geschäftsentwicklungen ausgerichtet ist.

Kasper Rorsted
Vorsitzender des Vorstands

44 %

unseres Umsatzes erzielen wir mit unseren Top-10-Marken.

43 %

unseres Umsatzes erzielen wir in den Wachstumsmärkten.

Dank standardisierter und vereinfachter globaler Geschäftsprozesse können wir effizienter und flexibler auf veränderte Marktbedingungen und Kundenanforderungen reagieren. Der Ausbau unserer Shared Services hat entscheidend zu diesen Verbesserungen beigetragen. Ende 2012 waren bereits rund 1.500 Mitarbeiter in unseren Shared Service Centers tätig.

Wir haben unser globales Team weiter gestärkt und eine klare Leistungsorientierung etabliert. 2012 führten wir im vierten Jahr in Folge unsere „Development Round Tables“ durch, um die Leistung und das Entwicklungspotenzial unserer rund 9.000 Führungskräfte weltweit einheitlich zu bewerten. Mit ambitionierten Zielvorgaben und einem an Performance ausgerichteten Vergütungssystem haben wir bei Henkel erfolgreich eine „Winning Culture“ etabliert.

„Unsere Strategie: Wir wollen uns als globales Unternehmen mit vereinfachten Prozessen und einem begeisterten Team besser als unser Wettbewerb entwickeln!“

Wir sind überzeugt, dass vielfältige Teams mit unterschiedlichen kulturellen und beruflichen Hintergründen Wettbewerbsvorteile eröffnen. Deshalb ist uns das Thema Vielfalt so wichtig – bei Nationalität, Geschlecht sowie Alter und Berufserfahrung. Weltweit sind rund 31 Prozent unserer Führungskräfte Frauen. Diesen Anteil konnten wir in den letzten Jahren kontinuierlich steigern und gehören damit zu den führenden Unternehmen im DAX. Wir wollen diesen Anteil um jährlich 1 bis 2 Prozentpunkte ausbauen.

Neue Wachstumsstrategie bis 2016

Im November 2012 haben wir unsere neue Strategie bis 2016 vorgestellt. Wir wollen uns als globales Unternehmen mit vereinfachten Prozessen und einem begeisterten Team besser als unser Wettbewerb entwickeln.

Grundlage für unsere Strategie war eine eingehende Analyse der langfristigen Megatrends, die unser Geschäft in Zukunft beeinflussen werden.

Erstens: Die Konsolidierung sowohl auf Zulieferer- und Kundenseite als auch bei unseren Wettbewerbern nimmt weiter zu. Um zukünftig im Markt wettbewerbsfähig bleiben zu können, wird die Größe des Unternehmens eine immer wichtigere Rolle spielen.

Zweitens: Die Verlagerung der wirtschaftlichen Dynamik von den reifen Märkten in die Wachstumsmärkte wird sich fortsetzen. Daher müssen wir unsere Präsenz in diesen Märkten in den nächsten Jahren weiter ausbauen.

Drittens: Unsere Märkte werden sich auch künftig dynamisch und mit hoher Volatilität entwickeln. Wir müssen daher unsere Prozesse weiter vereinfachen und die „Operational Excellence“ im gesamten Unternehmen verbessern.

Anschließend haben wir überprüft, wie unsere drei Unternehmensbereiche in ihren Märkten aufgestellt sind. Im Ergebnis sehen wir für alle Unternehmensbereiche beträchtliches Potenzial für organisches Wachstum bei gleichzeitiger Steigerung der Profitabilität. Um dieses Wachstumspotenzial auszuschöpfen, werden wir unsere Investitionen erhöhen und die Sachinvestitionen bis 2016 auf insgesamt rund 2 Milliarden Euro anheben. Das entspricht einer Steigerung von über 40 Prozent gegenüber dem Vier-Jahres-Zeitraum bis 2012.

Ehrgeizige Ziele und klare strategische Prioritäten

Wir haben uns auch neue, ehrgeizige Finanzziele gesetzt. Bis 2016 streben wir an:

- 20 Milliarden Euro Gesamtumsatz,
- 10 Milliarden Euro Umsatz in Wachstumsmärkten und
- 10 Prozent durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie (EPS).

Diese Ziele basieren auf organischem Wachstum und schließen eine aktive Portfolio-Optimierung ein.

Rund **31 %**
unserer Führungskräfte
sind Frauen.

Um eine erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie im Unternehmen sicherzustellen, haben wir vier strategische Prioritäten festgelegt: Outperform – Globalize – Simplify – Inspire.

Outperform: Wir wollen unser volles Geschäftspotenzial in unseren Kategorien durch aktives Portfolio-Management, die Stärkung unserer Top-Marken, leistungsstarke Innovationen und den Fokus auf Kunden und Konsumenten ausschöpfen.

In unseren Kernkategorien werden wir in die Stärkung und den Ausbau führender Positionen investieren. In den Wachstumskategorien sollen Investitionen ein überproportionales Wachstum bestehender sowie neuer Segmente vorantreiben. In Kategorien mit hoher Wertschöpfung werden Investitionen auf die Steigerung des Ertragspotenzials ausgerichtet sein. Wir werden uns zudem weiter auf unsere Top-Marken konzentrieren: Bis 2016 sollen die zehn stärksten Marken rund 60 Prozent unseres Gesamtumsatzes erzielen.

Globalize: In den reifen Märkten werden wir unsere Stärken nutzen. Mit erhöhten Investitionen in unsere Marken und einem anhaltenden Kostenfokus streben wir dort an, unser profitables Wachstum fortzusetzen. Bis 2016 wollen wir in den reifen Märkten noch mehr Top-Positionen erreichen und zugleich profitabler werden. In den Wachstumsmärkten werden wir unsere bestehenden Kategoriepositionen ausbauen und das Wachstum in den Ländern beschleunigen, in denen wir schon jetzt stark präsent sind. Außerdem planen wir den selektiven Eintritt in neue Märkte, in denen wir bislang nicht vertreten sind. Bis 2016 sollen von den 20 umsatzstärksten Ländern zwölf aus den Wachstumsmärkten kommen.

Simplify: Wir werden unsere „Operational Excellence“ kontinuierlich verbessern, indem wir unsere Prozesse weiter standardisieren, vereinfachen und digitalisieren, die Kosteneffizienz vorantreiben und Verwaltungskosten reduzieren.

Inspire: Die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie basiert auf einem motivierten globalen Team. Daher werden wir uns auf drei Bereiche konzentrieren, um unser globales Team weiter

zu stärken: die Förderung und gezielte Entwicklung unserer Führungskräfte weltweit, einen Fokus auf Talente und Performance sowie den weiteren Ausbau der Vielfalt im Unternehmen.

Langfristige Nachhaltigkeitsstrategie

Bereits Anfang 2012 haben wir unsere langfristige Nachhaltigkeitsstrategie „Faktor 3“ vorgestellt. Sie sieht bis 2030 eine Verdreifachung der Ressourceneffizienz vor. Um kontinuierliche Fortschritte auf diesem Weg zu erzielen, haben wir konkrete Zwischenziele in Fünf-Jahres-Intervallen definiert.

2012 wurden wir im Dow Jones Sustainability Index das sechste Jahr in Folge als Branchenführer ausgezeichnet und erzielten auch in vielen anderen Nachhaltigkeitsrankings Top-Positionen.

Gemeinsam machen wir Henkel stärker

Das Jahr 2012 war in vielerlei Hinsicht ein wichtiges und erfolgreiches Jahr für Henkel. Neben den Mitarbeitern gebührt auch unseren Aufsichtsgremien im Namen des gesamten Vorstands mein ausdrücklicher Dank. Ihnen, liebe Aktionäre, danke ich im Namen von Henkel für Ihr anhaltendes Vertrauen und für Ihre Unterstützung. Unser besonderer Dank gilt unseren Kunden in der ganzen Welt für ihr Vertrauen in Henkel, in unsere Marken und in unsere Technologien.

Wir verpflichten uns, auch weiterhin hervorragende Ergebnisse zu erzielen und Henkel zu einem noch stärkeren Unternehmen zu machen.

Düsseldorf, 28. Januar 2013

Ihr



Kasper Rorsted

Vorstandsvorsitzender

Faktor **3**

*Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
Liebe Freunde des Unternehmens,*

unser Unternehmen hat das Geschäftsjahr 2012 ganz hervorragend abgeschlossen. Zugleich haben wir unsere Finanzziele, die wir uns im Jahr 2008 für 2012 zum Ziel gesetzt haben, erreicht. Erstmals in unserer Unternehmensgeschichte weisen wir am Jahresende eine bereinigte Umsatzrendite (EBIT) von 14,1 Prozent aus. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der hohen Volatilität unserer Märkte, der politischen Umbrüche im Nahen Osten und in Nordafrika, der Schuldenkrise und der Rohstoffpreisentwicklung ein ausgezeichnetes Ergebnis.

Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Henkel danke ich für ihren unermüdlichen Einsatz, ohne den diese Zielerreichung nicht möglich gewesen wäre. Der Dank gilt gleichermaßen auch den Mitgliedern des Vorstands, die das Unternehmen sehr erfolgreich durch diese schwierigen Zeiten geführt haben. Bei unseren Arbeitnehmervertretern und Betriebsräten bedanke ich mich für ihre stets konstruktive Begleitung der Unternehmensentwicklung.

„Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich für ihren unermüdlichen Einsatz, ohne den die Zielerreichung nicht möglich gewesen wäre.“

Schließlich möchte ich mich auch bei Ihnen, unseren Aktionären, dafür bedanken, dass Sie im vergangenen Jahr unserem Unternehmen wiederum Ihr Vertrauen geschenkt haben.

Kontinuierlicher Dialog mit dem Vorstand

Die uns als Aufsichtsrat nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben haben wir auch im Geschäftsjahr 2012 ordnungsgemäß wahrgenommen. Insbesondere haben wir die Arbeit des Vorstands sorgfältig und regelmäßig überwacht und ihn bei der Leitung und strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens sowie bei wesentlichen Entscheidungen beratend begleitet.

Die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat war durch einen intensiven und vertrauensvollen Austausch gekennzeichnet. So hat uns

der Vorstand regelmäßig und zeitnah in schriftlicher und mündlicher Form über die wesentlichen Belange des Unternehmens und seiner Konzerngesellschaften ausführlich unterrichtet. Erläutert wurden hierbei insbesondere die Geschäftslage und Geschäftsentwicklung, die Geschäftspolitik, die Rentabilität, die kurz- und langfristige Unternehmens-, Finanz- und Personalplanung sowie Investitionen und organisatorische Maßnahmen. Im Rahmen der Quartalsberichterstattung wurden jeweils Umsatz und Ergebnis für den Henkel-Konzern insgesamt und in den Gliederungen nach Unternehmensbereichen und Regionen dargestellt.

Als Vorsitzende des Aufsichtsrats stand ich auch außerhalb von Aufsichtsratssitzungen in einem regelmäßigen Informationsaustausch mit dem Vorsitzenden des Vorstands. Hierdurch war gewährleistet, dass der Aufsichtsrat stets über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die wesentlichen Geschäftsvorfälle informiert war.

Im Geschäftsjahr 2012 fanden jeweils vier turnusmäßige Sitzungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses statt. Darüber hinaus fand eine Sondersitzung des Aufsichtsrats statt, in der wir uns mit der künftigen strategischen Ausrichtung und den Finanzziele 2016 befassten.

An den turnusmäßigen Sitzungen nahmen jeweils alle Aufsichtsratsmitglieder teil; an der Sondersitzung konnten zwei Mitglieder nicht teilnehmen. Die durchschnittliche Teilnahmequote an den Ausschuss-Sitzungen lag bei rund 88 Prozent; kein Mitglied der Ausschüsse nahm an weniger als der Hälfte der Sitzungen teil.

Interessenkonflikte von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern, die dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen sind und über deren Behandlung die Hauptversammlung zu informieren ist, sind nicht aufgetreten.

Schwerpunkte der Aufsichtsratssitzungen

Im Vordergrund unserer Beratungen standen Fragen der Strategie sowie die Entwicklung und die Geschäftstätigkeit des Gesamtkonzerns und der einzelnen Unternehmensbereiche. Schwer-



punkte unserer Sitzung am 6. März 2012 waren der Jahres- und Konzernabschluss 2011 einschließlich Risikobericht und des Berichts zur Corporate Governance/Unternehmensführung, die Ergebnisse unserer Effizienzprüfung, die Entschenserkklärung 2012 und unsere Beschlussvorschläge an die Hauptversammlung 2012. Hierüber haben wir im letzten Geschäftsbericht ausführlich berichtet. Auch haben wir uns mit der Eurokrise und den damit verbundenen Herausforderungen für das Unternehmen befasst.

In unserer Sitzung am 16. April 2012 haben wir uns neben der allgemeinen Geschäftsentwicklung der Unternehmensbereiche insbesondere mit der globalen Strategie von Human Resources zur Stärkung unseres globalen Teams befasst. Vertieft haben wir hierbei insbesondere Fragen der Talentgewinnung und -entwicklung erörtert, einschließlich unserer Prozesse zur Leistungs- und Potenzialbeurteilung, Entwicklungsmaßnahmen in den Wachstumsregionen sowie Maßnahmen auf Top Management Level und der Förderung der Vielfalt (Diversity) im Unternehmen.

Der Themenschwerpunkt unserer Sitzung am 21. September 2012 lag neben der geschäftlichen Entwicklung in den ersten acht Monaten auf der zukünftigen strategischen Ausrichtung von Henkel. Unter Berücksichtigung der identifizierten Megatrends und deren Auswirkung auf unser Unternehmen haben wir uns mit der Gesamtstrategie von Henkel, der übergeordneten Kategorie- und Regionalstrategie unserer operativen Unternehmensbereiche sowie den strategischen Schwerpunkten unserer funktionalen Unternehmensbereiche befasst. Details der weiterentwickelten Strategie und deren Umsetzung sowie die hieraus abgeleiteten Finanzziele für 2016 haben wir dann in unserer Sitzung am 15. November 2012 erörtert.

Auf der Grundlage umfangreicher Unterlagen haben wir uns in unserer Sitzung am 7. Dezember 2012 ausführlich mit der Finanz- und Bilanzplanung für das Geschäftsjahr 2013, den Planungen unserer Unternehmensbereiche sowie der Personalplanung befasst. Diese haben wir jeweils im Detail erörtert.

Dr. Simone Bagel-Trah
Vorsitzende des
Gesellschafterausschusses
und des Aufsichtsrats

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Um die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben effizient wahrnehmen zu können, verfügen wir über einen Prüfungsausschuss sowie einen Nominierungsausschuss. Die im Berichtsjahr amtierenden Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, Herr Dr. Bernhard Walter (bis 16. April 2012) sowie Herr Prof. Dr. Theo Siegert (seit 16. April 2012), erfüllen die gesetzlichen Anforderungen an Unabhängigkeit und Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung. Im Übrigen verweise ich bezüglich der Zuständigkeiten und Zusammensetzung der Ausschüsse auf den Bericht zur Corporate Governance/Unternehmensführung (auf den Seiten 25 bis 32) sowie auf die Aufstellung auf Seite 167.

Tätigkeit der Ausschüsse

Nach der Wahl durch die Hauptversammlung 2012 beauftragte der Prüfungsausschuss den Abschlussprüfer mit der Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie mit der prüferischen Durchsicht der Zwischenfinanzberichte für das Geschäftsjahr 2012 und legte dabei das Prüfungshonorar fest. Hierbei überzeugte sich der Prüfungsausschuss erneut von der erforderlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Der Abschlussprüfer hat gegenüber dem Prüfungsausschuss erklärt, dass keine Umstände vorlägen, die Anlass gäben, seine Befangenheit anzunehmen.

Der Prüfungsausschuss trat im Berichtsjahr zu vier Sitzungen zusammen. Hierbei hat der Vorstand die Sitzungen und Beschlussfassungen durch Berichte und andere Informationen vorbereitet. Die jeweiligen Vorsitzenden haben das Plenum jeweils zeitnah und umfassend über die Inhalte und Ergebnisse der Ausschuss-Sitzungen unterrichtet.

Schwerpunktmäßig haben wir uns in allen Sitzungen des Prüfungsausschusses mit der Rechnungslegung der Gesellschaft und des Konzerns einschließlich der Zwischenfinanzberichte befasst und diese mit dem Vorstand diskutiert. An den drei Sitzungen, in denen wir die Zwischenfinanzberichte erörtert und gebilligt haben, nahm auch der Abschlussprüfer teil und berichtete über die Ergebnisse der jeweiligen prüferischen Durchsicht sowie über alle für die Arbeit des Prüfungsausschusses wesentlichen Feststellungen und Vorkommnisse. Es gab keine Beanstandungen.

Vertieft hat sich der Prüfungsausschuss auch mit dem Rechnungslegungsprozess sowie mit der Wirksamkeit des internen konzernweiten Kontroll- und Risikomanagementsystems und dessen Weiterentwicklung befasst. Darüber hinaus nahm der Prüfungsausschuss die Statusberichte des General Counsel & Chief Compliance Officers sowie des Leiters der Internen Revision entgegen und verabschiedete den Prüfungsplan der Internen Revision. Dieser bezieht sich auch auf die Prüfung der Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und der Compliance-Organisation.

Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt 2012 war die Ausschreibung der Abschlussprüfung, die der Prüfungsausschuss für den Aufsichtsrat verantwortlich begleitet hat. Nach eingehender Beratung der Ergebnisse der Ausschreibung hat der Prüfungsausschuss dem Aufsichtsrat empfohlen, der Hauptversammlung die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (KPMG), Berlin, zur Wahl als Abschlussprüfer vorzuschlagen.

Unter Teilnahme des Abschlussprüfers diskutierte der Prüfungsausschuss in seiner Sitzung am 25. Februar 2013 den Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2012 einschließlich der Prüfungsberichte, den entsprechenden Gewinnverwendungsvorschlag sowie den Risikobericht und bereitete die entsprechenden Beschlussfassungen des Aufsichtsrats vor.

Außerdem sprach er – unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Ausschreibung der Abschlussprüfung – eine Empfehlung an den Aufsichtsrat zu dessen Vorschlag an die Hauptversammlung für die Wahl des Abschlussprüfers für 2013 aus. Hierbei wurde erneut eine Erklärung des Abschlussprüfers zu seiner Unabhängigkeit eingeholt unter Darlegung der im Geschäftsjahr 2012 erbrachten sowie der für das Geschäftsjahr 2013 vorgesehenen nicht prüfungsbezogenen Dienstleistungen. Es bestanden keine Umstände, die eine Befangenheit des Abschlussprüfers vermuten lassen. An dieser Bilanzsitzung des Prüfungsausschusses nahmen – wie in den Vorjahren – auch weitere Mitglieder des Aufsichtsrats als Gäste teil.

Die Mitglieder des Nominierungsausschusses haben auf Basis der vom Aufsichtsrat verabschiedeten Ziele für seine künftige Zusammensetzung die Beschlussvorschläge des Aufsichtsrats für die in der Hauptversammlung 2012 durchgeführte Neuwahl der Anteilseignervertreter durch entsprechende Empfehlungen vorbereitet.

Corporate Governance und Entsprechenserklärung

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich auch mit Fragen der Corporate Governance unter Berücksichtigung des Deutschen Corporate Governance Kodex in seiner Fassung vom 15. Mai 2012. Insbesondere haben wir unter Berücksichtigung der neuen Kodex-Regelung zur Unabhängigkeit des Aufsichtsrats unsere Zielsetzung zur Zusammensetzung des Aufsichtsrats aktualisiert und dabei festgestellt, dass nach unserer Einschätzung dem Aufsichtsrat eine angemessene Zahl unabhängiger Aufsichtsratsmitglieder angehört. Details hierzu sowie zur Corporate Governance der Gesellschaft können dem Bericht zur Corporate Governance/ Unternehmensführung (auf den Seiten 25 bis 32) entnommen werden, den wir uns inhaltlich zu eigen machen.

In der Sitzung am 26. Februar 2013 haben wir die gemeinsame Entsprechenserklärung von Vorstand, Gesellschafterausschuss und Aufsichtsrat zum Deutschen Corporate Governance Kodex für 2013 erörtert und verabschiedet. Der vollständige Wortlaut der aktuellen sowie der vorherigen Entsprechenserklärungen ist auf der Internetseite der Gesellschaft eingestellt.

Jahres- und Konzernabschluss, Abschlussprüfung

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der Henkel AG & Co. KGaA wurden vom Vorstand nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt, der Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, sowie nach den ergänzend nach Paragraph 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften. Der vorliegende Konzernabschluss befreit von der Verpflichtung, einen Konzernabschluss nach deutschem Recht aufzustellen.

Die von der Hauptversammlung zum Prüfer der Abschlüsse 2012 gewählte KPMG hat den Jahresabschluss 2012 der Henkel AG & Co. KGaA und den Konzernabschluss einschließlich der Lageberichte geprüft. Der Jahres- und der Konzernabschluss haben den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten.

Nach der Beurteilung der KPMG vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Henkel AG & Co. KGaA. Der Konzernabschluss vermittelt in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards und den ergänzend nach Paragraph 315a Absatz 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

„Wir sehen uns auf der Grundlage unserer großen Fortschritte und der erfolgreichen Entwicklung von Henkel für die Zukunft gut gerüstet und sind zuversichtlich, unsere neuen Ziele zu erreichen.“

Jahresabschluss und Lagebericht, Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns der Henkel AG & Co. KGaA lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig vor. Diese Unterlagen haben wir geprüft und in der Sitzung am 26. Februar 2013 im Beisein des Abschlussprüfers, der über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfungen berichtete, erörtert. Die Berichte des Abschlussprüfers haben wir zustimmend zur Kenntnis genommen. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses unterrichtete uns in der Plenumsitzung ausführlich über die Behandlung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses im Prüfungsausschuss. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Prüfungsausschuss und unserer eigenen Prüfung sind gegen vorgenannte Unterlagen keine Einwendungen zu erheben. Die vom Vorstand getroffene Einschätzung der Lage von Gesellschaft und Konzern stimmt mit unserer Einschätzung überein. Wir haben den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss sowie die Lageberichte in Übereinstimmung mit den Empfehlungen des Prüfungsausschusses in unserer Sitzung am 26. Februar 2013 gebilligt.

Den Vorschlag des Vorstands, den Bilanzgewinn der Henkel AG & Co. KGaA zur Zahlung einer Dividende von 0,93 Euro je Stammaktie und von 0,95 Euro je Vorzugsaktie zu verwenden, und den Restbetrag sowie den Betrag, der auf die von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Hauptversammlung gehaltenen eigenen Aktien entfällt, auf neue Rechnung vorzutragen, haben wir erörtert und gebilligt. Hierbei haben wir die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens, die mittelfristige Finanz- und Investitionsplanung sowie die Interessen der Aktionäre berücksichtigt. Wir halten die vorgeschlagene Dividende für angemessen.

In unserer Sitzung am 26. Februar 2013 haben wir unter Berücksichtigung der Empfehlung des Prüfungsausschusses zur Wahl des Abschlussprüfers auch unsere Beschlussvorschläge an die Hauptversammlung verabschiedet.

Risikomanagement

Neben dem Prüfungsausschuss hat sich auch der gesamte Aufsichtsrat mit Fragen des Risikomanagements befasst. Der Schwerpunkt lag hierbei auf dem Risikomanagementsystem bei Henkel, wobei wir uns über größere Einzelrisiken berichten ließen; bestandsgefährdende Risiken waren nicht erkennbar. Die Struktur und Funktion des Risikomanagementsystems wurde auch im Rahmen der Abschlussprüfung von der KPMG geprüft, und zwar ohne Beanstandungen. Auch nach unserer Auffassung entspricht das Risikomanagementsystem den gesetzlichen Anforderungen und ist geeignet, Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen.

Veränderungen im Aufsichtsrat und Vorstand

Im Aufsichtsrat und im Vorstand gab es eine Reihe von Veränderungen, über die wir zum Teil bereits im Vorjahr berichtet haben.

Frau Dr. Martina Seiler trat anstelle von Herrn Ulf Wentzien, der zum 31. Dezember 2011 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist, als Vertreterin der Leitenden Angestellten mit Wirkung zum 1. Januar 2012 in den Aufsichtsrat ein. Im Rahmen der turnusmäßigen Neuwahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat durch die Hauptversammlung 2012 sind die Herren Dr. Bernhard Walter, Thomas Manchot und Johann-Christoph Frey aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Neu in den Aufsichtsrat eingetreten sind Frau Béatrice Guillaume-Grabisch sowie die Herren Boris Canessa und Ferdinand Groos. Die übrigen Anteilseignervertreter wurden wiedergewählt. Im Rahmen der konstituierenden Sitzung wurde ich zur Vorsitzenden gewählt sowie Herr Winfried Zander in seinem Amt als stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats bestätigt. Auch haben wir den Prüfungsausschuss sowie Nominierungsausschuss neu besetzt.

Bei der am 11. Januar 2013 nach den Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes durchgeführten Wahl wurden mit Wirkung ab Beendigung der am 15. April 2013 stattfindenden Hauptversammlung folgende Arbeitnehmervertreter gewählt beziehungsweise wiedergewählt: Frau Jutta Bernicke, Herr Peter Hausmann, Frau Birgit Helten-Kindlein, Herr Mayc Nienhaus, Frau Andrea Pichottka, Frau Dr. Martina Seiler, Herr Edgar Topsch und Herr Winfried Zander.

Herr Thierry Paternot hat aus persönlichen Gründen sein Amt als Aufsichtsratsmitglied mit Wirkung vom 14. Januar 2013 niedergelegt.

Aus dem Vorstand ist Herr Dr. Lothar Steinebach mit Wirkung zum 30. Juni 2012 ausgeschieden. Als neuer Finanzvorstand wurde Herr Carsten Knobel mit Wirkung vom 1. Juli 2012 in den Vorstand berufen. Wir wünschen ihm viel Erfolg für die vor ihm liegenden Aufgaben.

Wir haben den aus dem Aufsichtsrat beziehungsweise Vorstand ausgeschiedenen Mitgliedern für ihre teils langjährige erfolgreiche Tätigkeit im Interesse des Unternehmens gedankt. Ein besonderer Dank gilt hierbei Herrn Dr. Walter, der mit seinen umfangreichen Erfahrungen den Prüfungsausschuss hervorragend geleitet hat, Herrn Paternot für seine wertvollen Beiträge und Analysen sowie Herrn Dr. Steinebach, der nach mehr als 30 sehr erfolgreichen Jahren für das Unternehmen in den Ruhestand getreten ist.

Auch wenn wir das Geschäftsjahr 2012 erfolgreich abgeschlossen und unsere Finanzziele erreicht haben, erwarten wir, dass 2013 sowie die folgenden Geschäftsjahre weitere Herausforderungen für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Unternehmensführung mit sich bringen. Wir sehen uns auf der Grundlage unserer großen Fortschritte und erfolgreichen Entwicklung von Henkel für die Zukunft aber gut gerüstet und sind zuversichtlich, unsere neuen Ziele zu erreichen.

Wir danken Ihnen, dass Sie uns auf diesem Weg vertrauensvoll begleiten.

Düsseldorf, 26. Februar 2013

Für den Aufsichtsrat



Dr. Simone Bagel-Trah
(Vorsitzende)



Yokohama



Bridgewater, USA



Istanbul



Moskau



Mumbai



Unsere neue Strategie

Im November 2012 haben wir unsere neue Strategie mit ambitionierten Finanzzielen und klaren strategischen Prioritäten bis 2016 vorgestellt.



London



Dubai



Scottsdale, USA

„Wir wollen uns als globales Unternehmen mit vereinfachten Prozessen und einem begeisterten Team besser als unser Wettbewerb entwickeln.“ Mit dieser Strategie, die auf unseren Unternehmenswerten aufbaut, werden wir unsere erfolgreiche Entwicklung in den nächsten Jahren fortführen – mit der langfristigen Vision für Henkel: Global führend mit Marken und Technologien.

Die neue Strategie basiert auf einer eingehenden Analyse der für uns relevanten langfristigen Markttrends. Wir haben dabei drei Megatrends identifiziert, die unsere Unternehmensbereiche in Zukunft beeinflussen werden: Konsolidierung, Wachstumsmärkte und Schnelligkeit.

- Die Konsolidierung auf Zulieferer-, Hersteller- und Kundenseite wird sich weiter fortsetzen. Um zukünftig in einem solchen Marktumfeld unsere starke Position halten und ausbauen zu können, müssen wir weiter wachsen.
- Da sich der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Entwicklung von den reifen Märkten weiter in die Wachstumsmärkte verlagern wird, müssen wir unsere bereits starke Präsenz in diesen Märkten in den nächsten Jahren noch weiter ausbauen.
- Wir erwarten, dass sich unsere Märkte weiterhin sehr dynamisch und volatil entwickeln werden. Darüber hinaus wird die zunehmende Digitalisierung unser Marktumfeld verändern. Wir müssen daher unsere Prozesse weiter vereinfachen und unsere Operational Excellence verbessern.

Finanzziele 2016

Wir haben uns ambitionierte Finanzziele gesetzt. Bis 2016 wollen wir unseren Umsatz auf 20 Milliarden Euro steigern, davon sollen 10 Milliarden Euro in den Wachstumsmärkten erzielt werden. Für das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie (EPS) streben wir bis 2016 ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von 10 Prozent an.

Diese Ziele basieren auf organischem Wachstum und schließen eine aktive Portfolio-Optimierung ein, das heißt kleinere und mittlere Akquisitionen sowie Divestments oder die Einstellung von nicht-strategischen Aktivitäten. Mögliche größere Akquisitionen oder Divestments sind in unseren Finanzziele nicht berücksichtigt.

Strategie rund um die Welt eingeführt

Um unsere Strategie erfolgreich umzusetzen und unsere Organisation auf ein gemeinsames Ziel auszurichten, haben wir vier strategische Prioritäten festgelegt: Outperform – Globalize – Simplify – Inspire.

Besonders wichtig war uns, alle Mitarbeiter über die neue Unternehmensstrategie eingehend zu informieren. Daher haben wir in mehr als 50 Veranstaltungen weltweit unsere Strategie, Finanzziele und strategischen Prioritäten vorgestellt und erläutert – über die Hälfte davon wurden von einem Vorstandsmitglied geleitet.

Anfang 2012 haben wir unsere langfristige Nachhaltigkeitsstrategie kommuniziert, die bis zum Jahr 2030 eine Verdreifachung der Ressourceneffizienz vorsieht: „Faktor 3“. Um stetig Fortschritte auf diesem Weg zu erzielen, haben wir Zwischenziele in Fünf-Jahres-Schritten definiert.

Unsere strategischen Leitlinien

Vision	Global führend mit Marken und Technologien		
Werte	Kunden	Mitarbeiter Nachhaltigkeit	Wirtschaftlicher Erfolg Familie
Strategie	Outperform	Globalize	Simplify Inspire
Finanzziele	20 Mrd Euro Umsatz Konzern	10 Mrd Euro Umsatz Wachstumsmärkte	10 % Ergebnis je Aktie ¹

Einschließlich kontinuierlicher Portfolio-Optimierung.

¹ Durchschnittliches jährliches Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie (Compound Annual Growth Rate/CAGR).

Outperform

Potenzial in Kategorien ausschöpfen



Erfolgreiche Markteinführung: Persil Duo-Caps

Das neue Persil Duo-Caps war 2012 eine der Erfolgsgeschichten in unserem Unternehmensbereich Laundry & Home Care: Das innovative, vordosierte Flüssigwaschmittel kann direkt in die Wäschetrommel der Waschmaschine gegeben werden. Die Zwei-Kammer-Technologie von Persil Duo-Caps, die zuerst von Henkel eingeführt wurde, kombiniert die Persil-Leuchtkraft-Formel in der grünen Kammer mit einem kraftvollen Aktiv-Flecklöser in der blauen Kammer.

Persil Duo-Caps ist bislang in mehr als 20 Ländern erhältlich und erfüllt das Bedürfnis von Verbrauchern in Europa nach einem einfach anwendbaren, vordosierten Waschmittel. Gleichzeitig ist seine Wascheleistung im Vergleich zum Wettbewerb überlegen. Seit Einführung hat Persil Duo-Caps den angestrebten Umsatz übertroffen, da es den Verbrauchern deutliche Vorteile gegenüber anderen Waschmittel-Beuteln im Markt bietet.

Foto: Die Ukraine ist einer unserer definierten Wachstumsmärkte. Alyona Nesterenko, Regional Key Account Manager, erklärt einem Kunden die Vorteile des neuen Persil Duo-Caps anlässlich einer besonderen Einführungspromotion in einem Supermarkt in Kiew.

ПОДВІЙНА СИЛА!

„Outperform“ ist die erste unserer vier neuen strategischen Prioritäten. Um uns besser als unser Wettbewerb zu entwickeln und Marktanteile zu gewinnen, werden wir unser volles Potenzial in unseren Produktkategorien ausschöpfen. Dazu werden wir:

- ein aktives Portfolio-Management betreiben,
- unsere Top-Marken stärken,
- leistungsstarke Innovationen einführen und
- den Fokus auf unsere Kunden und Konsumenten richten.

Um das Potenzial für weiteres organisches Wachstum und steigende Profitabilität in unseren Kategorien voranzutreiben, haben wir diese in drei Kategorien eingeteilt: Kern, Wachstum und Wertschöpfung.

In unseren Kernkategorien werden wir in die Stärkung und den Ausbau unserer führenden Positionen investieren. In unseren Wachstumskategorien sollen Investitionen ein überproportionales Wachstum bestehender und neuer Geschäftsfelder vorantreiben. In den Wertschöpfungskategorien werden wir gezielt investieren mit Fokus auf einer Ausschöpfung des Gewinnpotenzials. Die Übernahme der Hochleistungs-Haftklebstoffe des US-amerikanischen Spezialchemie-Unternehmens Cytec Industries Inc. im August 2012 verdeutlicht unsere Strategie des aktiven Portfolio-Managements: Wir haben unser bestehendes Geschäft mit Hochleistungs-Klebstoffen ergänzt und schaffen damit Mehrwert für unsere Kunden.

Stärkung unserer Marken

Wir werden uns weiter auf unsere Top-Marken wie Persil, Schwarzkopf oder Loctite konzentrieren und unser Markenportfolio straffen. Bis 2016 sollen

unsere Top-10-Marken rund 60 Prozent des Gesamtumsatzes erzielen (2012: 44 Prozent). Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir unsere globalen Marken weiter ausbauen und unsere Top-Marken mit Innovationen und gezielten Marketing-Investitionen fördern. International erfolgreiche Produktinnovationen wie Persil Duo-Caps (siehe links) oder Gliss Kur Öl-Elixier (siehe unten) belegen dies.

Innovation und Fokus auf unsere Kunden

Wir wollen unsere Innovationsführerschaft durch einen konsistenten Innovationsprozess stärken, der trendorientierte Produkte hervorbringt, die den individuellen Bedarf unserer Kunden und Verbraucher noch besser erfüllen. Durch unseren Fokus auf Nachhaltigkeit und Trends wie erschwinglicher Luxus und Komfort stellen wir sicher, dass unsere Produkte für Kunden und Konsumenten besonders attraktiv sind.

Um unsere Innovationsfähigkeit stärker an unseren Kunden in den Wachstumsmärkten auszurichten, werden wir dort sieben neue Forschungsstandorte eröffnen, zum Beispiel in Brasilien, Indien und Südafrika. Gezielte Customer-Relationship-Programme werden unseren Fokus auf Kunden und Konsumenten stärken. Um die Bedürfnisse und das Einkaufsverhalten der Konsumenten besser zu verstehen, führen wir Verbraucherstudien durch. Damit fördern wir auch unsere engen Beziehungen mit wichtigen Handelskunden, die ihr Angebot auf dieser Basis noch besser auf ihre Kundengruppen abstimmen können. Beispiele dafür, wie wir unsere Erkenntnisse sowohl auf globaler als auch auf regionaler Ebene nutzen, sind die „Shopper“-Studien unserer Unternehmensbereiche Laundry & Home Care und Beauty Care.



Eine echte Erfolgsstory: Gliss Kur Öl-Elixier

Mit der ersten Öl-Nährpflege für den Einzelhandel hat Schwarzkopf erneut Maßstäbe als Innovationsführer im Markt gesetzt. Die Elixier-Formel mit wertvollen Ölen pflegt und nährt das Haar und gibt ihm Geschmeidigkeit. Das Elixier wurde in nahezu allen Gliss Kur-Märkten eingeführt und hat in Deutschland einen Marktanteil von 2,9 Prozent.

Von links: Saskia Schmaus, International Marketing Manager Gliss Kur Family, Dr. Elisabeth Poppe, Corporate Director Research and Development, und Dr. Martin Andree, Corporate Vice President International Marketing Hair Care, besprechen aktuelle Laborergebnisse.

Globalize

Auf Regionen mit hohem Potenzial fokussieren

Neues Klebstoffwerk in China: Globale Stärken weiter ausbauen

Henkel Adhesive Technologies ist Weltmarktführer in den Bereichen Klebstoffe, Dichtstoffe und Oberflächenbehandlung. Mit einem ausgewogenen Portfolio und globaler Präsenz ist Adhesive Technologies der kompetente Partner für Industriekunden aus unterschiedlichsten Branchen sowie für Handwerker und Konsumenten.

Wir entwickeln individuelle Lösungen in enger Zusammenarbeit mit unseren Industriekunden. Unsere F&E-Zentren

befinden sich in unmittelbarer Nähe der Design-Zentren unserer Kunden rund um die Welt. So können wir Test- und Konstruktionsphasen gemeinsam und in enger Abstimmung durchführen. Da die Produktionsstandorte unserer Kunden häufig in Wachstumsregionen wie Asien angesiedelt sind, müssen wir unsere Klebstoffe dann nahe an diesen Standorten herstellen und die erfolgreiche technische Implementierung in die Produktionsabläufe vor Ort sicherstellen.

Um unsere Präsenz in den Wachstumsmärkten auszubauen, errichten wir eine neue Klebstoff-Fabrik in Shanghai, China, die Mitte 2013 die Produktion aufnehmen soll. Mit einer jährlichen Produktionskapazität von 428.000 Tonnen wird dies unsere größte Klebstoff-Fabrik weltweit.

Foto: Werkleiter Sharpin Zou (rechts) und Vincent Wang, zuständig für die Mess- und Regeltechnik, besprechen den Baufortschritt im neuen Werk in Shanghai.

„Globalize“, die zweite unserer vier strategischen Prioritäten, beschreibt unsere regionalen Strategien, um unsere Wachstumschancen in aller Welt zu realisieren.

In den reifen Märkten werden wir unsere Stärken weiter nutzen und durch erhöhte Investitionen in unsere Marken und einen anhaltenden Kostenfokus profitables Wachstum erzielen. Bis 2016 wollen wir mit unseren starken Marken noch mehr Top-Positionen in diesen Märkten erreichen und zugleich profitabler werden.

Präsenz in Wachstumsmärkten ausbauen

In den Wachstumsmärkten werden wir unsere bestehenden Kategoriepositionen ausbauen und das Wachstum in den Ländern beschleunigen, in denen wir schon jetzt stark präsent sind. Außerdem planen wir den selektiven Eintritt in Märkte, in denen wir bislang nicht vertreten sind.

2012 haben wir bereits 43 Prozent unseres Gesamtumsatzes in den Wachstumsmärkten erzielt. Rund 55 Prozent unserer Mitarbeiter sind dort beschäftigt. Bis 2016 soll der Umsatz in den Wachstumsmärkten auf 10 Milliarden Euro steigen. Bis dahin sollen zwölf der 20 umsatzstärksten Länder von Henkel Wachstumsmärkte sein.

Im Rahmen unserer Gesamtstrategie, unsere Kapazitäten in den Wachstumsmärkten auszubauen, errichten wir beispielsweise eine neue Klebstoff-Fabrik in Shanghai, die 2013 die Produktion aufnehmen wird (siehe links). So können wir der schnell wachsenden Nachfrage in der Region Asien/Pazifik gerecht werden.

Wir entwickeln individuelle Lösungen in enger Zusammenarbeit mit unseren Industriekunden. Daher sind die Zentren für Forschung und Entwicklung (F&E) unseres Unternehmensbereichs Adhesive Technologies weltweit angesiedelt.

Wir stärken unsere globale Präsenz auch in anderen Unternehmensbereichen kontinuierlich. Ein Beispiel ist unser Beauty Care-Logistikzentrum für Asien/Pazifik, das im November 2012 in Thailand eröffnet wurde. Es wird eine wichtige Basis für das künftige Wachstum in der Region Asien/Pazifik sein (siehe unten).

Schnelligkeit und Effizienz

Als global aufgestelltes Unternehmen sind wir in der Lage, Top-Innovationen schneller und erfolgreicher als unsere Wettbewerber in unsere Märkte einzuführen. In weniger als 18 Monaten haben wir unseren innovativen WC-Reiniger „Kraft-Aktiv“, der unter den Marken Bref und WC Frisch vermarktet wird, in über 40 Ländern eingeführt.

Wichtig für diese erfolgreiche und schnelle weltweite Markteinführung waren eine überzeugende Produktinnovation, die auf Basis unserer globalen Verbraucherstudien entwickelt wurde, und eine kraftvolle Formel, die die Erwartungen unserer Kunden sowie unsere Nachhaltigkeitsanforderungen erfüllt. Hoch motivierte Marketing- und Vertriebs-Teams rund um die Welt haben dann eine globale Innovation in vielen lokalen Märkten zum Erfolg geführt.



Neues Beauty Care-Logistikzentrum für die Region Asien/Pazifik

Um weiteres profitables Wachstum in der Region Asien/Pazifik zu ermöglichen, hat der Unternehmensbereich Beauty Care im November 2012 ein neues Logistikzentrum in Thailand eröffnet. Durch die Bündelung der Lieferungen aus Deutschland sowie lokal hergestellter Produkte werden die Henkel-Standorte in der Region effizienter bedient. Das Zentrum wird zudem für Verbesserungen in der Liefer-

kette sorgen und dank verkürzter Markteinführungszeiten zu einer Optimierung der Lagerbestände und sinkenden Logistikkosten führen. Von links: Tripang U-Nontakarn, Chief Financial Officer Henkel Thailand, Bernd Bunje, Leiter der Lieferkette Südostasien und Indien, und Tammo Sassen, Fabrikleiter Yamahatsu (Thailand) Co., Ltd., bei einem Besuch im neuen Logistikzentrum.

Simplify

Operational Excellence vorantreiben

Shared Services: Unterstützung für den Kundenservice

Im Jahr 2012 haben wir begonnen, lokale Verwaltungsaufgaben aus unserem Kundenservice in unser Shared Service Center in Bratislava, Slowakei, zu überführen. Die Kundenservice-Teams in den Ländern haben so mehr Zeit für unmittelbare Kundenbeziehungen, während das Support-Team im Shared Service Center für eine effiziente Abwicklung interner Prozesse zuständig ist, zum Beispiel die manuelle Eingabe von Aufträgen, Rechnungsstellungen oder Beschwerden.

Ende 2012 haben rund 110 Mitarbeiter in Bratislava ihre Kollegen in 14 westeuropäischen Ländern unterstützt. In verschiedenen Bereichen sind bereits konkrete Vorteile sichtbar – unter anderem haben sich Reaktionszeiten deutlich verkürzt. Wir sehen in diesem vereinheitlichten, integrierten Ansatz weiteres großes Potenzial.

Foto: Das Führungsteam des Kundenservice-Support in Bratislava prüft die Ergebnisse der jüngsten Prozess-Verlage-

rung und bespricht die regionale Ausweitung dieses Konzepts. Dies ist Teil einer kontinuierlichen Überprüfung, die der End-to-End-Prozessoptimierung dient. Von links: Marek Schmidt, Customer Service Support Manager Beauty Care, Michelle Anthony, Customer Service Support Manager Adhesive Technologies, und Alen Hope, Process Manager Order To Cash (OTC).



„Simplify“ heißt unsere strategische Priorität, die eine kontinuierliche Verbesserung unserer globalen Prozesse zum Ziel hat. Wir werden unsere Operational Excellence weiter verbessern, indem wir unsere Prozesse standardisieren, die Kosteneffizienz vorantreiben sowie Prozesse ganzheitlich und über alle Einzelschritte im Unternehmen hinweg („End-to-End“) optimieren.

Ausbau der Shared Services: Neue Standorte, weitere Geschäftsprozesse

Wir werden unsere bestehenden Shared Service Center ausbauen, indem wir die Anzahl der dort betreuten Prozesse erhöhen. Um eine umfassende globale Abdeckung durch unsere Shared Service Center zu erreichen, werden wir – zusätzlich zu den heute bestehenden vier Zentren in Bratislava (Slowakei), Manila (Philippinen), Mexico City (Mexiko) und Bangalore (Indien) – zwei weitere Regionalstandorte eröffnen: eins für den Arabisch sprechenden Raum und eins für den Großraum China/Nordostasien. Die Zahl der Mitarbeiter in den Shared Services soll von rund 1.500 Ende 2012 auf mehr als 3.000 im Jahr 2016 steigen.

Integrierte IT-Plattform

Um unsere Geschäftsprozesse effizienter gestalten zu können, legen wir neben den Shared Services einen weiteren Fokus auf die Informationstechnologie (IT). Wir werden eine integrierte globale Prozessplattform schaffen, die durch zusätzliche, erhebliche IT-Investitionen unterstützt wird. Von 2.200 heute bestehenden Prozessen haben wir rund 800 als globale Standard-

prozesse identifiziert, die in allen Regionen und Unternehmensbereichen angewendet werden sollen.

Das Pilotprojekt in der Schweiz und die erste Einführung in sechs asiatischen Ländern im Jahr 2012 haben die Vorteile dieses IT-Programms bestätigt: mehr Transparenz, höhere Standardisierung und globale technische Steuerung in Echtzeit über alle Unternehmensbereiche hinweg. Dank dieser Harmonisierung von End-to-End-Prozessen können unsere Shared Service Center ihre Dienstleistungen noch effizienter anbieten, denn die Prozess-Daten werden in Zukunft weiter global standardisiert.

Effizienz steigern – Wertschöpfung vorantreiben

Wir wollen unsere Effizienz auch dadurch steigern, dass wir den Einkauf künftig über globale Zentren steuern, den elektronisch basierten Einkauf ausbauen und bis 2016 die Zahl der Lieferanten weltweit um rund 40 Prozent reduzieren. Zusätzlich werden wir unsere Verwaltungskosten weiter senken und unsere globalen Produktionsstandorte kontinuierlich optimieren. Darüber hinaus streben wir an, unser Netto-Umlaufvermögen im Verhältnis zum Umsatz auf dem bereits erreichten niedrigen Niveau zu halten.

Diese Initiativen tragen dazu bei, die hohen Mittelzuflüsse aus der laufenden Geschäftstätigkeit weiter zu steigern und unser Potenzial für zukünftige Investitionen zu stärken.



Globale Prozess-Harmonisierung

Unser globales Programm zur Harmonisierung unserer Prozesse ist darauf ausgerichtet, Geschäftsabläufe zu standardisieren sowie deren Zahl zu reduzieren und damit noch effizienter zu gestalten. Dies wird zu mehr Transparenz und Steuerung globaler Prozesse in Echtzeit führen.

Um die erfolgreiche Einführung dieses ehrgeizigen IT-Programms sicherzustellen, finden regelmäßig überregionale

Team-Besprechungen statt. Telepresence-Videokonferenzen in HD-Qualität unterstützen virtuelle Teams dabei, ihre Besprechungen so durchzuführen, als ob alle Teilnehmer in einem Raum zusammen sind. Von links: Programm-Koordinator Klemens Preussing in Düsseldorf und seine Kollegen Bart Kerkmann in Scottsdale, USA, Mikhail Gordeev und Raphaela Goth in Wien sowie Lee-Win Ding in Shanghai.

Inspire

Unser globales Team stärken



Inspiziert Kunden und Mitarbeiter: Beauty Care Lighthouse

Im September 2012 wurde das Beauty Care Lighthouse in Düsseldorf, Deutschland, eröffnet. Als innovatives und zukunftsorientiertes Forum für Kunden, Mitarbeiter und Investoren entwickelt, lässt es seine Besucher die Welt von Henkel Beauty Care auf außergewöhnliche Art erleben. Es unterstreicht nicht nur den Anspruch unseres Unternehmensbereichs Beauty Care, der führende Beauty-Partner zu sein, sondern dient auch als Inspirationsquelle.

Mit hochmoderner Technologie und Live-Vorführungen können alle Besucher Erkenntnisse über die Kernkompetenzen von Beauty Care gewinnen: Innovation, digitale Beratung, Point-of-Sale Marketing, Forschung und Entwicklung sowie Nachhaltigkeit. Die Welt der Schönheit erleben – aus erster Hand und hautnah, das ist das Ziel des neuen Beauty Care Lighthouse.

Foto: Das Lighthouse-Management-Team hat ein einzigartiges Kundenerlebnis und einen Raum der Inspiration für Kunden, Mitarbeiter und Investoren geschaffen (von rechts): Michael Kellner, Corporate Vice President Internationales Marketing Körperpflege, Esther Kumpan-Bahrami, Director Spezialprojekte, Xenia Barth, Director Marketing Retail Deutschland, und Katharina van Betteray, Leiterin Beauty Care Lighthouse.

„Inspire“ ist die strategische Priorität, die unseren Anspruch auf die Stärkung unseres globalen Teams beschreibt. Wir werden uns dabei auf drei Bereiche konzentrieren: Führung, Talente & Performance und Vielfalt.

Starke Führungsmannschaft entwickeln

Wir haben dazu neue Führungs-Leitlinien definiert: Sie sollen unseren Managern helfen, den hohen Ansprüchen an eine Führungskraft gerecht zu werden und ein inspirierendes Vorbild für ihre globalen Teams zu sein. Die neuen Leitlinien haben wir unserem Top-Management im November 2012 vorgestellt. 2013 werden sie unternehmensweit eingeführt und damit integrierter Bestandteil der Beurteilung und Entwicklung unserer Führungskräfte.

Zudem bieten wir mit dem neuen Leadership Development-Programm, das für alle Führungskräfte mit Personalverantwortung verpflichtend ist, Unterstützung von der ersten Führungsaufgabe bis hin zu strategisch relevanten Führungsverantwortlichkeiten.

Talente & Performance

Wir wollen unsere Arbeitgebermarke weiter stärken und uns weiterhin darauf konzentrieren, Henkel zu einem attraktiven Arbeitgeber zu machen. Nur so können wir weltweit talentierte Nachwuchskräfte gewinnen und langfristig an unser Unternehmen binden. Das heißt sowohl wettbewerbsfähige und leistungsbezogene Vergütungssysteme als auch reizvolle Entwicklungs-

möglichkeiten in unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Wir geben unseren Talenten bereits früh die Gelegenheit, internationale Erfahrungen zu sammeln und an anspruchsvollen Projekten mitzuwirken (siehe linke Seite).

Vielfalt als Wettbewerbsvorteil

Eine vielfältige Mitarbeiterstruktur mit unterschiedlichen kulturellen und beruflichen Hintergründen stellt für uns einen klaren Wettbewerbsvorteil dar. Daher fördern wir Vielfalt vor allem in den Bereichen Internationalität, Alter/Berufserfahrung und Geschlecht. Wir sind bestrebt, unsere Teams noch internationaler zusammenzustellen, die Erfahrungen älterer Kollegen gezielt zu nutzen und Frauen auf ihrem Karriereweg systematisch zu unterstützen. Gleichzeitig wollen wir weltweit die nötigen Voraussetzungen für flexible Arbeitsmodelle erhalten und schaffen.

Im vergangenen Jahr haben wir deshalb die Bedeutung flexibler Arbeitsmodelle für unsere Mitarbeiter und unser Unternehmen bekräftigt: Die Mitglieder des Vorstands und des Top-Managements haben durch die Unterzeichnung der „Charter of Work-Life Flexibility“ ihr klares Bekenntnis dazu demonstriert. Diese Charter bildet den Rahmen für die Entwicklung individueller Lösungen für unsere Mitarbeiter weltweit. Wir geben ihnen auf diese Weise die nötige Flexibilität, ihre individuelle Situation mit den Anforderungen aus ihrer Aufgabe bei Henkel ausgewogen zu verbinden (siehe unten).



Flexible Arbeitsangebote für eine bessere Work-Life-Balance

Ein oder zwei Tage in der Woche arbeitet der brasilianische Henkel-IT-Analyst João Alves von zu Hause und spart so eine vierstündige Fahrt zwischen seinem Haus und dem Henkel-Büro in São Paulo.

Nach einer schweren Erkrankung haben seine Vorgesetzte, Adriana Bianca, und er seine Aufgaben analysiert.

Gemeinsam kamen sie zu dem Ergebnis, einen Heimarbeitsplatz für ihn einzurichten.

Die Flexibilität, Privat- und Berufsleben besser in Einklang zu bringen, hat dazu geführt, dass João Alves seine Produktivität steigern konnte – und seine Gesundheit erhalten kann.

Unser Vorstand



Jan-Dirk Auris

Mitglied des Vorstands
und zuständig für den
Unternehmensbereich
Adhesive Technologies

Geboren in Köln,
Deutschland,
am 1. Februar 1968;
seit 1984 bei Henkel.

Bruno Piacenza

Mitglied des Vorstands
und zuständig für den
Unternehmensbereich
Laundry & Home Care

Geboren in Paris,
Frankreich,
am 22. Dezember 1965;
seit 1990 bei Henkel.

Hans Van Bylen

Mitglied des Vorstands
und zuständig für den
Unternehmensbereich
Beauty Care

Geboren in Berchem,
Belgien,
am 26. April 1961;
seit 1984 bei Henkel.



Kasper Rorsted

Vorsitzender des Vorstands

Geboren in Aarhus,
Dänemark,
am 24. Februar 1962;
seit 2005 bei Henkel.

Kathrin Menges

Mitglied des Vorstands
und zuständig für den
Unternehmensbereich Personal /
Infrastruktur-Services

Geboren in Pritzwalk,
Deutschland,
am 16. Oktober 1964;
seit 1999 bei Henkel.

Carsten Knobel

Mitglied des Vorstands
und zuständig für den Unter-
nehmensbereich Finanzen (Chief
Financial Officer) / Einkauf

Geboren in Marburg / Lahn,
Deutschland,
am 11. Januar 1969;
seit 1995 bei Henkel.

Konzernlagebericht

25 Corporate Governance

- 25 Bericht zur Corporate Governance /
Unternehmensführung
- 30 Rechtliche und regulatorische
Rahmenbedingungen
- 33 Vergütungsbericht

42 Aktien und Anleihen

- 44 Henkel in allen wichtigen Indizes vertreten
- 45 Internationale Aktionärsstruktur
- 45 Mitarbeiter-Aktienprogramm
- 45 Henkel-Anleihen
- 46 Intensive Kapitalmarkt-Kommunikation

47 Geschäftstätigkeit

- 47 Überblick
- 47 Organisation und Unternehmensbereiche

48 Strategie und Finanzziele 2016

- 48 Finanzziele 2016
- 49 Strategische Prioritäten im Überblick
- 51 Nachhaltigkeitsstrategie 2030

54 Wertmanagement und Steuerungssystem

- 54 Kapitalkosten
- 55 EVA® und ROCE

56 Geschäftsverlauf

- 56 Weltwirtschaft
- 58 Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung
- 58 Umsatz und Ergebnis
- 61 Vergleich des tatsächlichen mit dem
prognostizierten Geschäftsverlauf
- 62 Aufwandsposten
- 62 Sonstige betriebliche Aufwendungen
und Erträge
- 62 Finanzergebnis
- 62 Jahresüberschuss
- 62 Dividenden
- 62 Ergebnis je Aktie (EPS)

63 Vermögens- und Finanzlage

- 63 Akquisitionen und Divestments
- 63 Investitionen
- 64 Vermögenslage
- 65 Finanzlage
- 66 Finanzierung und Kapitalmanagement
- 67 Finanzkennzahlen

68 Mitarbeiter

71 Beschaffung

72 Produktion

74 Forschung und Entwicklung

78 Marketing und Vertrieb

80 Unternehmensbereiche

- 80 Laundry & Home Care
- 84 Beauty Care
- 88 Adhesive Technologies

92 Risikobericht

- 92 Risiken und Chancen
- 92 Risikomanagementsystem
- 94 Darstellung der wesentlichen Risikofelder
- 98 Gesamtrisiko – Beurteilung aus Sicht
des Vorstands

98 Prognosebericht

- 98 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 99 Branchenentwicklung
- 100 Chancen: Ausbau der Marktpositionen und
strikter Kostenfokus
- 100 Ausblick des Henkel-Konzerns 2013
- 101 Ausblick nach 2013

101 Nachtragsbericht

Corporate Governance der Henkel AG & Co. KGaA

Der Vorstand, der Gesellschafterausschuss und der Aufsichtsrat bekennen sich zu einer verantwortungsvollen, transparenten und auf die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichteten Führung und Kontrolle des Unternehmens. Entsprechend haben sie sich auf die folgenden drei Prinzipien verpflichtet:

- **Wertorientierung** ist die Maxime unserer Unternehmensführung.
- **Nachhaltigkeit** erreichen wir durch verantwortungsvolle Unternehmensführung.
- **Transparenz** erzielen wir mit unserer aktiven und offenen Informationspolitik.

Bericht zur Corporate Governance / Unternehmensführung

Um das Vertrauen in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Unternehmen zu fördern, wurde der Deutsche Corporate Governance Kodex (Kodex) verabschiedet. Dieser stellt die in Deutschland geltenden Regelungen sowie die international und national anerkannten Standards verantwortungsvoller Unternehmensführung dar. Der Kodex, der auf die für eine Aktiengesellschaft (AG) geltenden gesetzlichen Regelungen abstellt, wird von der Henkel AG & Co. KGaA sinngemäß angewendet. Zum besseren Verständnis beschreibt dieser Bericht neben den Grundsätzen der Führungs- und Kontrollstruktur des Unternehmens auch die Besonderheiten, die sich im Vergleich zu einer AG aus unserer spezifischen Rechtsform und Satzung ergeben, sowie die wesentlichen Rechte der Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA. Der Bericht berücksichtigt die Empfehlungen des Kodex und enthält sämtliche nach den Paragraphen (§§) 289 Absatz 4, 289a und 315 Absatz 4 des Handelsgesetzbuchs (HGB) notwendigen Angaben und Erläuterungen.

Rechtsform-/satzungsspezifische Besonderheiten der Henkel AG & Co. KGaA

Bei der Gesellschaft handelt es sich um eine Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA). Die KGaA ist eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person), bei der mindestens ein Gesellschafter den Gesellschaftsgläubigern unbeschränkt haftet (persönlich haftender Gesellschafter) und die übrigen Gesellschafter an dem in Aktien zerlegten Grundkapital beteiligt sind, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten

der Gesellschaft zu haften (Kommanditaktionäre, § 278 Absatz 1 des Aktiengesetzes [AktG]).

- Bei der KGaA handelt es sich in ihrer rechtlichen Ausgestaltung um eine Mischform aus Aktiengesellschaft und Kommanditgesellschaft mit Schwerpunkt im Aktienrecht. Zu einer AG bestehen im Wesentlichen folgende Unterschiede: Die Aufgaben des Vorstands einer AG nimmt bei der Henkel AG & Co. KGaA die Henkel Management AG – handelnd durch ihren Vorstand – als alleinige persönlich haftende Gesellschafterin wahr (§§ 278 Absatz 2, 283 AktG in Verbindung mit Artikel 11 der Satzung).
- Im Vergleich zum Aufsichtsrat einer AG sind die Rechte und Pflichten des Aufsichtsrats einer KGaA eingeschränkt. Insbesondere hat der Aufsichtsrat nicht die Kompetenz, persönlich haftende Gesellschafter zu bestellen und deren vertragliche Bedingungen zu regeln, eine Geschäftsordnung für die Geschäftsführung zu erlassen oder zustimmungsbedürftige Geschäfte festzulegen. Bei einer KGaA ist, auch wenn sie wie Henkel dem Mitbestimmungsgesetz aus dem Jahr 1976 unterliegt, kein Arbeitsdirektor zu bestellen.
- Die Hauptversammlung einer KGaA hat grundsätzlich dieselben Rechte wie die Hauptversammlung einer AG. Zusätzlich beschließt sie über die Feststellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft und die Entlastung der persönlich haftenden Gesellschafterin sowie bei Henkel über die Wahl und Entlastung der Mitglieder des Gesellschafterausschusses. Beschlüsse der Hauptversammlung bedürfen der Zustimmung der persönlich haftenden Gesellschafterin, soweit sie Angelegenheiten betreffen, für die bei einer Kommanditgesellschaft sowohl das Einverständnis der persönlich haftenden Gesellschafter als auch der Kommanditisten erforderlich ist (§ 285 Absatz 2 AktG) oder es die Feststellung des Jahresabschlusses betrifft (§ 286 Absatz 1 AktG).

Satzungsgemäß besteht neben dem Aufsichtsrat noch ein Gesellschafterausschuss, der sich aus mindestens fünf und höchstens zehn Mitgliedern zusammensetzt, die durch die Hauptversammlung gewählt werden (Artikel 27 der Satzung). Der Gesellschafterausschuss hat insbesondere folgende Funktionen:

- Er wirkt anstelle der Hauptversammlung bei der Führung der Geschäfte der Gesellschaft mit.
- Er beschließt über Eintritt und Ausscheiden von persönlich haftenden Gesellschaftern.
- Er hat Vertretungsmacht sowie Geschäftsführungsbefugnis für die Rechtsverhältnisse

zwischen der Gesellschaft und der Henkel Management AG als persönlich haftender Gesellschafterin.

- Er übt das Stimmrecht der Gesellschaft in der Hauptversammlung der Henkel Management AG aus und wählt damit den aus drei Mitgliedern bestehenden Aufsichtsrat der Henkel Management AG, der wiederum die Mitglieder des Vorstands bestellt beziehungsweise abberuft.
- Und er erlässt für die Henkel Management AG eine Geschäftsordnung (§ 278 Absatz 2 AktG in Verbindung mit §§ 114, 161 HGB und Artikeln 8, 9 und 26 der Satzung).

Einteilung Grundkapital / Aktionärsrechte

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 437.958.750 Euro. Es ist eingeteilt in 437.958.750 Stückaktien (Aktien ohne Nennbetrag), die auf den Inhaber lauten, davon 259.795.875 auf den Inhaber lautende Stammaktien (mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 259.795.875 Euro, das entspricht 59,3 Prozent), sowie 178.162.875 auf den Inhaber lautende Vorzugsaktien (mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 178.162.875 Euro, das entspricht 40,7 Prozent). Sämtliche Aktien sind voll eingezahlt. Sammelurkunden über Aktien können ausgestellt werden; ein Anspruch auf Einzelverbriefung der Aktien besteht nicht (Artikel 6 Absatz 4 der Satzung).

Jede Stammaktie gewährt eine Stimme. Die Vorzugsaktien gewähren mit Ausnahme des Stimmrechts die jedem Aktionär zustehenden Rechte. Sofern die Hauptversammlung nicht etwas anderes beschließt, wird der Bilanzgewinn wie folgt verteilt: Zunächst erhalten die Inhaber von Vorzugsaktien eine Vorzugsdividende von 0,04 Euro je Vorzugsaktie und danach die Stammaktionäre eine Dividende von 0,02 Euro je Stammaktie; der Restbetrag wird an die Aktionäre entsprechend ihren Anteilen am Grundkapital ausgeschüttet (Artikel 35 Absatz 2 der Satzung). Sollte dieser Vorzugsbetrag in einem Jahr nicht oder nicht vollständig gezahlt und der Rückstand im nächsten Jahr nicht neben dem vollen Vorzug dieses Jahres nachgezahlt werden, so haben die Vorzugsaktionäre das Stimmrecht, bis die Rückstände nachgezahlt sind (§ 140 Absatz 2 AktG). Die Aufhebung oder Beschränkung dieses Vorzugs bedarf der Zustimmung der Vorzugsaktionäre (§ 141 Absatz 1 AktG).

Aktien mit Mehrfachstimmrechten, Vorzugsstimmrechten, Höchststimmrechten oder Son-

derrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, gibt es nicht.

Die Aktionäre nehmen nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Satzung der Henkel AG & Co. KGaA ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr. Sie üben dort ihr Stimmrecht aus – sei es persönlich, per Briefwahl, durch einen Bevollmächtigten oder durch einen Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft – und sind berechtigt, das Wort zu Gegenständen der Tagesordnung zu ergreifen sowie sachbezogene Fragen und Anträge zu stellen.

Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht Gesetz oder Satzung zwingend etwas anderes vorschreiben, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst und, soweit nach dem Gesetz eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, mit einfacher Mehrheit des vertretenen stimmberechtigten Kapitals (Artikel 24 der Satzung). Dies gilt auch für Satzungsänderungen; Änderungen des Gegenstands des Unternehmens bedürfen jedoch einer Dreiviertel-Mehrheit (§ 179 Absatz 2 AktG). Die Befugnis zur Änderung oder Ergänzung der Satzung, die nur die Fassung betreffen, ist auf den Aufsichtsrat sowie den Gesellschafterausschuss übertragen worden (Artikel 34 der Satzung).

Genehmigtes Kapital / Aktienrückkauf

Gemäß Artikel 6 Absatz 5 der Satzung besteht ein genehmigtes Kapital. Hiernach ist die persönlich haftende Gesellschafterin ermächtigt, bis zum 18. April 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder in Teilbeträgen mehrmals um bis zu insgesamt 25.600.000 Euro durch Ausgabe neuer Vorzugsaktien ohne Stimmrecht gegen Geldeinlagen zu erhöhen. Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht zu. Das Bezugsrecht kann jedoch in drei Fällen ausgeschlossen werden: erstens, um etwaige Spitzenbeträge zu verwerten; zweitens, um Gläubigern von Schuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten, die von der Gesellschaft oder von einer von ihr abhängigen Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Wandlungs- oder Optionsrechts beziehungsweise nach Erfüllung ihrer Wandlungspflicht zustünde; drittens, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags aktuellen Börsenkurs nicht wesentlich unterschreitet.

Darüber hinaus ist die persönlich haftende Gesellschafterin ermächtigt, bis zum 18. April 2015 Stamm- oder Vorzugsaktien der Gesellschaft mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von höchstens 10 Prozent zu erwerben. Die Ermächtigung kann zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck ausgeübt werden. Unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre können eigene Aktien insbesondere an Dritte zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen übertragen werden. Auch können eigene Aktien gegen Barzahlung veräußert werden, sofern der Kaufpreis den aktuellen Börsenpreis zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Ferner dürfen eigene Aktien auch zur Erfüllung von Wandlungs- oder Optionsrechten, die von der Gesellschaft eingeräumt wurden, verwendet werden. Die persönlich haftende Gesellschafterin wurde darüber hinaus ermächtigt, eigene Aktien mit Zustimmung des Gesellschafterausschusses und des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen.

Soweit Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben beziehungsweise verwendet werden, darf der anteilige Betrag am Grundkapital solcher Aktien insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht übersteigen.

Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Soweit die Mitarbeiter im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienprogramms Henkel-Vorzugsaktien erwerben, unterliegen diese Aktien einer firmenseitigen privatrechtlichen Haltefrist von drei Jahren – gerechnet ab dem ersten Tag der jeweiligen Teilnahmeperiode –, vor deren Ablauf die Aktien grundsätzlich nicht veräußert werden dürfen.

Auch mit den Mitgliedern des Vorstands bestehen vertragliche Vereinbarungen über Haltefristen für Henkel-Vorzugsaktien, die diese aus der jährlichen variablen Vergütung erwerben müssen (zu weiteren Einzelheiten siehe den Vergütungsbericht auf den Seiten 33 bis 41).

Bedeutende Aktionäre

Gemäß den der Gesellschaft zugegangenen Mitteilungen vom 13. Dezember 2012 werden insgesamt 53,65 Prozent der Stimmrechte von den Mitgliedern des Aktienbindungsvertrags Henkel gehalten. Dieser Vertrag wurde zwischen Mitgliedern der Familien der Nachfahren des Unternehmensgründers Fritz Henkel abgeschlossen; er

enthält Beschränkungen bezüglich der Übertragungen der hiervon erfassten Stammaktien (Artikel 7 der Satzung).

Anderweitige direkte oder indirekte Beteiligungen am Grundkapital, die 10 Prozent der Stimmrechte übersteigen, sind uns nicht gemeldet worden und auch nicht bekannt.

Zusammenwirken von Vorstand, Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss; Ausschüsse

Der Vorstand der Henkel Management AG (Vorstand), dem die Leitung des Gesamtunternehmens einschließlich Planung, Koordination, Allokation der Ressourcen und Kontrolle/Risikomanagement obliegt, der Aufsichtsrat und der Gesellschafterausschuss der Gesellschaft arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen.

Die Mitglieder des Vorstands sind für die Führung der Geschäfte von Henkel in ihrer Gesamtheit verantwortlich. Hierbei sind den einzelnen Mitgliedern des Vorstands durch den Geschäftsverteilungsplan bestimmte Arbeitsgebiete zugewiesen, für die sie in erster Linie Verantwortung tragen. Die Mitglieder des Vorstands arbeiten kollegial zusammen; sie unterrichten sich über alle wesentlichen Vorfälle aus ihren Arbeitsgebieten und stimmen sich über alle Maßnahmen ab, von denen mehrere Arbeitsgebiete betroffen sind. Weitere Einzelheiten der Zusammenarbeit im Vorstand und die Geschäftsverteilung regelt eine vom Aufsichtsrat der Henkel Management AG erlassene Geschäftsordnung. Der Vorstand fasst seine Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen; bei Stimmgleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.

Der Vorstand stimmt die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Gesellschafterausschuss ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung.

Im Sinn einer guten Unternehmensführung informiert der Vorstand den Aufsichtsrat und den Gesellschafterausschuss der Gesellschaft regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Geschäftspolitik, der Unternehmensplanung, der Rentabilität, der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft und der wesentlichen Konzernunternehmen sowie über die Risikolage und das Risikomanagement.

Für Geschäfte von grundlegender Bedeutung hat der Gesellschafterausschuss in einer Geschäfts-

53,65 %

der Stimmrechte von den Mitgliedern des Aktienbindungsvertrags Henkel gehalten.

ordnung für die Henkel Management AG in ihrer Funktion als alleinige persönlich haftende Gesellschafterin Zustimmungsvorbehalte festgelegt (Artikel 26 der Satzung). Hierzu gehören insbesondere Entscheidungen oder Maßnahmen, die die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage des Unternehmens wesentlich verändern. Der Vorstand beachtet diese Zustimmungsvorbehalte des Gesellschafterausschusses ebenso wie die Entscheidungszuständigkeiten der Hauptversammlung der Gesellschaft.

Der Gesellschafterausschuss fasst seine Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Er hat einen Finanz- sowie einen Personalausschuss eingerichtet, dem jeweils fünf seiner Mitglieder angehören.

Der Finanzausschuss befasst sich insbesondere mit Finanzangelegenheiten, Fragen der Finanzstrategie, der finanziellen Lage und Ausstattung, der Steuer- und Bilanzpolitik sowie des Risikomanagements des Unternehmens. Außerdem bereitet er die entsprechenden Entscheidungen des Gesellschafterausschusses vor, soweit ihm nicht die Entscheidungszuständigkeit übertragen wurde.

Der Personalausschuss befasst sich insbesondere mit der Erörterung von Personalangelegenheiten der Mitglieder des Vorstands und mit Fragen der Personalstrategie sowie der Vergütung und bereitet die entsprechenden Entscheidungen des Gesellschafterausschusses vor, soweit ihm nicht die Entscheidungszuständigkeit übertragen wurde. Auch befasst er sich mit Fragen der Nachfolgeplanung sowie der Managementpotenziale innerhalb der einzelnen Unternehmensbereiche. Hierbei trägt er dem Gesichtspunkt der Vielfalt (Diversity) Rechnung.

Aufgabe des Aufsichtsrats ist es, den Vorstand bei der Führung der Geschäfte zu beraten und zu überwachen. Auch prüft er den Jahresabschluss der Henkel AG & Co. KGaA und den Konzernabschluss unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und unterbreitet der Hauptversammlung einen Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers.

Der Aufsichtsrat tagt in der Regel viermal im Jahr. Er fasst seine Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen; bei Stimmgleichheit gibt die Stimme der Vorsitzenden den Ausschlag. Der Aufsichtsrat hat einen Prüfungs- und einen Nominierungsausschuss gebildet.

Dem Prüfungsausschuss gehören je drei auf Vorschlag der Anteilseignervertreter und der Arbeitnehmervertreter gewählte Aufsichtsratsmitglieder an; der Vorsitzende des Prüfungsausschusses wird auf Vorschlag der Anteilseignervertreter gewählt. Entsprechend den gesetzlichen Vorschriften muss dem Prüfungsausschuss mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats angehören, das über Sachverstand auf den Gebieten der Rechnungslegung und der Abschlussprüfung verfügt. Die im Jahr 2012 amtierenden Vorsitzenden des Prüfungsausschusses, Herr Dr. Bernhard Walter und Herr Prof. Dr. Theo Siegert, die nicht Vorsitzende des Aufsichtsrats oder ein ehemaliges Mitglied des Vorstands sind oder waren, erfüllen diese Anforderungen. Der Prüfungsausschuss, der in der Regel viermal im Jahr tagt, bereitet die Verhandlungen und Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über die Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie die Verabschiedung des Vorschlags an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers vor, erteilt die Prüfungsaufträge an den Abschlussprüfer und legt die Prüfungsschwerpunkte sowie die Vergütung für Prüfungs- und sonstige Beratungsleistungen des Abschlussprüfers fest. Auch überwacht er die Unabhängigkeit und Qualifikation des Abschlussprüfers, holt eine Unabhängigkeitserklärung des Abschlussprüfers ein und wertet diese aus. Darüber hinaus befasst er sich mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und der Internen Revision sowie mit Fragen der Compliance. Weiterhin erörtert er die Quartalsabschlüsse und den Halbjahresfinanzbericht vor deren Veröffentlichung im Beisein des Abschlussprüfers mit dem Vorstand.

Dem Nominierungsausschuss gehören die Vorsitzende des Aufsichtsrats sowie zwei weitere Anteilseignervertreter an, die auf Vorschlag der Anteilseignervertreter gewählt werden; den Vorsitz im Nominierungsausschuss führt die Vorsitzende des Aufsichtsrats. Der Nominierungsausschuss bereitet die Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern (Anteilseignervertreter) vor.

Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss führen in regelmäßigen Abständen eine Selbstbeurteilung der Effizienz ihrer Tätigkeit und der Tätigkeit der Ausschüsse durch. Diese Selbstbeurteilung erfolgt auf Basis eines umfangreichen Fragen-

katalogs, wobei auch Fragen der Corporate Governance sowie Verbesserungsmöglichkeiten behandelt werden.

Gemäß dem Kodex sind Interessenkonflikte in geeigneter Form dem Aufsichtsrat beziehungsweise dem Gesellschafterausschuss gegenüber offenzulegen, insbesondere solche, die aufgrund einer Beratung von oder Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern entstehen können. Wesentliche Interessenkonflikte, die nicht nur vorübergehender Natur sind, sollen zur Beendigung des Mandats im Weg der Amtsniederlegung führen.

Einige Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses sind oder waren im vergangenen Jahr in führenden Positionen bei anderen Unternehmen tätig. Soweit Henkel mit diesen Unternehmen Geschäfte tätigt, gelten hierbei Bedingungen wie unter fremden Dritten. Solche Geschäfte berühren nach unserer Ansicht die Unabhängigkeit der betreffenden Mitglieder nicht.

Zur Zusammensetzung von Vorstand, Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss sowie der von Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss gebildeten Ausschüsse verweisen wir auf die Darstellung auf den Seiten 166 bis 169. Die Vergütung ist im Vergütungsbericht auf den Seiten 33 bis 41 detailliert dargestellt.

Ziele des Aufsichtsrats hinsichtlich seiner Zusammensetzung

Aufgrund der Neufassung des Kodex vom 15. Mai 2012 hat der Aufsichtsrat die unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation im Geschäftsjahr 2010 festgelegten Ziele für seine Zusammensetzung aktualisiert. Diese Ziele wird der Aufsichtsrat bei seinen Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung sowohl bei turnusmäßigen Neuwahlen als auch bei Ersatzwahlen berücksichtigen:

- Die Mitglieder des Aufsichtsrats sollen insgesamt über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen. Hierzu gehören insbesondere Erfahrungen und Kenntnisse auf den Gebieten Unternehmensführung, Rechnungswesen und Rechnungslegung, Controlling/Risikomanagement und Governance/Compliance sowie in Fragen von Forschung und Entwicklung, Produktion/Technik, Marketing/Vertrieb sowie Kenntnisse im Industrie- beziehungsweise

Konsumentengeschäft und der wesentlichen Märkte, in denen Henkel tätig ist. Auch sollen die Aufsichtsratsmitglieder ausreichend Zeit für die Wahrnehmung ihres Mandats haben.

- Die internationale Tätigkeit des Unternehmens soll sich angemessen in der Besetzung des Aufsichtsrats widerspiegeln. Daher wird angestrebt, dass dem Aufsichtsrat mehrere Mitglieder mit einem internationalen Hintergrund angehören. Auch soll bei Wahlvorschlägen auf eine angemessene Beteiligung von Frauen geachtet werden. Hierbei wird ein Anteil von 30 Prozent als grundsätzlich angemessen betrachtet. Es wird angestrebt, diesen Anteil bei anstehenden Neuwahlen beziehungsweise Ergänzungswahlen zu wahren oder wenn möglich zu erhöhen.
- Ferner soll dem Aufsichtsrat eine angemessene Zahl an unabhängigen Mitgliedern angehören. So sollen dem Aufsichtsrat insbesondere nicht mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands angehören und auch keine Personen, die Organfunktionen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern ausüben oder in geschäftlichen beziehungsweise persönlichen Beziehungen zum Unternehmen oder den Mitgliedern des Vorstands stehen, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen können. Unter der Annahme, dass allein die Ausübung des Aufsichtsratsmandats als Arbeitnehmervertreter keine Zweifel an der Erfüllung der Unabhängigkeitskriterien im Sinn von Ziffer 5.4.2 des Kodex begründet, sollen dem Aufsichtsrat insgesamt mindestens 13 Mitglieder angehören, die unabhängig im Sinn des Kodex sind. Hierbei wird in Übereinstimmung mit der Tradition der Gesellschaft als einem offenen Familienunternehmen das Halten einer Kontrollbeteiligung beziehungsweise die Zurechnung einer Kontrollbeteiligung aufgrund der Mitgliedschaft im Aktienbindungsvertrag der Familie Henkel nicht als ein Umstand angesehen, der als solcher einen Interessenkonflikt im vorstehenden Sinn begründet. Unabhängig davon sollen jedoch in der Regel mindestens drei der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat weder Mitglied des Aktienbindungsvertrags der Familie Henkel noch Mitglied des Gesellschafterausschusses beziehungsweise des Aufsichtsrats der Henkel Management AG sein. Außerdem sollen der Hauptversammlung keine Personen vorgeschlagen werden, die zum Zeitpunkt der Wahl das 70. Lebensjahr bereits vollendet haben.

Rund **38 %**
Anteil von Frauen
im Aufsichtsrat.

Stand der Umsetzung der Ziele

Insgesamt verfügt der Aufsichtsrat über die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung seiner Aufgaben erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen. Insbesondere gehören dem Aufsichtsrat mehrere Aufsichtsratsmitglieder mit internationaler Geschäftserfahrung oder sonstigem internationalem Bezug an. Kein Aufsichtsratsmitglied überschreitet das angestrebte Höchstalter.

Derzeit sind sechs der 16 Aufsichtsratsmitglieder Frauen; dies entspricht einem Anteil von rund 38 Prozent. Nach dem Ergebnis der am 11. Januar 2013 nach den Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes durchgeführten Wahl der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat, die ihr Amt mit Wirkung ab Beendigung der am 15. April 2013 stattfindenden Hauptversammlung antreten, wird sich auch nach der Hauptversammlung 2013 der Anteil von Frauen im Aufsichtsrat weiterhin auf rund 38 Prozent belaufen.

Kein von der Hauptversammlung gewähltes Aufsichtsratsmitglied ist ein ehemaliges Vorstandsmitglied der Gesellschaft oder übt Organfunktionen oder Beratungsaufgaben bei wesentlichen Wettbewerbern aus oder steht in geschäftlichen beziehungsweise persönlichen Beziehungen zum Unternehmen oder den Mitgliedern des Vorstands, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen. Vier der acht Anteilseignervertreter sind kein Mitglied des Aktienbindungsvertrags der Familie Henkel, sieben der acht Anteilseignervertreter gehören weder dem Gesellschafterausschuss noch dem Aufsichtsrat der Henkel Management AG an.

Transparenz / Kommunikation

Eine aktive und offene Informationspolitik, die eine zeitnahe und kontinuierliche Kommunikation beinhaltet, ist ein wesentlicher Bestandteil wertorientierten Handelns bei Henkel. Unter Berücksichtigung dieser Prinzipien werden Aktionäre, Aktionärsvereinigungen, die Teilnehmer am Kapitalmarkt, Finanzanalysten, die Medien und die Öffentlichkeit über die aktuelle Situation sowie wesentliche geschäftliche Veränderungen der Henkel-Gruppe informiert. Dabei beachten wir das Gleichbehandlungsgebot. Sämtliche Informationen sind zeitnah im Internet verfügbar.

Die regelmäßige Finanzberichterstattung erfolgt ebenfalls zeitnah. Die Termine der wesentlichen wiederkehrenden Veröffentlichungen einschließ-

lich der Termine der Bilanzpressekonferenz sowie der Hauptversammlung werden im Finanzkalender bekannt gemacht, der auch über das Internet verfügbar ist.

Fortschritte und Ziele des Unternehmens in den Bereichen Umwelt, Sicherheit, Gesundheit und gesellschaftliche Verantwortung werden jährlich im Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Weiterhin werden Aktionäre, Medien und Öffentlichkeit regelmäßig und umfassend durch Presseinformationen und Veranstaltungen informiert. Soweit Tatsachen eingetreten sind, die geeignet sind, den Börsenpreis der Henkel-Aktien wesentlich zu beeinflussen, wird hierüber in Form von Ad-hoc-Mitteilungen berichtet.

Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

Unser Geschäft unterliegt den jeweiligen nationalen Vorschriften sowie – im Rahmen der Europäischen Union (EU) – zunehmend auch harmonisierten europaweit geltenden Regelungen. Darüber hinaus bestehen in einigen Teilbereichen Auflagen aus Genehmigungsbescheiden oder Erlaubnissen.

Im Rahmen der Herstellung der Produkte unterliegen wir insbesondere Vorschriften in Bezug auf Registrierung, Evaluierung, Verwendung, Lagerung, Transport und Handhabung bestimmter Substanzen sowie in Bezug auf Emissionen, Abwässer und Abfälle. Auch für die Errichtung und den Betrieb von Anlagen sind rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen zu beachten – einschließlich Vorschriften über die Sanierung von Altlasten.

Die für uns relevanten produktbezogenen Vorschriften betreffen vor allem Inhaltsstoffe sowie die Sicherheit bei der Herstellung und im Umgang mit diesen Produkten und deren Inhaltsstoffen, bei deren Verpackung sowie bei der Vermarktung. Dabei handelt es sich insbesondere um stoffrechtliche Vorschriften, Verwendungsverbote und -beschränkungen, um Prüf-, Kennzeichnungs- und Warnvorschriften sowie um produkt haftungsrechtliche Regelungen.

Unsere internen Standards sollen gewährleisten, dass die rechtlichen Anforderungen eingehalten werden und die Produktionsanlagen und Produkte sicher sind. Diese Vorgaben setzen wir im Rahmen unserer Managementsysteme um und überprüfen sie regelmäßig. Dazu gehört auch,

relevante rechtliche und regulatorische Anforderungen und Veränderungen frühzeitig zu beobachten und zu bewerten.

Grundsätze der Unternehmensführung / Compliance

Die Mitglieder des Vorstands führen die Geschäfte des Unternehmens mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Unternehmensleiters nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung der Henkel Management AG und der Satzung der Henkel AG & Co. KGaA, der Geschäftsordnung für den Vorstand, der Regelungen der für sie geltenden Anstellungsverträge sowie der vom Vorstand beschlossenen Compliance-Richtlinien und gefassten Beschlüsse.

Unternehmensführungsgrundsätze, die über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehen, leiten sich aus unserer Vision und unseren Werten ab. Für den Erfolg des Unternehmens ist ein gemeinsames Verständnis des unternehmerischen Handelns Voraussetzung. Die Vision des Unternehmens gibt seinen Gremien sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit die Richtung und das Ziel vor. Sie bekräftigt unseren Anspruch, in allem, was wir tun, hohen ethischen Anforderungen Rechnung zu tragen.

Unsere Vision:

- Global führend mit Marken und Technologien.

Unsere Vision ist das Fundament für ein Unternehmen mit gemeinsamen Werten.

Unsere Werte:

- Wir stellen unsere Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns.
- Wir schätzen, fordern und fördern unsere Mitarbeiter.
- Wir streben herausragenden und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg an.
- Wir verpflichten uns, unsere führende Rolle im Bereich Nachhaltigkeit auszubauen.
- Wir gestalten unsere Zukunft auf dem Fundament eines erfolgreichen Familienunternehmens.

Diese Werte leiten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei allen Entscheidungen in ihrem Arbeitsalltag, sie bilden die Orientierungsgrundlage für ihr Verhalten und Handeln.

Anspruch von Henkel ist es, alle Geschäfte in ethisch und rechtlich einwandfreier Weise zu tätigen. Daher erwartet Henkel von allen Mit-

arbeiterinnen und Mitarbeitern, dass sie neben den internen Regeln alle relevanten Gesetze befolgen, Interessenkonflikte vermeiden, die Vermögenswerte von Henkel schützen sowie die gesellschaftlichen Werte der Länder und Kulturkreise, in denen Henkel Geschäfte tätigt, respektieren. Dazu hat der Vorstand konzernweit geltende Codes, Standards und Richtlinien mit verbindlichen Vorgaben erlassen. Diese sind nicht statisch, sondern werden weiterentwickelt und den sich laufend ändernden rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen angepasst, denen Henkel als global tätiges Unternehmen unterliegt. Der Code of Conduct unterstützt die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei ethischen und rechtlichen Fragen. Die Leadership Principles definieren den Handlungsrahmen für Führungskräfte. Der Code of Corporate Sustainability beschreibt die Grundsätze nachhaltigen und gesellschaftlich verantwortlichen Wirtschaftens. Durch diese Codes wird auch der Global Compact der Vereinten Nationen bei Henkel umgesetzt.

Compliance im Sinn des Einhaltens von Gesetzen und Richtlinien ist integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse. Henkel hat eine unternehmensweite Compliance-Organisation mit lokal beziehungsweise regional verantwortlichen Compliance Officers eingerichtet, die vom General Counsel & Chief Compliance Officer mit weltweiter Zuständigkeit geführt wird. Der General Counsel & Chief Compliance Officer, unterstützt vom Corporate Compliance Office sowie einem interdisziplinär zusammengesetzten Compliance & Risk Committee, steuert die Compliance-Aktivitäten auf der Ebene des Gesamtunternehmens, koordiniert Trainings, kontrolliert, inwieweit die externen wie internen Anforderungen erfüllt sind, und unterstützt das Unternehmen bei der Weiterentwicklung und Durchsetzung der Standards.

Die lokalen beziehungsweise regionalen Compliance Officers sind verantwortlich für die Schulungs- und Umsetzungsmaßnahmen, die auf die lokalen beziehungsweise regionalen Erfordernisse zugeschnitten sind, sowie für die entsprechende Beaufsichtigung. Sie berichten über die lokal oder regional zuständigen Presidents an das Corporate Compliance Office beziehungsweise den General Counsel & Chief Compliance Officer. Der General Counsel & Chief Compliance Officer berichtet regelmäßig an den Vorstand sowie an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über festgestellte Compliance-Verstöße.

Das Thema Compliance ist auch ein fester Bestandteil der Zielvereinbarung mit allen Führungskräften im Konzern. Diese sind aufgrund ihrer Stellung besonders verpflichtet, Vorbild für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein, die Compliance-Regelungen zu kommunizieren und deren Durchsetzung durch geeignete organisatorische Maßnahmen sicherzustellen.

Ein wesentliches Element von Compliance ist auch der Umgang mit Beschwerden und Hinweisen auf ein Fehlverhalten. Zusätzlich zu den internen Berichts- und Beschwerdewegen besteht für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Möglichkeit, Hinweise auf schwerwiegende Verstöße auch anonym über eine Compliance Hotline, die von einem externen Anbieter betrieben wird, an das Corporate Compliance Office zu melden. Dessen Leiter kann dann die entsprechenden Maßnahmen einleiten.

Die Schwerpunkte der konzernweiten Compliance-Aktivitäten liegen auf den Bereichen Sicherheit, Umwelt und Gesundheit sowie auf den Gebieten Kartellrecht und Korruptionsbekämpfung. In unserem Code of Conduct, in den darauf basierenden Konzernrichtlinien sowie in weiteren Publikationen hat der Vorstand eindeutig seine ablehnende Haltung zu allen Compliance-Verstößen zum Ausdruck gebracht, insbesondere zu Kartell- und Korruptionsverstößen. Verstöße hiergegen werden in keiner Weise geduldet. Für Henkel sind Bestechungen, Kartellabsprachen oder sonstige Regelverstöße keine Mittel, um Geschäfte abzuschließen.

Ein weiterer Compliance-Bereich betrifft das Kapitalmarktrecht. In Ergänzung zu den gesetzlichen Bestimmungen regeln interne Richtlinien den Umgang mit potenziell kurserheblichen Sachverhalten und Informationen. So gibt es ein aus Vertretern verschiedener Abteilungen zusammengesetztes „Ad-hoc-Committee“, das potenziell kurserhebliche Sachverhalte auf ihre Ad-hoc-Relevanz überprüft, um einen gesetzeskonformen Umgang mit Insiderinformationen sicherzustellen. Auch bestehen für die Mitglieder von Vorstand, Gesellschafterausschuss und Aufsichtsrat sowie für Mitarbeiter, die aufgrund ihrer Funktion oder ihrer Einbindung in Projekte Zugang zu Insiderinformationen haben, über die gesetzlichen Verbote hinausgehende Verhaltenspflichten. Über diesen Personenkreis wird ein Insiderverzeichnis geführt.

Weitere Einzelheiten zur Corporate Governance sowie zu den Grundsätzen der Unternehmensführung finden Sie auf der Internetseite www.henkel.de/ir

Anwendung des Kodex

Unter Berücksichtigung der rechtsform- und satzungsspezifischen Besonderheiten entspricht die Henkel AG & Co. KGaA mit einer Ausnahme den Empfehlungen (Soll-Vorschriften) des Kodex in seiner aktuellen Fassung: Soweit nicht weitergehende gesetzliche Verpflichtungen bestehen, wird zur Wahrung der schutzwürdigen Interessen und der Privatsphäre derjenigen Organmitglieder, die Mitglieder der Familie Henkel sind, deren Aktienbesitz nicht angegeben. Der Kodex sieht eine Angabe ab einer Beteiligung von 1 Prozent vor. Gemäß der Entsprechenserklärung werden zu dem von sämtlichen Mitgliedern eines Gremiums insgesamt gehaltenen Aktienbesitz folgende Angaben gemacht: Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses halten jeweils in ihrer Gesamtheit mehr als 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Die Mitglieder des Vorstands halten insgesamt weniger als 1 Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien.

Darüber hinaus folgt Henkel – unter Berücksichtigung der rechtsform- sowie satzungsspezifischen Besonderheiten – den Anregungen (Kann-Vorschriften) des Kodex.

Die jeweiligen Entsprechenserklärungen, einschließlich der Begründungen der Abweichungen von Empfehlungen, sind auf der Internetseite www.henkel.de/ir eingestellt.

Directors' Dealings

Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses sowie ihnen nahestehende Personen sind nach Paragraph 15a Wertpapierhandelsgesetz (WpHG, sogenannte Directors' Dealings) verpflichtet, Geschäfte mit Aktien der Henkel AG & Co. KGaA oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente offenzulegen, sofern der Wert der von dem Mitglied und ihm nahestehenden Personen getätigten Geschäfte im Kalenderjahr die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt. Die der Gesellschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr gemeldeten Geschäfte wurden ordnungsgemäß veröffentlicht und sind auf der Internetseite www.henkel.de/ir zugänglich.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht fasst die Grundzüge der Vergütungssysteme zusammen für den Vorstand, die Henkel Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin, den Aufsichtsrat und den Gesellschafterausschuss der Henkel AG & Co. KGaA sowie den Aufsichtsrat der Henkel Management AG; er erläutert außerdem die Höhe und Struktur der Vergütung.

Der Vergütungsbericht berücksichtigt die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und enthält sämtliche nach den Paragraphen 285 Satz 1 Nummer 9, 289 Absatz 2 Nummer 5, 314 Absatz 1 Nummer 6 und 315 Absatz 2 Nummer 4 HGB erforderlichen Angaben und Erläuterungen. Eine zusätzliche Darstellung dieser Angaben im Anhang erfolgt daher nicht.

1. Vergütung des Vorstands

Festlegung, Höhe und Struktur

Die Vergütung für die Mitglieder des Vorstands der Henkel Management AG wird – nach vorheriger Erörterung im Personalausschuss des Gesellschafterausschusses – durch den Aufsichtsrat der Henkel Management AG festgelegt, der mit drei Mitgliedern des Gesellschafterausschusses besetzt ist.

Höhe und Struktur der Vergütung des Vorstands orientieren sich an der Größe und der internationalen Tätigkeit des Unternehmens, seiner wirtschaftlichen und finanziellen Lage, dem Erfolg und den Zukunftsaussichten sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung seines Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Die Vergütung richtet sich darüber hinaus nach den Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen und der Leistung des Gesamtvorstands. Bei der Ausgestaltung der jährlichen variablen Vergütungsbestandteile werden sowohl positive als auch negative Entwicklungen berücksichtigt. Die Vergütung ist insgesamt so bemessen, dass sie international wettbewerbsfähig ist und Anreiz für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung und die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts in einem dynamischen Umfeld bietet.

Der Aufsichtsrat der Henkel Management AG überprüft das Vergütungssystem für den Vorstand regelmäßig. So hat er – insbesondere unter Berücksichtigung der seit der letzten Anpassung im Jahr 2009 erfolgten Entwicklung der Vorstandsvergütung der im DAX 30 notierten Unternehmen – mit Wirkung vom Geschäftsjahr 2012 an die Festvergütung für ein ordentliches Vorstandsmitglied von bisher 642.000 Euro jährlich auf 700.000 Euro jährlich erhöht. Hiernach ergibt sich für ein ordentliches Vorstandsmitglied – Vergleichbarkeit der Verantwortungsbereiche unterstellt – bei Erfüllen aller Erfolgsziele zu 100 Prozent (= „at target“) eine jährliche Gesamtvergütung (ohne sonstige Bezüge und Pensionszusagen) in Höhe von rund 2,3 Mio Euro. Hiervon entfallen rund 30 Prozent auf die feste Vergütung, rund 60 Prozent auf die jährliche variable Vergütung und rund 10 Prozent auf das Long Term Incentive. Unter Berücksichtigung des aus der jährlichen variablen Vergütung zu erbringenden Eigeninvestments in Höhe von rund 40 Prozent entfallen damit insgesamt rund 35 Prozent auf die erfolgsabhängigen kurzfristig ausgerichteten und weitere 35 Prozent auf die erfolgsabhängigen langfristig ausgerichteten Vergütungsbestandteile. Darüber hinaus kann der Aufsichtsrat der Henkel Management AG bei besonderen Leistungen nach pflichtgemäßem Ermessen eine Sonderzahlung gewähren.

Vergütungsstruktur („at target“)

Festvergütung: 30 Prozent	Kurzfristige Komponenten: 35 Prozent	Langfristige Komponenten: 35 Prozent
	35 Prozentpunkte aus jährlicher variabler Vergütung (Barkomponente)	25 Prozentpunkte aus jährlicher variabler Vergütung (Eigeninvestment in Henkel-Vorzugsaktien)
		10 Prozentpunkte aus Long Term Incentive

Im Einzelnen:

Festvergütung

Die erfolgsunabhängige Festvergütung beträgt für ein ordentliches Vorstandsmitglied – Vergleichbarkeit der Verantwortungsbereiche unterstellt – 700.000 Euro pro Jahr und wird in zwölf monatlichen Raten ausgezahlt. Sie berücksichtigt die übertragene Funktion und Verantwortung sowie die Marktbedingungen.

Jährliche variable Vergütung

Die jährliche variable Vergütung beinhaltet in Höhe von rund 60 Prozent eine erfolgsabhängige jahresbezogene Komponente und in Höhe von rund 40 Prozent einen langfristigen variablen Bestandteil, der als Eigeninvestment in Henkel-Vorzugsaktien mit einer Mindesthaltefrist von drei Jahren ausgestaltet ist.

Ermittlung der jährlichen variablen Vergütung

Erfolgsparameter der jährlichen variablen Vergütung sind zum überwiegenden Teil die im betreffenden Geschäftsjahr erzielte Rendite auf das eingesetzte Kapital (Return on Capital Employed, abgekürzt ROCE) und das Ergebnis je Vorzugsaktie (Earnings per Share, abgekürzt EPS) – beide jeweils um Sondereinflüsse bereinigt. Mit diesen Erfolgsparametern wird ein profitables Wachstum von Henkel honoriert. Zum anderen fließen folgende Faktoren in die Bemessung der jährlichen variablen Vergütung für das jeweilige Vorstandsmitglied ein: das Konzernergebnis sowie das Ergebnis des verantworteten Unternehmensbereichs, die Führung des jeweiligen Unternehmensbereichs sowie die persönliche Leistung des jeweiligen Vorstandsmitglieds.

Bei der Festlegung der jährlichen variablen Vergütung wird auch die nach dem Ablauf des Geschäftsjahres erkennbare Nachhaltigkeit des wirtschaftlichen Erfolgs und der Leistung der Vorstände in angemessener Weise durch den Aufsichtsrat der Henkel Management AG berücksichtigt.

Insgesamt wird die jährliche variable Vergütung durch eine Auszahlungs-Deckelung („Cap“) begrenzt, so dass die Auszahlung zwischen 0 und 230 Prozent des „at target“-Betrags liegen kann.

Kurzfristige und langfristige Komponenten der jährlichen variablen Vergütung

Die jährliche variable Vergütung wird nachträglich einmal jährlich ausgezahlt, und zwar nach der Feststellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft durch die Hauptversammlung. Hierbei wird die jährliche variable Vergütung in voller Höhe in bar ausbezahlt, wobei die Auszahlung zu rund 60 Prozent zur freien Verfügung erfolgt. In Höhe der verbleibenden rund 40 Prozent erwerben die Vorstandsmitglieder über die Börse zu dem zum Erwerbszeitpunkt aktuellen Kurs Henkel-Vorzugsaktien (Eigeninvestment), die in ein Sperrdepot mit einer entsprechenden Verfügungsbeschränkung eingelegt werden. Die Halte-

frist läuft grundsätzlich jeweils bis zum 31. Dezember des dritten, auf die Tätigkeit des Eigeninvestments folgenden Kalenderjahres. Durch das Eigeninvestment ist sichergestellt, dass die Vorstandsmitglieder mit diesem Vergütungsanteil an der langfristigen Entwicklung des Unternehmens teilnehmen.

Long Term Incentive (LTI)

Das Long Term Incentive ist eine variable, auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Barvergütung, die von der zukünftigen Steigerung des EPS in einem Zeitraum von drei Jahren (Performance-Zeitraum) abhängt.

Nach Ablauf des Performance-Zeitraums wird die Zielerreichung gemäß der im Performance-Zeitraum erreichten EPS-Steigerung durch den Aufsichtsrat der Henkel Management AG festgestellt. Verglichen wird hierbei das EPS, das in dem dem Vergütungsjahr vorhergegangenen Geschäftsjahr erreicht wurde, mit dem EPS des dem Vergütungsjahr nachfolgenden zweiten Geschäftsjahres. Für die Berechnung der Steigerung ist jeweils das in den uneingeschränkt testierten und gebilligten Konzernabschlüssen der betreffenden Geschäftsjahre ausgewiesene – um Sondereinflüsse bereinigte – Ergebnis je Vorzugsaktie maßgebend.

Insgesamt wird das Long Term Incentive durch ein Auszahlungs-Cap begrenzt, so dass die Auszahlung zwischen 0 und 230 Prozent des „at target“-Betrags liegen kann.

Pensionszusagen

Das Ruhegehalt derjenigen Vorstandsmitglieder, die bereits vor dem 1. Januar 2005 der damaligen Geschäftsführung (der Henkel KGaA) angehörten, beläuft sich auf einen bestimmten Prozentsatz der zuletzt gezahlten Festvergütung („Defined Benefit“).

Zum 1. Januar 2005 haben wir die Pensionszusagen für neu bestellte Mitglieder auf ein beitragsorientiertes Pensionssystem („Defined Contribution“) umgestellt. Hierbei erhalten die Mitglieder im Versorgungsfall ein Alterskapital in Form einer Einmalzahlung sowie eine laufende Basispension. Das Alterskapital setzt sich aus der Summe der jährlichen Zuführungen zusammen, die sich aus einem bestimmten – für alle Mitglieder gleichen – Prozentsatz der „at target“-Vergütung ergeben. Hierbei nimmt der jährliche Zuführungsbetrag in einem gewissen Umfang an der Entwicklung der aktuell in dem betreffenden Geschäftsjahr ausgezahlten Barvergütung (Fest-

vergütung nebst jährlicher variabler Vergütung) teil. Etwaige bereits vor Bestellung im Unternehmen erdiente Pensionsanswartschaften werden in Form eines Pensionsstartbausteins berücksichtigt. Das beitragsorientierte Pensionssystem gewährleistet eine angemessene und auch leistungsorientierte Altersversorgung.

Ansprüche auf Versorgungsleistungen bestehen mit Eintritt in den Ruhestand beziehungsweise wenn das Dienstverhältnis mit oder nach Erreichen der gesetzlichen Regelaltersgrenze endet sowie im Todesfall oder im Fall der dauerhaften Erwerbsminderung. Sofern ein Vorstandsmitglied zum Zeitpunkt seines Todes noch keine Versorgungsleistungen bezogen hat, wird das bis dahin angesparte Alterskapital an die Witwe beziehungsweise den Witwer und an seine beziehungsweise ihre Waisen ausgezahlt. Darüber hinaus erhalten seine Witwe beziehungsweise ihr Witwer Pensionszahlungen in Höhe von 60 Prozent und jedes unterhaltsberechtigten Kind Pensionszahlungen in Höhe von 15 Prozent der dem Vorstandsmitglied zustehenden Pension – insgesamt jedoch maximal 100 Prozent für alle Versorgungsberechtigten. Eine Waisenspension wird in der Regel bis zum 18. Lebensjahr beziehungsweise bis zur Beendigung der Berufsausbildung gezahlt, längstens jedoch bis zur Vollendung des 27. Lebensjahres.

Sonstige Bezüge

Darüber hinaus werden den Vorstandsmitgliedern sonstige Bezüge gewährt. Sie umfassen im Wesentlichen marktübliche Versicherungsleistungen, Wohnungs-/Umzugskosten, Kosten von Vorsorgeuntersuchungen, einschließlich der hierauf gegebenenfalls übernommenen Steuern, sowie die Bereitstellung eines Dienstwagens. Diese Bezüge stehen allen Vorstandsmitgliedern prinzipiell in gleicher Weise zu; die Höhe variiert je nach der persönlichen Situation.

Sonstige Regelungen

Endet das Anstellungsverhältnis von Mitgliedern des Vorstands, die erstmals vor 2009 bestellt wurden, infolge Pensionierung oder sterben sie während des Anstellungsverhältnisses, wird die Vergütung für sechs Monate weiter gewährt, nicht jedoch über die Vollendung des 65. Lebensjahres hinaus. Im Fall des Versterbens erhalten der Ehepartner beziehungsweise die zum Empfang von Waisengeld berechtigten Abkömmlinge die Zahlungen.

Die Vorstandsverträge sehen für den Fall, dass ohne wichtigen Grund die Vorstandstätigkeit vorzeitig beendet wird, eine Abfindung in Höhe der Bezüge für die verbleibende Vertragslaufzeit als abgezinste Einmalzahlung vor. Hierbei ist die Abfindung auf zwei Jahresbezüge beschränkt (Abfindungs-Cap) und darf nicht mehr als die Restlaufzeit des Vorstandsvertrags vergüten. Sofern die Ressortzuständigkeit/Leitungsfunktion so geändert oder eingeschränkt wird, dass insgesamt keine Gleichwertigkeit mehr mit der Position vor Veränderung oder Einschränkung gegeben ist, ist das betreffende Vorstandsmitglied berechtigt, das Mandat niederzulegen und die vorzeitige Beendigung des Vertrags zu verlangen. In diesem Fall steht ihm gleichfalls eine Abfindung von maximal zwei Jahresbezügen zu.

Darüber hinaus enthalten die Vorstandsverträge ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot mit einer Laufzeit von bis zu zwei Jahren. Die Karenzentschädigung beläuft sich insgesamt auf 50 Prozent der Jahresbezüge für ein Geschäftsjahr; eventuelle Abfindungen werden angerechnet. Gleichfalls werden während der Dauer des Wettbewerbsverbots aus einer anderweitigen neuen Tätigkeit erzielte Einkünfte auf die Karenzentschädigung angerechnet, sofern diese Einkünfte und die Karenzentschädigung zusammen die im letzten vollen abgelaufenen Geschäftsjahr tatsächlich zugeflossenen Bezüge um 10 Prozent übersteigen. Zusagen für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit aus Anlass eines Kontrollwechsels („change in control“) bestehen nicht.

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und Mitarbeiter des Henkel-Konzerns (D&O-Versicherung), in die auch die Mitglieder des Vorstands einbezogen werden. Für die Mitglieder des Vorstands ist ein Selbstbehalt in Höhe von 10 Prozent je Schadensfall vorgesehen, innerhalb eines Geschäftsjahres jedoch höchstens in Höhe des Eineinhalbfachen der jährlichen Festvergütung.

Struktur der Vorstandsvergütung

Ausweis in Euro		Festvergütung	Kurzfristige Komponente der variablen Jahresvergütung	Langfristige Vergütungsbestandteile		Sonstige Bezüge	Gesamtbezüge
				Langfristige Komponente der variablen Jahresvergütung	Long Term Incentive		
Gesamt	2012	4.445.000	10.707.036	7.138.024	1.539.250	194.616	24.023.926
		18,5%	44,6%	29,7%	6,4%	0,8%	100,0%
Gesamt	2011	3.774.500	7.854.368	5.236.245	1.258.142	223.936	18.347.191
		20,6%	42,8%	28,5%	6,9%	1,2%	100,0%

Vergütung für das Jahr 2012

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben bei der Henkel AG & Co. KGaA und deren Tochtergesellschaften belaufen sich für das Berichtsjahr – einschließlich der Ansparrückstellung für das Sonderincentive 2012 – auf 25.309.802 Euro (Vorjahr: 21.992.191 Euro). Hierbei entfallen von den für 2012 ausbezahlten beziehungsweise zu bezahlenden Gesamtbarbezügen in Höhe von insgesamt 22.484.676 Euro (Vorjahr: 17.089.049 Euro) 4.445.000 Euro auf die Festvergütung (Vorjahr: 3.774.500 Euro), 17.845.060 Euro auf die jährliche variable Vergütung (Vorjahr: 13.090.613 Euro) und 194.616 Euro auf die Sonstigen Bezüge (Vorjahr: 223.936 Euro). In die Gesamtbezüge ist zudem

das für 2012 gewährte Long Term Incentive einbezogen, das – abhängig vom Erreichen der Erfolgsziele – erst im Jahr 2015 zur Auszahlung kommt. Nach den gesetzlichen Vorgaben ist hierbei bereits für das Jahr der Gewährung ein Wert auszuweisen. Für die Ermittlung dieses Werts wurde eine „at target“-Zielerreichung zugrunde gelegt, das heißt eine Steigerung des EPS im Performance-Zeitraum um 30 Prozent, so dass sich ein angenommener Betrag von 1.539.250 Euro (Vorjahr: 1.258.142 Euro) ergibt.

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr, aufgeteilt nach vorgenannten Komponenten, ergeben sich aus folgender Tabelle:

Vergütung des Vorstands

Ausweis in Euro		Bestandteile Gesamtbarbezüge			Gesamtbarbezüge	Bedingter Anspruch Long Term Incentive ¹	Gesamtbezüge
		Festvergütung	Variable Jahresvergütung	Sonstige Bezüge			
Kasper Rorsted	2012	1.050.000	4.659.939	66.015	5.775.954	399.500	6.175.454
	2011	963.000	3.423.549	87.391	4.473.940	321.000	4.794.940
Jan-Dirk Auris	2012	700.000	2.708.788	20.266	3.429.054	235.000	3.664.054
	2011	642.000	2.199.033	57.189	2.898.222	214.000	3.112.222
Carsten Knobel (seit 01.07.2012)	2012	350.000	1.334.394	9.827	1.694.221	117.500	1.811.721
	2011	-	-	-	-	-	-
Kathrin Menges (seit 01.10.2011)	2012	595.000	2.369.969	15.418	2.980.387	199.750	3.180.137
	2011	136.500	482.669	3.033	622.202	45.475	667.677
Bruno Piacenza	2012	700.000	2.708.788	34.844	3.443.632	235.000	3.678.632
	2011	642.000	2.199.033	28.472	2.869.505	214.000	3.083.505
Dr. Friedrich Stara (bis 28.02.2011)	2012	-	-	-	-	-	-
	2011	107.000	308.263	2.466	417.729	35.667	453.396
Dr. Lothar Steinebach ² (bis 30.06.2012)	2012	350.000	1.354.394	21.756	1.726.150	117.500	1.843.650
	2011	642.000	2.239.033	24.327	2.905.360	214.000	3.119.360
Hans Van Bylen	2012	700.000	2.708.788	26.490	3.435.278	235.000	3.670.278
	2011	642.000	2.239.033	21.058	2.902.091	214.000	3.116.091
Gesamt	2012	4.445.000	17.845.060	194.616	22.484.676	1.539.250	24.023.926
	2011	3.774.500	13.090.613	223.936	17.089.049	1.258.142	18.347.191

¹ Auszahlung LTI für 2012 im Jahr 2015; diese Werte werden nur dann erreicht, wenn das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie im Performance-Zeitraum um 30 Prozent steigt.

² Herrn Dr. Steinebach wurde die Festvergütung sowie die jährliche variable Vergütung noch für sechs Monate nach seinem Ausscheiden in Höhe von insgesamt 1.704.394 Euro fortgezahlt.

Im Berichtsjahr wurden keinem Vorstandsmitglied von der Gesellschaft anderweitige Leistungen für den Fall der vorzeitigen Beendigung seiner Tätigkeit zugesagt oder solche Zusagen geändert. Auch wurden keinem Vorstandsmitglied im Hinblick auf seine Tätigkeit als Vorstandsmitglied Leistungen von Dritten zugesagt oder im Berichtsjahr gewährt.

Sonderincentive 2012

Zur Untermauerung der strategischen Prioritäten und der in diesem Zusammenhang ausgelobten anspruchsvollen Finanzziele 2012 hat der Aufsichtsrat der Henkel Management AG in Übereinstimmung mit den Empfehlungen des Personalausschusses des Gesellschafterausschusses im Jahr

2010 die Gewährung einer in bar auszahlenden Zusatzvergütung an die Vorstände für den Fall beschlossen, dass im Jahr 2012 eine bereinigte Umsatzrendite von mindestens 14 Prozent erreicht wird („Sonderincentive 2012“); dieses Ziel wurde erreicht. Das Volumen des Sonderincentive 2012 beträgt 50 Prozent der jährlichen variablen Vergütung für 2012.

Das Sonderincentive wird zu 60 Prozent nach der Hauptversammlung 2013 ausgezahlt. Die verbleibenden 40 Prozent werden nach der Hauptversammlung im Jahr 2014 ausgezahlt, sofern im Jahr 2013 eine bereinigte Umsatzrendite von mindestens 13,8 Prozent erreicht wird. Durch diese gestaffelte Auszahlung wird dem Aspekt der Nachhaltigkeit angemessen Rechnung getragen.

Sonderincentive 2012

Ausweis in Euro	Ansparrückstellung 2012	Gesamtbetrag	Auszahlung 2013	Auszahlung 2014 ¹
Kasper Rorsted	529.969	2.329.969	1.397.981	931.988
Jan-Dirk Auris (seit 01.01.2011)	102.929	902.929	541.757	361.172
Carsten Knobel (seit 01.07.2012)	222.399	222.399	133.439	88.960
Kathrin Menges (seit 01.10.2011)	68.744	493.744	296.246	197.498
Bruno Piacenza (seit 01.01.2011)	102.929	902.929	541.757	361.172
Dr. Friedrich Stara (bis 28.02.2011)	-24.150	442.517	265.510	177.007
Dr. Lothar Steinebach (bis 30.06.2012)	128.662	1.128.662	677.197	451.465
Hans Van Bylen	154.394	1.354.394	812.636	541.758
Gesamt	1.285.876	7.777.543	4.666.523	3.111.020

¹ Auszahlung vorbehaltlich des Erreichens einer bereinigten Umsatzrendite (EBIT) von mindestens 13,8 Prozent im Jahr 2013.

Pensionsleistungen

Die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands und der ehemaligen Geschäftsführung der Henkel KGaA zum Bilanzstichtag zugesagten Pensionsleistungen beziehungsweise Zuführungen zur Altersversorgung im Jahr 2012 zeigen die beiden Tabellen auf der folgenden Seite.

Defined Benefit

Ausweis in Euro	Ruhegehalt p.a. bei Eintritt des Pensionsfalls zum Bilanzstichtag	Veränderung Pensionsrückstellungen im Jahr 2012
Dr. Lothar Steinebach (bis 30.06.2012)	434.000	1.895.208

Defined Contribution

Ausweis in Euro	Alterskapital		Basispension	
	Alterskapital insgesamt	Zuführung zum Alterskapital für 2012	Basispension insgesamt (pro Jahr)	Zuführung zur Basispension für 2012
Kasper Rorsted	3.139.020	648.720	1.833	152
Jan-Dirk Auris	495.900	391.680	421	192
Carsten Knobel (seit 01.07.2012)	57.240	57.240	100	100
Kathrin Menges	364.815	343.080	212	164
Bruno Piacenza	495.900	391.680	372	171
Hans Van Bylen	2.222.594	391.680	1.674	146

Für die Pensionsverpflichtungen gegenüber ehemaligen Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführung der Henkel KGaA und den ehemaligen Geschäftsführern der Rechtsvorgängerin und deren Hinterbliebenen sind 90.881.294 Euro (Vorjahr: 80.208.248 Euro) zurückgestellt. Die Gesamtbezüge dieses Personenkreises betragen im Berichtsjahr 7.041.167 Euro (Vorjahr: 6.332.108 Euro).

2. Haftungsvergütung der Henkel Management AG; Aufwendungsersatz

Für die Übernahme der Geschäftsführung und der persönlichen Haftung erhält die Henkel Management AG in ihrer Funktion als persönlich haftende Gesellschafterin eine gewinn- und verlustunabhängige jährliche Vergütung in Höhe von 50.000 Euro (= 5 Prozent ihres Grundkapitals) zuzüglich etwaig anfallender Umsatzsteuer.

Darüber hinaus hat die Henkel Management AG gegenüber der Gesellschaft Anspruch auf Ersatz beziehungsweise Übernahme aller ihr im Zusammenhang mit der Führung der Geschäfte der Gesellschaft entstehenden Aufwendungen, einschließlich der Vergütung und Pensionszahlungen ihrer Organe.

3. Vergütung des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses der Henkel AG & Co. KGaA

Festlegung, Höhe und Struktur

Die Vergütung für den Aufsichtsrat und den Gesellschafterausschuss wird von der Hauptversammlung festgesetzt; die entsprechenden Regelungen sind in den Artikeln 17 und 33 der Satzung enthalten.

Höhe und Struktur der Vergütung orientieren sich an der Unternehmensgröße, an den Aufgaben des Aufsichtsrats beziehungsweise des Gesellschafterausschusses sowie am wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft.

Durch Beschluss der Hauptversammlung 2012 wurde die Vergütung, die sich bis dahin aus einer festen Vergütung, einem variablen, dividendenabhängigen Bonus sowie einer jährlichen variablen, auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Tantieme (Entwicklung des EPS in einem dreijährigen Performance-Zeitraum) zusammensetzte, mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2012 auf eine reine Festvergütung umgestellt. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats beziehungsweise des Gesellschafterausschusses erhält jährlich eine Festvergütung von 70.000 Euro beziehungsweise 100.000 Euro. Die Vorsitzende des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses erhält das Doppelte, die Stellvertreter erhalten das Eineinhalbfache des vorgenannten Betrags.

Mitglieder des Gesellschafterausschusses, die zugleich einem oder mehreren Ausschüssen des Gesellschafterausschusses angehören, erhalten zusätzlich eine Vergütung in Höhe von 100.000 Euro; wenn sie Vorsitzender eines oder mehrerer Ausschüsse sind, eine in Höhe von 200.000 Euro.

Mitglieder des Aufsichtsrats, die zugleich einem oder mehreren Ausschüssen angehören, erhalten zusätzlich eine Vergütung von 35.000 Euro; wenn sie Vorsitzender eines oder mehrerer Ausschüsse sind, eine in Höhe von 70.000 Euro. Die Tätigkeit im Nominierungsausschuss wird nicht gesondert vergütet.

Sonstige Regelungen

Die Mitglieder des Aufsichtsrats beziehungsweise eines Ausschusses erhalten für jede Sitzung, an der sie teilnehmen, ein Sitzungsgeld in Höhe von 1.000 Euro. Finden mehrere Sitzungen an einem Tag statt, wird das Sitzungsgeld nur einmal gezahlt. Darüber hinaus werden den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses Auslagen ersetzt, die ihnen im Zusammenhang mit der Wahrnehmung des Mandats entstehen. Den Mitgliedern des Aufsichtsrats wird auch die auf die Gesamtvergütung und den Auslagenersatz entfallende Umsatzsteuer erstattet.

Die Gesellschaft unterhält eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Gruppenversicherung für Organmitglieder und Mitarbeiter des Henkel-Konzerns, in die auch die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses einbezogen sind. Für die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses ist ein Selbstbehalt in Höhe von 10 Prozent je Schadensfall vorgesehen, innerhalb eines Geschäftsjahres jedoch höchstens in Höhe des Eineinhalbfachen der jährlichen Festvergütung.

Vergütung für das Jahr 2012

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats (Festvergütung, Sitzungsgeld und Vergütung der Ausschusstätigkeit) betragen für das Berichtsjahr 1.580.000 Euro zuzüglich Umsatzsteuer (Vorjahr: 1.515.500 Euro zuzüglich Umsatzsteuer). Hierbei entfallen 1.225.000 Euro auf die Festvergütung, 87.000 Euro auf das Sitzungsgeld sowie 268.000 Euro auf die Vergütung der Ausschusstätigkeit (einschließlich des hierfür gezahlten Sitzungsgelds).

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Gesellschafterausschusses (Festvergütung und Vergütung der Ausschusstätigkeit) betragen für das Berichtsjahr 2.350.000 Euro (Vorjahr: 2.295.205 Euro). Hiervon entfallen 1.150.000 Euro auf die Festvergütung sowie 1.200.000 Euro auf die Vergütung der Ausschusstätigkeit.

Im Berichtsjahr wurden weder eine Vergütung noch Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, gewährt.

Die Bezüge der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses sind, aufgeteilt nach vorgenannten Komponenten, in den Tabellen auf den nachfolgenden Seiten dargestellt.

4. Vergütung des Aufsichtsrats der Henkel Management AG

Gemäß Artikel 14 der Satzung der Henkel Management AG erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats der Henkel Management AG eine jährliche Vergütung in Höhe von 10.000 Euro. Keine Vergütung erhalten jedoch Mitglieder des Aufsichtsrats, die gleichzeitig Mitglieder des Aufsichtsrats oder des Gesellschafterausschusses der Henkel AG & Co. KGaA sind.

Da der Aufsichtsrat der Henkel Management AG mit Mitgliedern des Gesellschafterausschusses besetzt ist, fiel im Berichtsjahr keine Vergütung für den Aufsichtsrat an.

Vergütung des Aufsichtsrats¹

Ausweis in Euro		Bestandteile Gesamtbarbezüge				Gesamtbarbezüge	Wert Long Term Incentive ¹	Gesamtbezüge ³
		Festvergütung	Dividendenbonus	Sitzungsgeld	Vergütung Ausschusstätigkeit ²			
Dr. Simone Bagel-Trah ⁴ , Vorsitzende	2012	140.000	-	5.000	39.000	184.000	-	184.000
	2011	40.000	100.000	2.000	36.500	178.500	-	178.500
Winfried Zander ⁴ , stellvertretender Vorsitzender	2012	105.000	-	5.000	39.000	149.000	-	149.000
	2011	30.000	75.000	2.000	37.000	144.000	-	144.000
Jutta Bernicke	2012	70.000	-	6.000	-	76.000	-	76.000
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Dr. Kaspar von Braun	2012	70.000	-	6.000	-	76.000	-	76.000
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Boris Canessa (seit 16.04.2012)	2012	49.727	-	4.000	-	53.727	-	53.727
	2011	-	-	-	-	-	-	-
Johann-Christoph Frey (bis 16.04.2012)	2012	20.273	-	2.000	-	22.273	-	22.273
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Ferdinand Groos (seit 16.04.2012)	2012	49.727	-	4.000	-	53.727	-	53.727
	2011	-	-	-	-	-	-	-
Béatrice Guillaume- Grabisch (seit 16.04.2012)	2012	49.727	-	4.000	-	53.727	-	53.727
	2011	-	-	-	-	-	-	-
Birgit Helten-Kindlein ⁴	2012	70.000	-	5.000	39.000	114.000	-	114.000
	2011	20.000	50.000	2.000	37.000	109.000	-	109.000
Prof. Dr. Michael Kaschke ⁴	2012	70.000	-	4.000	28.864	102.864	-	102.864
	2011	20.000	50.000	1.500	-	71.500	-	71.500
Thomas Manchot (bis 16.04.2012)	2012	20.273	-	2.000	-	22.273	-	22.273
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Mayc Nienhaus	2012	70.000	-	6.000	-	76.000	-	76.000
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Thierry Paternot	2012	70.000	-	6.000	-	76.000	-	76.000
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Andrea Pichottka	2012	70.000	-	5.000	-	75.000	-	75.000
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Dr. Martina Seiler (seit 01.01.2012)	2012	70.000	-	6.000	-	76.000	-	76.000
	2011	-	-	-	-	-	-	-
Prof. Dr. Theo Siegert ⁴	2012	70.000	-	5.000	63.863	138.863	-	138.863
	2011	20.000	50.000	2.000	36.500	108.500	-	108.500
Edgar Topsch	2012	70.000	-	6.000	-	76.000	-	76.000
	2011	20.000	50.000	2.500	-	72.500	-	72.500
Michael Vassiliadis ⁴	2012	70.000	-	5.000	37.000	112.000	-	112.000
	2011	20.000	50.000	2.000	37.000	109.000	-	109.000
Dr. Bernhard Walter ⁴ (bis 16.04.2012)	2012	20.273	-	1.000	21.273	42.546	-	42.546
	2011	20.000	50.000	1.500	72.000	143.500	-	143.500
Ulf Wentzien (bis 31.12.2011)	2012	-	-	-	-	-	-	-
	2011	20.000	50.000	1.500	-	71.500	-	71.500
Gesamt	2012	1.225.000	-	87.000	268.000	1.580.000	-	1.580.000
	2011	350.000	875.000	34.500	256.000	1.515.500	-	1.515.500

¹ Seit dem Geschäftsjahr 2012 besteht die Vergütung aus einer reinen Festvergütung. Insoweit entfällt für 2012 ein Dividendenbonus beziehungsweise LTI. Gemäß der bis zum Geschäftsjahr 2011 einschließlich geltenden Vergütung durften Dividendenbonus und LTI für ein Bezugsjahr für ein einfaches Mitglied nicht den Betrag von 50.000 Euro überschreiten (Cap). Da für das Bezugsjahr 2011 das Cap schon aufgrund des Dividendenbonus erreicht wurde und es insoweit nicht mehr zur Auszahlung eines LTI für 2011 kommen konnte, wurde für das LTI kein Wert angesetzt.

² Vergütung für die Tätigkeit im Prüfungsausschuss, inklusive Sitzungsgeld; die Tätigkeit im Nominierungsausschuss wird nicht gesondert vergütet. Vergütung für 2012: reine Festvergütung. Vergütung für 2011: anteilige Festvergütung und Dividendenbonus.

³ Ausweis ohne Umsatzsteuer.

⁴ Mitglied des Prüfungsausschusses. Vorsitz im Prüfungsausschuss: Dr. Bernhard Walter bis 16. April 2012; Prof. Dr. Theo Siegert seit 16. April 2012.

Vergütung des Gesellschafterausschusses¹

		Bestandteile Gesamtbarbezüge			Gesamt- barbezüge	Wert Long Term Incentive ¹	Gesamt- bezüge
		Fest- vergütung	Dividenden- bonus ¹	Vergütung der Ausschuss- tätigkeit ²			
Ausweis in Euro							
Dr. Simone Bagel-Trah, Vorsitzende (Vorsitzende Personalausschuss)	2012	200.000	–	200.000	400.000	–	400.000
	2011	100.000	100.000	200.000	400.000	–	400.000
Dr. Christoph Henkel, stellv. Vorsitzender (Vorsitzender Finanz- ausschuss)	2012	150.000	–	200.000	350.000	–	350.000
	2011	75.000	75.000	200.000	350.000	–	350.000
Prof. Dr. Paul Achleitner (Mitglied Finanzausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Boris Canessa (bis 16.04.2012) (Mitglied Personal- ausschuss)	2012	28.962	–	28.962	57.924	–	57.924
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Johann-Christoph Frey (seit 16.04.2012) (Mitglied Personal- ausschuss)	2012	71.038	–	71.038	142.076	–	142.076
	2011	–	–	–	–	–	–
Stefan Hamelmann (stellv. Vorsitzender Finanzausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Prof. Dr. Ulrich Lehner (Mitglied Finanzausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Dr. Norbert Reithofer (seit 11.04.2011) (Mitglied Finanzausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	36.301	36.301	72.603	145.205	–	145.205
Konstantin von Unger (stellv. Vorsitzender Personalausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Karel Vuursteen (Mitglied Personal- ausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Werner Wenning (Mitglied Personal- ausschuss)	2012	100.000	–	100.000	200.000	–	200.000
	2011	50.000	50.000	100.000	200.000	–	200.000
Gesamt	2012	1.150.000	–	1.200.000	2.350.000	–	2.350.000
	2011	561.301	561.301	1.172.603	2.295.205	–	2.295.205

¹ Seit dem Geschäftsjahr 2012 besteht die Vergütung aus einer reinen Festvergütung. Insoweit entfällt für 2012 ein Dividendenbonus beziehungsweise LTI. Gemäß der bis zum Geschäftsjahr 2011 einschließlich geltenden Vergütung durften Dividendenbonus und LTI für ein Bezugsjahr für ein einfaches Mitglied nicht den Betrag von 50.000 Euro überschreiten (Cap). Da für das Bezugsjahr 2011 das Cap schon aufgrund des Dividendenbonus erreicht wurde und es insoweit nicht mehr zur Auszahlung eines LTI für 2011 kommen konnte, wurde für das LTI kein Wert angesetzt.

² Vergütung für 2012: reine Festvergütung. Vergütung für 2011: anteilige Festvergütung und Dividendenbonus.

Aktien und Anleihen

- Henkel-Aktien erreichten historische Höchst-kurse
- Gewichtung der Henkel-Vorzugsaktien im DAX 30 gestiegen
- Henkel in führenden Nachhaltigkeitsindizes bestätigt
- Internationale und breit gestreute Aktionärs-struktur

Im Jahr 2012 entwickelten sich die Henkel-Aktien insgesamt sehr positiv. Der DAX stieg im Jahresverlauf um 29,1 Prozent auf 7.612,39 Punkte. Der Index für Aktien aus dem Konsumgüterbereich, der Dow Jones Euro Stoxx Consumer Goods, schloss mit 423,06 Punkten und gewann 26,0 Prozent. In diesem Marktumfeld stieg der Kurs der Henkel-Vorzugsaktie auf 62,20 Euro und schloss das Jahr 39,5 Prozent über dem Vorjahresniveau. Die Stammaktie gewann ebenfalls stark und verzeichnete mit einem Schlusskurs von 51,93 Euro ein Plus von 38,9 Prozent. Damit entwickelten sich unsere Aktien deutlich besser als der DAX und die Aktien aus dem Konsumgüterbereich.

Im Jahresverlauf folgten die Henkel-Aktien weitgehend dem Trend des Gesamtmarkts und entwickelten sich insgesamt sehr positiv: Im ersten Quartal verzeichneten die Henkel-Aktien zunächst Kursgewinne, blieben jedoch meist hinter dem DAX und den Konsumgüteraktien zurück. Ab dem Ende des ersten Quartals kehrte sich dieser Trend um und die Henkel-Aktien entwickelten sich deutlich positiver als die Märkte. Das zweite Quartal war durch ein schwaches Marktumfeld gekennzeichnet, was insgesamt zu leichten Kursrückgängen führte. Im dritten Quartal legten die Henkel-Aktien wie auch die Konsumgüteraktien deutlich zu und entwickelten sich besser als der DAX. Dieser Trend setzte sich auch im vierten Quartal fort. Die Henkel-Aktien erreichten am 3. Dezember ihre historischen Höchstkurse von 64,61 Euro für die Vorzugsaktie und 52,78 Euro für die Stammaktie. Insgesamt schlossen die Henkel-Aktien das Jahr wesentlich besser ab als die relevanten Vergleichsindizes.

Die Prämie der Vorzugsaktie gegenüber der Stammaktie lag im Jahr 2012 bei durchschnittlich 20,4 Prozent.

Kennzahlen zur Henkel-Aktie 2008 bis 2012

in Euro	2008	2009	2010	2011	2012
Ergebnis je Aktie					
Stammaktie	2,81	1,38	2,57	2,67 ¹	3,47
Vorzugsaktie	2,83	1,40	2,59	2,69 ¹	3,49
Börsenkurs zum Jahresende²					
Stammaktie	18,75	31,15	38,62	37,40	51,93
Vorzugsaktie	22,59	36,43	46,54	44,59	62,20
Höchster Börsenkurs²					
Stammaktie	34,95	31,60	40,30	41,10	52,78
Vorzugsaktie	38,43	36,87	48,40	49,81	64,61
Niedrigster Börsenkurs²					
Stammaktie	16,68	16,19	30,31	30,78	37,25
Vorzugsaktie	19,30	17,84	35,21	36,90	44,31
Dividende					
Stammaktie	0,51	0,51	0,70	0,78	0,93 ³
Vorzugsaktie	0,53	0,53	0,72	0,80	0,95 ³
Marktkapitalisierung² in Mrd Euro					
Stammaktie in Mrd Euro	4,9	8,1	10,0	9,7	13,5
Vorzugsaktie in Mrd Euro	4,0	6,5	8,3	7,9	11,1

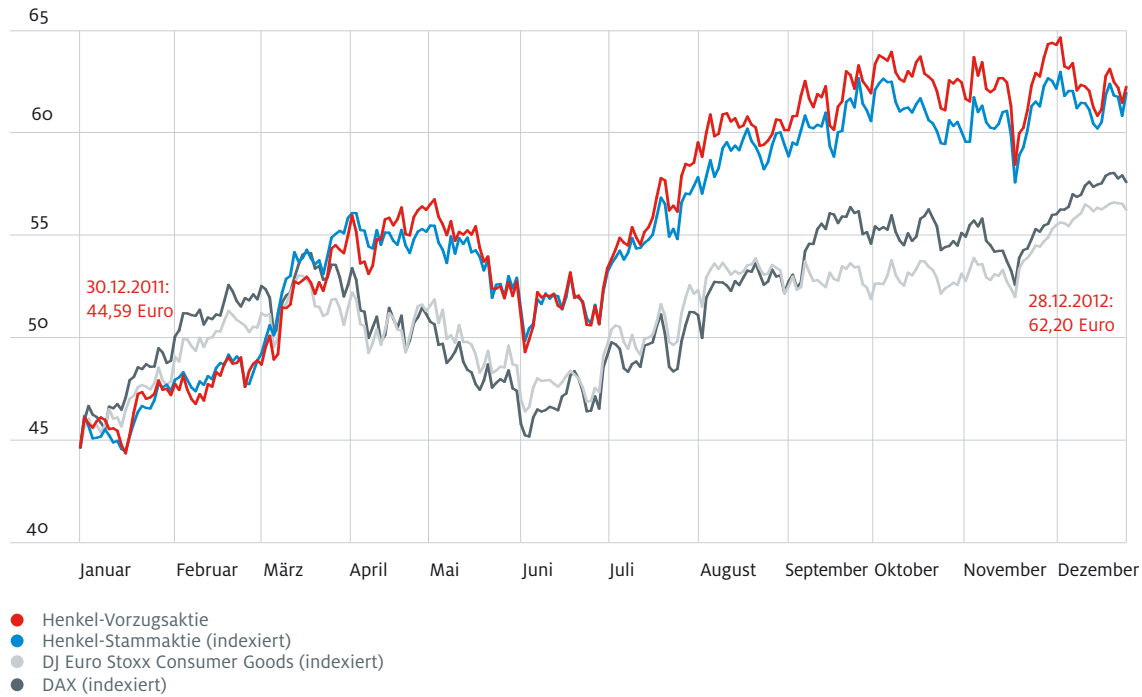
¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

² Aktienschlusskurse Xetra-Handel.

³ Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 15. April 2013.

Entwicklung der Henkel-Aktien im Marktvergleich
Januar bis Dezember 2012

in Euro



Entwicklung der Henkel-Aktien im Marktvergleich
von 2003 bis 2012

in Euro



**24,6 Mrd
Euro**

Marktkapitalisierung.

Das Handelsvolumen der Vorzugsaktien ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken. Pro Handelstag wurden durchschnittlich 0,8 Mio Vorzugsaktien gehandelt (2011: 0,9 Mio). Bei den Stammaktien stieg das durchschnittliche Volumen auf rund 121.000 Stück pro Börsentag (2011: 120.000). Die Marktkapitalisierung der Stamm- und Vorzugsaktien stieg aufgrund der Kursentwicklung von 17,6 Mrd Euro auf 24,6 Mrd Euro.

Für langfristig orientierte Investoren bleibt die Henkel-Aktie ein attraktives Investment. Aktionäre, die im Jahr 1985 bei der Emission der Henkel-Vorzugsaktie umgerechnet 1.000 Euro angelegt und die ihnen zugeflossenen Dividenden (ohne Steuerabzug) wieder in die Aktie investiert haben, verfügten Ende 2012 über einen Depotwert von 19.777 Euro. Dies entspricht einer Wertsteigerung von 1.878 Prozent oder einer durchschnittlichen Verzinsung von 11,6 Prozent pro Jahr. Der DAX erreichte im selben Zeitraum eine jährliche Verzinsung von 7,2 Prozent. Über die letzten fünf beziehungsweise zehn Jahre verzeichnete die Henkel-Vorzugsaktie eine durchschnittliche Verzinsung von 12,2 beziehungsweise 13,9 Prozent pro Jahr und stieg damit in diesen Zeiträumen stärker als der DAX, der eine Verzinsung von -1,2 Prozent beziehungsweise 10,2 Prozent erreichte.

Henkel in allen wichtigen Indizes vertreten

Die Henkel-Aktien werden an der Frankfurter Wertpapierbörse und dort vor allem im Xetra-Handel gehandelt. Daneben notiert Henkel an allen deutschen Regionalbörsen. In den USA können Anleger im Rahmen des „Sponsored Level I ADR (American Depositary Receipt) Program“ in Zertifikate auf Henkel-Vorzugs- sowie -Stammaktien investieren. Die Zahl der am Jahresende ausstehenden ADRs auf Stamm- und Vorzugsaktien betrug etwa 3,5 Mio Stück (2011: 3,7 Mio Stück).

Die internationale Bedeutung der Henkel-Vorzugsaktie zeigt sich nicht zuletzt daran, dass sie in zahlreichen führenden Indizes enthalten ist. Diese Indizes sind wichtige Indikatoren für die Kapitalmärkte und Benchmarks für Fondsmanager. Besonders hervorzuheben sind dabei der MSCI World, Dow Jones Euro Stoxx und FTSE World Europe. Mit der Zugehörigkeit zum Dow Jones Titans 30 Personal & Household Goods Index gehört Henkel außerdem zu den 30 weltweit wichtigsten Unternehmen im Bereich Personal & Household Goods. In Deutschland zählt Henkel als DAX-Wert zu den 30 bedeutendsten Börsengesellschaften.

Aktien-Daten

	Vorzüge	Stämme
Wertpapierkenn-Nr.	604843	604840
ISIN Code	DE0006048432	DE0006048408
Börsenkürzel	HEN3.ETR	HEN.ETR
Anzahl der Aktien	178.162.875	259.795.875

ADR-Daten

	Vorzüge	Stämme
CUSIP	42550U208	42550U109
ISIN Code	US42550U2087	US42550U1097
ADR Symbol	HEN0Y	HENKY

Auch unsere Fortschritte und Leistungen im nachhaltigen Wirtschaften überzeugten im Jahr 2012 erneut externe Experten. So wurde Henkel in verschiedenen nationalen und internationalen Nachhaltigkeitsratings und -indizes bestätigt. Die Dow Jones Sustainability Indizes (DJSI World und DJSI Europe) listeten Henkel zum sechsten Mal in Folge als Branchenführer im Marktsektor „Kurzlebige Konsumgüter“. Unser Platz im FTSE4Good Ethical Index wurde ebenso bestätigt wie unsere wiederholte Zugehörigkeit zum Ethibel Sustainability Index und zur 2011 lancierten Indexfamilie „Stoxx Global ESG Leaders“ der Deutschen Börse.

Zum Ende des Jahres 2012 betrug die Marktkapitalisierung der im DAX enthaltenen Vorzugsaktien 11,1 Mrd Euro. Damit belegte Henkel den 20. Rang (2011: 20), bezogen auf das Handelsvolumen den 23. Rang (2011: 27). Die Gewichtung im DAX stieg auf 1,63 Prozent (2011: 1,52 Prozent).

Internationale Aktionärsstruktur

Unsere Vorzugsaktien – die deutlich liquider Aktiegattung – befinden sich zu 100 Prozent im Streubesitz. Der überwiegende Anteil davon wird von institutionellen Anlegern gehalten, deren Anteilsbesitz international breit gestreut ist.

Gemäß den der Gesellschaft zugegangenen Mitteilungen halten die Mitglieder des Aktienbindungsvertrags Henkel mit 53,65 Prozent die Mehrheit der Stammaktien. Darüber hinaus liegen uns keine Mitteilungen vor, dass ein Aktionär mehr als 3 Prozent der Stimmrechtsanteile besitzt (meldepflichtiger Besitz).

Rund 7,5 Mio Vorzugsaktien kaufte Henkel bis zum Jahr 2007 für das Aktien-Optionsprogramm des Top-Managements zurück. Zum 31. Dezember 2012 betrug der Bestand eigener Aktien 3,7 Mio Stück.

Mitarbeiter-Aktienprogramm

Seit 2001 bietet Henkel ein Aktienprogramm für seine Mitarbeiter an. Jeden investierten Euro

eines Mitarbeiters (bis zu maximal 4 Prozent des Gehalts oder maximal 4.992 Euro pro Jahr) hat Henkel 2012 mit 33 Eurocent gefördert. Etwa 11.000 Mitarbeiter in 54 Ländern kauften 2012 im Rahmen des Programms Henkel-Vorzugsaktien. Insgesamt hielten rund 14.500 Mitarbeiter zum Jahresende knapp 3,2 Mio Stück und damit rund 1,7 Prozent der Vorzugsaktien. Die Haltefrist für neu erworbene Aktien beträgt drei Jahre.

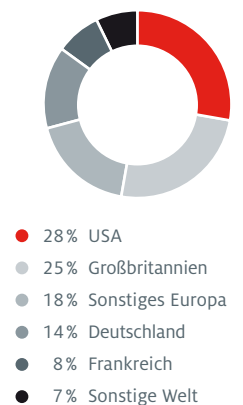
Für unsere Mitarbeiter hat sich die Investition in Henkel-Aktien durch die Teilnahme an dem Aktienprogramm in der Vergangenheit als sehr vorteilhaft erwiesen. Mitarbeiter, die seit Bestehen des Programms monatlich 100 Euro in Henkel-Aktien investierten und auf eine zwischenzeitliche Auszahlung verzichteten, verfügten Ende 2012 über einen Depotwert von 42.935 Euro. Dies entspricht einer Wertsteigerung von rund 225 Prozent oder einer durchschnittlichen Verzinsung von rund 12 Prozent pro Jahr.

Henkel-Anleihen

Henkel ist mit drei Anleihen im Gesamtnominalvolumen von 3,3 Mrd Euro an den internationalen Anleihemärkten vertreten.

Weitere detaillierte Informationen zu diesen Anleihen sowie zur aktuellen Entwicklung der Anleihenurse und der Risikoaufschläge (Kreditmarge) finden Sie im Internet: www.henkel.de/anleihen

Aktionärsstruktur:
Institutionelle Anleger
Henkel-Vorzugsaktie



Quelle: Thomson Reuters.

Anleihen-Daten

	Senior-Anleihe	Senior-Anleihe	Hybrid-Anleihe
Fälligkeit	10.06.2013	19.03.2014	25.11.2104 ¹
Volumen	1,0 Mrd Euro	1,0 Mrd Euro	1,3 Mrd Euro
Nominalzins	4,25%	4,625%	5,375%
Zinszahlungstermin	10.06.	19.03.	25.11.
Listing	Frankfurt	Luxemburg	Luxemburg
Wertpapierkenn-Nr.	664196	A0AD9Q	AOJBUR
ISIN Code	DE0006641962	XS0418268198	XS0234434222

¹ Option zur erstmaligen Kündigung durch Henkel am 25. November 2015.

Analystenempfehlungen



- 44% Kaufen
- 34% Halten
- 22% Verkaufen

Stand: 31.12.2012,
Basis 32 Aktienanalysten.

Intensive Kapitalmarkt-Kommunikation

Henkel wird von zahlreichen Finanzanalysten – vor allem aus Großbritannien und Deutschland – beobachtet. Mehr als 30 Aktien- und Anleiheanalysten veröffentlichen regelmäßig Studien und Kommentare zur aktuellen Entwicklung des Unternehmens.

Der Dialog mit Investoren und Analysten hat für Henkel einen hohen Stellenwert. Bei 14 Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows in Europa und Nordamerika hatten institutionelle Anleger und Finanzanalysten die Möglichkeit, direkt mit unserem Top-Management zu sprechen.

Einen Höhepunkt des Jahres bildete unsere Analysten- und Investorenkonferenz in London am 16. November 2012. Im Rahmen dieser Veranstaltung präsentierten Kasper Rorsted und Carsten Knobel rund 60 internationalen Analysten und Investoren die Geschäftsentwicklung des dritten Quartals 2012 sowie die Strategie und Finanzziele 2016. Ein weiteres Highlight war unser Investorentag für den Unternehmensbereich Laundry & Home Care am 4. September 2012. Hier stellte das Management-Team des Unternehmensbereichs Laundry & Home Care die Strategie sowie die neuen Trends und Entwicklungen im Wasch- und Reinigungsmittelmarkt vor. Darüber hinaus führten wir zahlreiche Telefonkonferenzen und Einzelgespräche durch.

Privatanleger können alle relevanten Informationen auf telefonische Anfrage sowie auf der Investor-Relations-Internetseite www.henkel.de/ir erhalten. Dort werden auch die Telefonkonferenzen sowie auszugsweise die jährliche Hauptversammlung live übertragen. Die Hauptversammlung bietet allen Aktionären die Möglichkeit, direkt umfassende Informationen durch den Henkel-Vorstand zu erhalten.

Die Qualität unserer Kapitalmarkt-Kommunikation wurde im Jahr 2012 erneut durch unabhän-

gige Rankings bewertet. Dabei belegte unser Investor-Relations-Team im Vergleich mit anderen europäischen Unternehmen des Sektors Home & Personal Care und anderen DAX-Unternehmen erneut Spitzenplätze – zum Beispiel den ersten Platz im Household Products & Personal Care-Sektor im ThomsonExtel Pan-European Awards Ranking. Zudem wurde Henkel beim Institutional Investor Ranking von Finanzanalysten und Investoren zum besten Investor-Relations-Team im europäischen Household & Personal Care Products-Sektor gewählt.

Auch unsere Berichterstattung und Fortschritte zu nichtfinanziellen Leistungsindikatoren (Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen) bewerteten Finanzmarktteilnehmer wiederholt positiv. In dem alle zwei Jahre stattfindenden Ranking der internationalen Nachhaltigkeitsratingagentur Sustainalytics belegte Henkel im DAX den zweiten Platz. Die Unternehmen wurden dabei in den Kriterien Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung bewertet; hier konnte Henkel sein Rating von 73,3 auf 81,7 Punkte deutlich steigern. Zudem erhielt Henkel in diesem Jahr den DuMont-DWS-Preis für verantwortliches Wirtschaften. Der Preis wird jährlich von dem deutschen Zeitungsverlag DuMont Schauberg zusammen mit dem Publikumsfonds DWS der Deutschen Bank ausgelobt. Aus der Perspektive kritischer Investoren und Journalisten werden die Unternehmen ausgezeichnet, die Nachhaltigkeit als ein strategisches Ziel verstehen, in ihrem Kerngeschäft verankern und konsequent verfolgen. Die oekom research AG hat in ihrem „Corporate Responsibility Rating“ Henkel erneut als eines der besten Unternehmen seiner Branche mit „B“ bewertet und den „Prime“-Status bestätigt. Die Bank Sarasin hat Henkel erneut mit „hoch“ bewertet – dem bestmöglichen Unternehmensrating.

Den Finanzkalender mit allen wichtigen Terminen finden Sie auf der hinteren Umschlaginnenseite dieses Geschäftsberichts.

Geschäftstätigkeit

Überblick

Henkel wurde im Jahr 1876 gegründet. Somit blicken wir im Berichtsjahr auf eine 136-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Heute sind weltweit rund 47.000 Mitarbeiter für das Unternehmen tätig. Wir halten global führende Marktpositionen im Konsumenten- und im Industriegeschäft.

Organisation und Unternehmensbereiche

Die Henkel AG & Co. KGaA ist operativ tätig und zugleich Mutterunternehmen des Henkel-Konzerns. Als solches ist sie dafür verantwortlich, die unternehmerischen Ziele festzulegen und zu verfolgen. Zudem verantwortet sie das Führungs-, Steuerungs- und Kontrollinstrumentarium einschließlich des Risikomanagements sowie die Verteilung der Ressourcen. All diese Verantwortlichkeiten nimmt die Henkel AG & Co. KGaA im Rahmen ihrer rechtlichen Möglichkeiten innerhalb des Henkel-Konzerns wahr. Dabei bleibt die rechtliche Selbstständigkeit der Konzerngesellschaften gewahrt.

Die operative Steuerung obliegt dem Vorstand der Henkel Management AG in deren Funktion als alleinige, persönlich haftende Gesellschafterin. Der Vorstand wird hierbei von den Corporate-Funktionen unterstützt.

Henkel ist in drei operative Unternehmensbereiche gegliedert:

- Laundry & Home Care,
- Beauty Care,
- Adhesive Technologies.

Im Unternehmensbereich Laundry & Home Care umfasst unser Produktangebot Universalwaschmittel, Spezialwaschmittel und Reinigungsmittel. Zum Sortiment des Unternehmensbereichs Beauty Care gehören Produkte für die Haarkosmetik, Körper-, Haut- und Mundpflege sowie für das Friseurgeschäft. Im Unternehmensbereich Adhesive Technologies bieten wir Renovierungsprodukte, Klebe- und Korrekturprodukte für Haushalt und Büro, Bauklebstoffe sowie Industrie- und Strukturklebstoffe, Dichtstoffe und Produkte für die Oberflächenbehandlung an.

Unsere drei Unternehmensbereiche werden in weltweit verantwortlichen strategischen Geschäftseinheiten geführt. Diese werden von den zentralen Funktionen der Henkel AG & Co. KGaA unterstützt, damit Synergien des Konzernverbunds optimal genutzt werden können. Ein wesentlicher Treiber hierfür ist der verstärkte Ausbau unserer Shared Services. Die Verantwortung für die Umsetzung der jeweiligen Strategien in den Regionen und Ländern liegt bei den Ländergesellschaften. Die Leitungsorgane dieser Gesellschaften führen ihre Unternehmen im Rahmen der jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen, Satzungen und Geschäftsordnungen sowie nach den Regeln unserer weltweit geltenden Grundsätze zur Unternehmensführung.

Henkel weltweit: regionale Zentren



Strategie und Finanzziele 2016

Henkel blickt auf vier sehr erfolgreiche Jahre zurück. Die Grundlage für unseren Erfolg waren die im Jahr 2008 für das Jahr 2012 gesetzten Finanzziele, die wir auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten konsequent mit der Umsetzung unserer strategischen Prioritäten verfolgt haben. Die für 2012 gesetzten ambitionierten Finanzziele haben wir erreicht oder sogar übertroffen.

Erreichung der Finanzziele 2008–2012

	Ziel	Erreichung
Jährliches organisches Umsatzwachstum (durchschnittlich) ¹	3–5%	3,3%
Bereinigte ² Umsatzrendite (EBIT) 2012	14%	14,1%
Jährliches Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie (durchschnittlich) ³	>10%	14,0%

¹ Arithmetisches Mittel 2009–2012.

² Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

³ Compound Annual Growth Rate (CAGR) 2008–2012.

Unsere neue Strategie bis 2016, die wir im November 2012 vorgestellt haben, schließt an die erfolgreiche Umsetzung der strategischen Prioritäten und Finanzziele für 2012 an. Sie stellt somit eine konsequente Fortsetzung und Vertiefung des erzielten Fortschritts der letzten vier Jahre dar.

Die Strategie basiert auf einer eingehenden Analyse der für Henkel relevanten, langfristigen Megatrends sowie der einzelnen Geschäftsfelder von Henkel. Hierbei haben wir das bestehende Portfolio der drei Unternehmensbereiche daraufhin untersucht, ob diese mit ihrer Positionierung im jeweiligen Umfeld auch zukünftig erfolgreich und profitabel wachsen können. Im Ergebnis sehen wir für alle Unternehmensbereiche beträchtliches Potenzial für weiteres organisches Wachstum bei gleichzeitiger Steigerung der Profitabilität.

Bei der Auswahl unserer neuen Finanzziele waren drei Megatrends entscheidend:

1. Wir erwarten eine fortschreitende Konsolidierung unserer Wettbewerber, Abnehmer und Zulieferer. Der Faktor Größe wird für unsere langfristige Wettbewerbsfähigkeit immer wichtiger. Daher ist die Steigerung unseres Umsatz-

niveaus von hoher Relevanz, um auch künftig in unseren Märkten erfolgreich agieren zu können.

2. Die Verschiebung des wirtschaftlichen Wachstums in die Wachstumsmärkte wird sich fortsetzen. Dies erfordert, dass Henkel seine Position in diesen wichtigen Märkten kontinuierlich ausbaut und wir unseren Umsatz in den Wachstumsmärkten weiter steigern.
3. Die Geschwindigkeit und Volatilität in unseren Märkten wird weiter hoch bleiben oder sogar noch zunehmen. Dies erfordert flexiblere und effizientere Prozesse und Strukturen, um schneller als der Wettbewerb auf Veränderungen reagieren zu können. Wir wollen daher unsere Operational Excellence ständig weiter verbessern und eine ausgezeichnete finanzielle Performance erzielen.

Deshalb sind

- der absolute Umsatz des Gesamtunternehmens,
 - der Umsatz in Wachstumsmärkten und
 - das Wachstum des Ergebnisses je Vorzugsaktie (EPS)
- die wesentlichen Dimensionen unserer Finanzziele für 2016.

Finanzziele 2016

Wir streben bis Ende 2016 einen Nettoumsatz von 20 Mrd Euro an, um unsere Position im globalen Wettbewerbs- und Marktumfeld weiter zu stärken. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von rund 3,5 Mrd Euro in den nächsten vier Jahren – gegenüber einem Umsatzzuwachs um rund 2,5 Mrd Euro in den vergangenen vier Jahren.

Finanzziele 2016

20 Mrd € Umsatz

10 Mrd € Umsatz in Wachstumsmärkten

10 % Ergebnis je Aktie¹

Einschließlich kontinuierlicher Portfolio-Optimierung.

¹ Durchschnittliches jährliches Wachstum des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie (Compound Annual Growth Rate/CAGR).

Dabei tragen wir auch der zunehmenden Bedeutung der Wachstumsmärkte Rechnung. Wir streben an, in diesen Märkten weiter überdurchschnittlich zu wachsen und bis Ende 2016 einen Nettoumsatz von 10 Mrd Euro zu erzielen. Das entspricht einer Steigerung des Umsatzes in diesen Märkten um rund 3 Mrd Euro – verglichen mit einem Zuwachs von rund 2 Mrd Euro im Zeitraum 2008 bis 2012.

Durch eine ausgewogene Entwicklung von Wachstum und steigender Profitabilität wollen wir unsere ausgezeichnete finanzielle Performance fortführen. Deshalb streben wir an – wie bereits im Zeitraum zwischen 2008 und 2012 –, das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie bis 2016 durchschnittlich (CAGR: Compound Annual Growth Rate) um 10 Prozent pro Jahr zu steigern.

In der Definition unserer Finanzziele bis Ende 2016 gehen wir zusätzlich zu einer permanenten Anpassung der Strukturen an die Marktbedingungen auch von einer kontinuierlichen Portfolio-Optimierung aus. Diese umfasst auch kleinere und mittlere Akquisitionen und Divestments oder die Einstellung von nicht-strategischen Aktivitäten (mit einem Gesamtvolumen von derzeit rund 500 Mio Euro). Mögliche größere Akquisitionen oder Divestments sind in den Finanzziele nicht berücksichtigt.

Um unsere ambitionierten Ziele für das Jahr 2016 zu erreichen, wollen wir zum einen die operative Leistungsfähigkeit sowie die Ertragskraft des Unternehmens konsequent weiter ausbauen und zum anderen die starke Bilanzposition des Unternehmens für eine aktive Weiterentwicklung des Portfolios einsetzen.

Für mögliche Akquisitionen haben wir klare Auswahlkriterien mit Blick auf den strategischen Fit, die finanzielle Attraktivität und die Umsetzbarkeit definiert. Während bei Laundry & Home Care und Beauty Care eine regionale Ausweitung von Kategorien und Ländern im Mittelpunkt steht, liegt der Fokus im Unternehmensbereich Adhesive Technologies primär auf dem Ausbau der Technologieführerschaft.

Strategische Prioritäten im Überblick

1. Outperform: Ausschöpfen des Potenzials der Kategorien

Um uns besser als die relevanten Wettbewerber in unseren einzelnen Geschäftsfeldern zu ent-



wickeln, werden wir das Wachstumspotenzial in den Produktkategorien noch stärker ausschöpfen. Dazu werden wir führende Positionen in Kern-Kategorien über Investitionen weiter stärken und ausbauen. In Kategorien mit hohem Wachstumspotenzial werden wir ebenfalls gezielt investieren, auch in den Aufbau neuer Segmente. In unseren Wertschöpfungskategorien werden wir bestehende Gewinnpotenziale bei adäquatem Investitionsniveau realisieren und zugleich aktive Portfolioanpassungen vornehmen. Wir erwarten, in den nächsten vier Jahren Geschäfte und Aktivitäten mit einem Umsatzvolumen von insgesamt 500 Mio Euro einzustellen oder zu veräußern.

Neben diesem aktiven Portfoliomanagement werden wir das Potenzial unserer Kategorien ausschöpfen, indem wir uns auf drei Schwerpunkte konzentrieren: Stärkung der Top-Marken, Innovationen sowie Fokus auf Kunden und Konsumenten. Wir streben bis 2016 eine Erhöhung des Umsatzanteils der Top-10-Marken von derzeit 44 Prozent auf rund 60 Prozent an. Hierzu werden die konsequente Ausrichtung auf unsere Kunden und der besondere Fokus auf Innovationen wesentliche Beiträge leisten.

Wir planen zudem die Eröffnung beziehungsweise den signifikanten Ausbau von sieben Forschungs- und Entwicklungsstandorten in Wachstumsmärkten rund um die Welt, um unseren Anspruch auf Innovationsführerschaft zu untermauern und dabei von der Nähe zu unseren Kunden und Konsumenten in diesen strategisch wichtigen Märkten zu profitieren.

2. Globalize: Fokus auf Regionen mit hohem Potenzial

Wir werden die erfolgreiche Globalisierung unseres Unternehmens der vergangenen Jahre fortsetzen und uns auf Regionen und Länder mit besonders hohem Wachstumspotenzial konzentrieren. Neben dem weiteren Ausbau unserer starken Stellung in den reifen Märkten wollen wir mit Nachdruck bereits vorhandene Positionen in den Wachstumsmärkten weiter ausbauen und das Wachstum beschleunigen. Zusätzlich ist der selektive Eintritt in für uns bisher neue Märkte vorgesehen.

Der Umsatz in den Wachstumsmärkten soll bis Ende 2016 auf 10 Mrd Euro ansteigen. Wir erwarten, dass 2016 unter den 20 umsatzstärksten Ländern bereits zwölf Länder aus den Wachstumsregionen sein werden. Zugleich sollen auch die starken Positionen und das Potenzial in den reifen Märkten voll ausgeschöpft und gegenüber 2012 eine höhere Ertragskraft sowie mehr Top-Positionen erreicht werden.

3. Simplify: Operational Excellence vorantreiben

Um der steigenden Geschwindigkeit und anhaltenden Volatilität in unseren Märkten Rechnung zu tragen, werden wir unsere Operational Excellence kontinuierlich verbessern. Dazu werden wir unsere Prozesse weiter standardisieren und durch Investitionen in Informationstechnologie (IT) effizienter und schneller machen, die Kosteneffizienz steigern und den Anteil der Verwaltungskosten am Gesamtumsatz reduzieren. Wir planen auch, unsere Standortpräsenz durch die fortgesetzte Konsolidierung unserer Produktionsstandorte bis Ende 2016 weiter zu optimieren. Darüber hinaus streben wir an, unser Netto-Umlaufvermögen im Verhältnis zum Umsatz auf dem bereits erreichten niedrigen Niveau zu halten.

Zudem sind eine weitere Optimierung der Einkaufsprozesse und der Ausbau der Shared Services geplant. So wollen wir bis 2016 die Zahl der weltweiten Zulieferer um rund 40 Prozent reduzieren und die Anzahl der Mitarbeiter, die in den Shared Service Centern tätig sind, auf über 3.000 steigern. Zudem ist der Aufbau von zwei zusätzlichen Shared Service Centern für die Region Nordafrika/Nahost und den Großraum China/Japan/Südkorea geplant.

Insgesamt planen wir, bis 2016 unsere Sachinvestitionen um mehr als 40 Prozent auf rund 2 Mrd Euro anzuheben. Ein wesentlicher Hebel zur Optimierung der Prozesse werden zudem Investitionen in die IT-Infrastruktur sein, die wir im Vergleich zu den zurückliegenden vier Jahren bis 2016 erhöhen werden. Dabei beabsichtigen wir, die Komplexität der IT-Systeme zu verringern und die Zahl der Prozesse deutlich zu reduzieren.

4. Inspire: Stärkung unseres globalen Teams

Entscheidend für die erfolgreiche Entwicklung von Henkel wird die weitere Stärkung des globalen Teams sein. Hierzu sollen bereits erfolgreich eingeführte Entwicklungs- und Förderprogramme beitragen, zum Beispiel das „Executive Resource Program“ für Top-Führungskräfte bei Henkel.

Im internationalen Wettbewerb um Talente werden wir uns noch aktiver positionieren, um auch künftig weltweit die besten Mitarbeiter für Henkel zu gewinnen. Die konsequente Ausrichtung kurz- und langfristiger Vergütungsbestandteile an der individuellen Leistung beziehungsweise den Gesamtergebnissen des Unternehmens leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Darüber hinaus kommt der Vielfalt im Team im Hinblick auf Nationalität, Geschlecht und Alter eine wichtige Rolle zu.

Um unsere Strategie erfolgreich umzusetzen und unsere ambitionierten Ziele zu erreichen, ist es erforderlich, dass unsere Mitarbeiter weltweit ein klares Verständnis der neuen Henkel-Strategie haben und wissen, wie sie konkret zu ihrer Umsetzung beitragen können. Darum haben wir unseren Mitarbeitern die neue Henkel-Strategie und die Finanzziele 2016 über eine Vielzahl von Informationsveranstaltungen in rund 50 Ländern – die Hälfte davon mit Beteiligung von Henkel-Vorstandsmitgliedern – innerhalb von vier Wochen nach Bekanntgabe im November 2012 vorgestellt.

Nachhaltigkeitsstrategie 2030

Unternehmenswert als Grundlage

Mit unseren Unternehmenswerten haben wir uns verpflichtet, unsere führende Rolle im Bereich Nachhaltigkeit weiter auszubauen. Eine Balance zwischen wirtschaftlichem Erfolg, Schutz der Umwelt und gesellschaftlicher Verantwortung anzustreben, ist seit Jahrzehnten fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Als Vorreiter wollen wir neue Lösungen für eine nachhaltige Entwicklung vorantreiben und unser Geschäft verantwortungsvoll und wirtschaftlich erfolgreich weiterentwickeln. Dieser Anspruch umfasst alle Aktivitäten unseres Unternehmens – entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Mit weniger Ressourcen mehr erreichen

Wir stehen vor großen Herausforderungen: Bereits heute ist der globale ökologische Fußabdruck der Menschheit größer, als es die Ressourcen der Erde verkraften. Die Weltbevölkerung wird Schätzungen zufolge bis zum Jahr 2050 auf 9 Mrd Menschen anwachsen. Gleichzeitig führt die weltweit zunehmende Wirtschaftsleistung zu steigendem Konsum und Ressourcenbedarf. Somit wird sich insgesamt der Druck auf die verfügbaren Ressourcen in den kommenden Jahrzehnten verschärfen. Daher steht im Kern unserer neuen Nachhaltigkeitsstrategie die Idee: mit weniger Ressourcen mehr erreichen.

Wir wollen mehr Wert schaffen, für unsere Kunden, Verbraucher, Nachbarn sowie unser Unternehmen – bei einem gleichzeitig reduzierten ökologischen Fußabdruck. Daher brauchen wir Innovationen, Produkte und Technologien, die mehr Lebensqualität und gleichzeitig einen geringeren Material- und Rohstoffverbrauch ermöglichen. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung im nachhaltigen Wirtschaften wollen wir diese zukunftsfähigen Lösungsansätze gemeinsam mit unseren Kunden und Verbrauchern entwickeln und umsetzen. So wollen wir zu einer nachhaltigen Entwicklung und dem wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens beitragen.

Unser Ziel für 2030:

Verdreifachung der Effizienz

Unser langfristiges Ziel spiegelt die globalen Herausforderungen einer nachhaltigen Entwicklung wider. Wir werden erheblich effizienter wirtschaften müssen, um den Wunsch der Menschen nach mehr Lebensqualität im Einklang mit den begrenzten Ressourcen der Erde zu ermöglichen.

Bis 2030 wollen wir daher den Wert, den wir mit unserer Geschäftstätigkeit schaffen, im Verhältnis zum ökologischen Fußabdruck, den wir durch unsere Produkte und Dienstleistungen hinterlassen, verdreifachen. Dieses Ziel, dreimal effizienter zu werden, bezeichnen wir als „Faktor 3“. Dies bedeutet beispielsweise, dass wir einerseits den erwirtschafteten Wert verdreifachen, unseren ökologischen Fußabdruck aber konstant halten. Oder wir können andererseits mit einer Verringerung des ökologischen Fußabdrucks auf ein Drittel eine Verdreifachung der Effizienz im Sinn des „Faktor 3“ erreichen, wenn wir den geschaffenen Wert konstant halten.

Um unser Ziel für 2030 erreichen zu können, müssen wir unsere Effizienz jährlich um durchschnittlich 5 bis 6 Prozent steigern. Für die nächsten fünf Jahre haben wir uns daher konkrete Zwischenziele für unsere Fokusfelder gesetzt (siehe Grafik auf der nächsten Seite). Damit wollen wir bis 2015 das Verhältnis zwischen geschaffenenem Wert und ökologischem Fußabdruck unserer Geschäftstätigkeit um insgesamt 30 Prozent verbessern.

Faktor **3**



Unser Ziel, bis zum Jahr 2030 dreimal effizienter zu werden, bezeichnen wir als „Faktor 3“. Das heißt: eine Verdreifachung des Werts, den wir mit unserer Geschäftstätigkeit schaffen, im Verhältnis zum ökologischen Fußabdruck, den wir durch unsere Produkte und Dienstleistungen hinterlassen.

Unser Beitrag in sechs Fokusfeldern

Um unsere Strategie erfolgreich umzusetzen, konzentrieren wir uns auf sechs Handlungsfelder, die die für uns relevanten Herausforderungen einer nachhaltigen Entwicklung widerspiegeln. In diesen Fokusfeldern treiben wir mit unseren Produkten und Prozessen Fortschritte entlang der gesamten Wertschöpfungskette voran. Mit unserer neuen Strategie haben wir die bisher fünf Felder um das Fokusfeld „Leistung“ ergänzt. Dies reflektiert sowohl unsere Ziele als Wirtschaftsunternehmen als auch unseren zentralen Wertbeitrag für die Gesellschaft. Gleichzeitig haben wir die Felder in zwei Dimensionen gegliedert: „mehr Wert schaffen“ und „Fußabdruck reduzieren“. So beschreiben drei Fokusfelder den Wert, den wir für unsere Kunden, Aktionäre und unser Unternehmen schaffen wollen – beispielsweise durch mehr Arbeitssicherheit und Beiträge zum gesellschaftlichen Fortschritt. Die drei anderen Felder beschreiben die Bereiche, in denen wir unseren ökologischen Fußabdruck reduzieren wollen, etwa durch einen

geringeren Wasser- und Energieverbrauch und weniger Abfall.

Unser Ansatz für nachhaltige Geschäftsprozesse

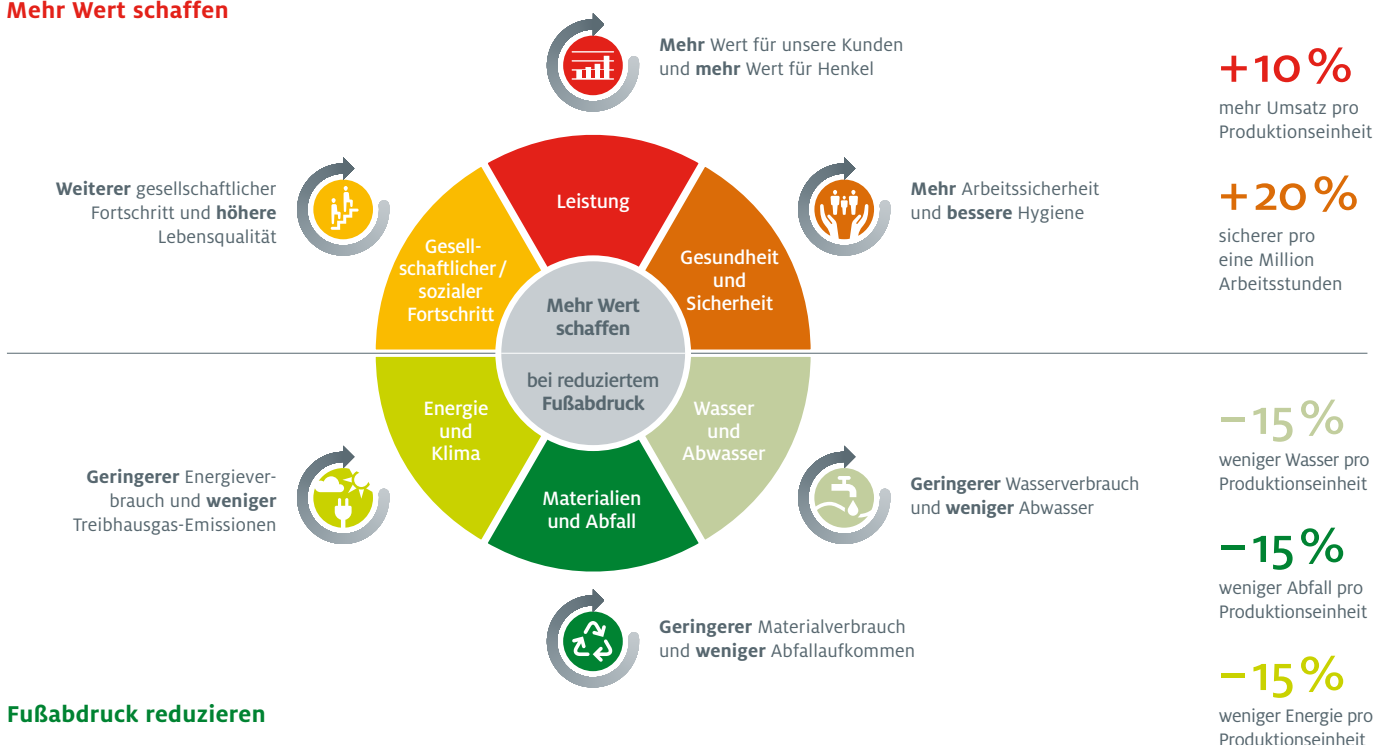
Um unsere Strategie erfolgreich umzusetzen und unsere Ziele zu erreichen, müssen diese sich im täglichen Denken und Handeln unserer Mitarbeiter sowie in unseren Geschäftsprozessen wiederfinden. Dazu haben wir drei strategische Prinzipien definiert: Produkte, Partner und Mitarbeiter.

Unsere Produkte liefern mehr Wert für unsere Kunden und Verbraucher. Das erreichen wir durch Innovation und Information sowie durch Produkte, die eine bessere Leistung bei einem geringeren ökologischen Fußabdruck bieten und dadurch Ressourcenverbrauch und negative Umweltauswirkungen reduzieren.

Unsere Partner sind der Schlüssel, um Nachhaltigkeit entlang unserer Wertschöpfungsketten sowie in allen Bereichen der Wirtschaft und des

Unsere Fokusfelder und unsere Ziele bis 2015

Mehr Wert schaffen



Fußabdruck reduzieren

täglichen Lebens voranzutreiben. Wir unterstützen unsere Partner mit unseren Produkten und unserem Know-how. Und wir arbeiten mit ausgewählten Lieferanten zusammen, damit sie uns Rohstoffe mit einem verbesserten ökologischen Fußabdruck anbieten. Auf der anderen Seite helfen wir unseren Kunden und Verbrauchern, ihren eigenen ökologischen Fußabdruck zu reduzieren.

Unsere Mitarbeiter machen den Unterschied: durch ihren persönlichen Einsatz, ihre Fähigkeiten und ihr Wissen. Damit leisten sie sowohl im Berufsalltag als auch im gesellschaftlichen Leben einen eigenen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung. Sie sind die Schnittstelle zu unseren Kunden und ermöglichen Innovationen, entwickeln erfolgreiche Strategien und machen unser Unternehmen so einzigartig.

Organisation

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für die Nachhaltigkeitsstrategie und -ziele sowie deren Umsetzung im Unternehmen. Der Sustainability Council von Henkel steuert die globalen Aktivitäten in Zusammenarbeit mit den einzelnen Unternehmensbereichen und den Funktionen sowie den regionalen und nationalen Gesellschaften.

Unser Verständnis von verantwortungsbewusstem Handeln haben wir für alle Mitarbeiter weltweit im Code of Corporate Sustainability und im Code of Conduct konkretisiert. Diese gelten gemeinsam mit den daraus abgeleiteten internen Standards für Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz, mit den Sozialstandards sowie mit unseren konzernweiten Einkaufsstandards. Die Einhaltung dieser Regeln überprüfen wir regelmäßig konzernweit durch interne Revisionsprüfungen an unseren Produktions- und Verwaltungsstandorten sowie zunehmend auch bei unseren Lohnherstellern und Logistikzentren.

Mit dem Beitritt zum Global Compact der Vereinten Nationen im Juli 2003 haben wir auch öffentlich unsere Verpflichtung dokumentiert, die Menschenrechte, die grundlegenden Arbeitnehmerrechte und den Umweltschutz zu achten sowie gegen alle Formen von Korruption vorzugehen.

Stakeholder-Dialog

Zukunftsfähige Lösungen für ein nachhaltiges Wirtschaften lassen sich nur im Dialog mit allen gesellschaftlichen Gruppen entwickeln. Dazu gehören unsere Mitarbeiter, Aktionäre, Kunden, Lieferanten, Behörden, Politiker, Verbände, staatliche und nichtstaatliche Organisationen sowie Wissenschaft und Öffentlichkeit. Wir verstehen den Dialog mit unseren Stakeholdern als Chance, Anforderungen in den verschiedenen Märkten frühzeitig zu erkennen und Schwerpunkte für unsere Aktivitäten zu definieren. Impulse, die aus dem Dialog mit den verschiedenen Interessengruppen ins Unternehmen getragen werden, fließen kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer Strategie und Berichterstattung ein.

Um die Informationswünsche unserer Stakeholder zielgruppengerecht erfüllen zu können, nutzen wir eine Vielzahl von Kommunikationsinstrumenten. Dazu gehören unsere eigenen Publikationen ebenso wie Fachveröffentlichungen, Veranstaltungen und der direkte Dialog. Ausführliche Informationen und Hintergründe zum Thema Nachhaltigkeit kommunizieren wir in unserem Nachhaltigkeitsbericht. Damit dokumentieren wir, welchen hohen Stellenwert die Nachhaltigkeit in unserem Unternehmen einnimmt. Und wir erfüllen zugleich unsere Berichtspflichten im Rahmen des Global Compact der Vereinten Nationen.

Weitere Informationen, Berichte, Hintergründe sowie aktuelle Meldungen zum nachhaltigen Wirtschaften bei Henkel bietet folgende Internetseite: www.henkel.de/nachhaltigkeit



Ausführliche Informationen und Hintergründe zum Thema Nachhaltigkeit erläutern wir in unserem Nachhaltigkeitsbericht – gedruckt und online.

www.henkel.de/nachhaltigkeitsbericht

6 Jahre

in Folge Branchenführer im Dow Jones Sustainability Index (siehe Seite 44).

Wertmanagement und Steuerungssystem

9,5%

WACC vor Steuern im Jahr 2012 im Konzern.

Wir richten die Unternehmenssteuerung an der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts aus. Um messen zu können, inwieweit wir unsere Wachstumsziele erreicht haben, setzen wir ein Kennzahlensystem ein, mit dem wir Wertzuwächse und Renditen kapitalmarktorientiert berechnen.

Zur Beurteilung der bereits realisierten und zukünftigen Wachstumsschritte ermitteln wir den Economic Value Added (EVA®)¹. Dieser gibt den wirtschaftlichen Mehrwert an, den ein Unternehmen in einem bestimmten Zeitraum erwirtschaftet. Ein Unternehmen erzielt einen positiven EVA®, wenn das betriebliche Ergebnis die Kapitalkosten übersteigt. Die Kapitalkosten entsprechen der vom Kapitalmarkt erwarteten Verzinsung des eingesetzten Kapitals (Capital Employed).

Die operative Geschäftsentwicklung bilden wir mit dem betrieblichen Ergebnis vor Wertminderungen (Impairment) auf Geschäftswerte ab. Das eingesetzte Kapital ermitteln wir über die Aktivseite der Bilanz. Eine Überleitung der Stichtagswerte in der Bilanz zu den für das eingesetzte Kapital verwendeten Durchschnittswerten befindet sich auf Seite 156.

Kapitalkosten

Der Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital – abgekürzt WACC) wird als gewichteter Durchschnittskostensatz aus Eigen- und Fremdkapitalkosten errechnet. Im Geschäftsjahr 2012 rechneten wir mit einem Kapitalkostensatz vor Steuern von 9,5 Prozent. Nach Steuern betrug er 6,5 Prozent. Wir überprüfen in regelmäßigen Abständen die Höhe unserer Kapitalkosten, um den Veränderungen in den Marktparametern Rechnung zu tragen. Vom Geschäftsjahr 2013 an verwenden wir einen Kapitalkostensatz vor Steuern von 8,0 Prozent, nach Steuern von 5,5 Prozent. Die Finanzmarktkrise berücksichtigen wir bei der Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes durch die Anhebung der Marktrisikoprämie von 4,5 auf 5,5 Prozent.

Wir setzen differenzierte Kapitalkostensätze nach Unternehmensbereichen an. Dazu werden unternehmensbereichsspezifische Beta-Faktoren aus einem Vergleich mit Wettbewerbern ermittelt. Für die Unternehmensbereiche Laundry & Home Care und Beauty Care betrug der Kapitalkostensatz vor Steuern im Berichtsjahr 9,5 Prozent (nach Steuern 6,5 Prozent) und für Adhesive Technologies 11,5 Prozent vor Steuern (nach Steuern 8,0 Prozent). Im Jahr 2013 verwenden wir für die Unternehmensbereiche Laundry & Home Care und Beauty Care einen WACC von 7,5 Prozent vor Steuern (nach Steuern 5,25 Prozent) und für Adhesive Technologies von 10,5 Prozent vor Steuern (nach Steuern 7,25 Prozent).

Kapitalkosten (WACC)

	2012	ab 2013
Risikoloser Zinssatz	3,5%	2,25%
Markt-Risikoprämie	4,5%	5,5%
Beta-Faktor	0,8	0,7
Eigenkapitalkosten nach Steuern	7,1%	6,1%
Fremdkapitalkosten vor Steuern	4,7%	3,2%
Tax Shield (30%)	-1,4%	-1,0%
Fremdkapitalkosten nach Steuern	3,3%	2,2%
Anteil Eigenkapital ¹ (Peer-Group-Struktur)	85%	85%
Anteil Fremdkapital ¹ (Peer-Group-Struktur)	15%	15%
Kapitalkosten nach Steuern²	6,5%	5,5%
Steuersatz	30%	30%
Kapitalkosten vor Steuern²	9,5%	8,0%

¹ Zu Marktwerten.

² Gerundet.

Kapitalkosten vor Steuern je Unternehmensbereich

	2012	ab 2013
Laundry & Home Care	9,5%	7,5%
Beauty Care	9,5%	7,5%
Adhesive Technologies	11,5%	10,5%

¹ EVA® ist eine eingetragene Marke der Stern Stewart & Co.

EVA® und ROCE

Mit der EVA®-Kennzahl werden wertschaffende Entscheidungen und profitables Wachstum in den Unternehmensbereichen gefördert. Aus Geschäften mit negativen Wertbeiträgen ziehen wir uns zurück, wenn wir keine Möglichkeit sehen, in absehbarer Zeit positive EVA®-Werte zu erzielen.

Die Kennzahl EVA® ermitteln wir mit folgender Formel:

$$\text{EVA}^{\circledast} = \text{EBIT}^* - (\text{Capital Employed} \times \text{WACC}).$$

Um unterschiedlich große Geschäftseinheiten besser miteinander vergleichen zu können, ziehen wir zusätzlich eine Renditekennziffer heran: die Rendite auf das eingesetzte Kapital, den sogenannten Return on Capital Employed (ROCE). Diesen ermitteln wir wie folgt:

$$\text{ROCE} = \text{EBIT}^* : \text{Capital Employed}.$$

Der ROCE repräsentiert die Verzinsung des durchschnittlich eingesetzten Kapitals. Wir schaffen Wert, wenn die Rendite des eingesetzten Kapitals die Kapitalkosten vor Steuern übersteigt.

Der Henkel-Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2012 einen positiven Economic Value Added (EVA®) in Höhe von 1.083 Mio Euro. Dieser war 326 Mio Euro höher als im Vorjahr (+43,0 Prozent). Dies ist insbesondere auf das stark gestiegene betriebliche Ergebnis zurückzuführen. Alle Unternehmensbereiche erzielten einen positiven Wert-

beitrag. Der Unternehmensbereich Laundry & Home Care konnte mit einem Wertbeitrag in Höhe von 393 Mio Euro den Vorjahreswert um 85,7 Prozent signifikant verbessern, bedingt durch einen deutlichen Anstieg des betrieblichen Ergebnisses. Der Wertbeitrag lag beim Unternehmensbereich Beauty Care mit 285 Mio Euro um –1,9 Prozent leicht unter dem Vorjahresniveau. Dies ist auf einen Anstieg des eingesetzten Kapitals bei annähernd konstantem betrieblichem Ergebnis zurückzuführen. Im Unternehmensbereich Adhesive Technologies konnten wir mit 363 Mio Euro den Wertbeitrag um 28,5 Prozent deutlich erhöhen. Dies resultierte aus dem stark gestiegenen betrieblichen Ergebnis.

Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) erhöhte sich von 15,8 auf 18,7 Prozent. Zurückzuführen ist auch dies im Wesentlichen auf die sehr starke Entwicklung des betrieblichen Ergebnisses.

1.083 Mio Euro

Economic Value Added (EVA®)
im Jahr 2012 erwirtschaftet.

EVA® und ROCE¹

in Mio Euro	Laundry & Home Care	Beauty Care	Adhesive Technologies	Konzern
EBIT*	621	483	1.191	2.199
Eingesetztes Kapital	2.409	2.084	7.204	11.751
Kapitalkosten ²	229	198	828	1.116 ³
EVA® 2012	393	285	363	1.083³
EVA® 2011	211 ⁴	290	282	757 ^{4,5}
ROCE 2012	25,8%	23,2%	16,5%	18,7%
ROCE 2011	18,2% ⁴	23,5%	14,6%	15,8% ⁴

¹ Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro.

² Berechnet auf Basis differenzierter Kapitalkostensätze nach Unternehmensbereichen.

³ Berechnet auf Basis des Konzern-Kapitalkostensatzes von 9,5 Prozent.

⁴ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

⁵ Berechnet auf Basis des Konzern-Kapitalkostensatzes von 9,0 Prozent.

*Bereinigt um Wertminderungen (Impairment) auf Geschäftswerte.

Geschäftsverlauf

Weltwirtschaft

Überblick:

Moderate Entwicklung bei anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft¹ ist 2012 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nur moderat gewachsen. Weltweit verzeichnete das Bruttoinlandsprodukt ein Wachstum von rund 2 Prozent. Während die reifen Märkte das Vorjahresniveau nur leicht um rund 1 Prozent übertrafen, erzielten die Wachstumsmärkte einen Anstieg von etwa 4 Prozent. Diese Entwicklung ist weiterhin gekennzeichnet durch die Finanzkrise in Europa mit insbesondere negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den südeuropäischen Ländern, die Schuldenkrise in den USA sowie die Abschwächung des Wachstums in den Wachstumsmärkten Asiens.

Verlauf im Jahr 2012:

Stärkeres erstes Halbjahr

Das Wachstum der Weltwirtschaft hat sich im Verlauf des Berichtsjahres abgekühlt. Die Wirtschaftsleistung reduzierte sich vor allem im zweiten Halbjahr beeinflusst durch die Fortdauer der Finanz- und Schuldenkrise in Europa und den USA sowie die nachlassende Dynamik des Wachstums in Asien.

Industrie und Konsum:

Industrie mit moderatem Zuwachs

Die Industrieproduktion legte mit rund 3 Prozent nur leicht stärker zu als der private Konsum, der um etwa 2,5 Prozent zunahm. Während besonders die exportabhängigen Industrien moderate Zuwächse verzeichneten, war die Entwicklung in konsumnahen Branchen äußerst verhalten.

Regionen:

Reife Märkte moderat, Wachstumsmärkte robust

Die nordamerikanische Wirtschaft ist im Gesamtjahr ebenso wie Japans Wirtschaft moderat um rund 2 Prozent gewachsen. Während Westeuropas Wirtschaft insgesamt aufgrund der rezessiven wirtschaftlichen Entwicklung insbesondere in einigen südeuropäischen Ländern leicht rückläufig war, konnte in Deutschland exportgetrieben und aufgrund der niedrigen Arbeitslosigkeit ein Wirtschaftswachstum von rund 1 Prozent erreicht werden. Die Wachstumsregionen Asien (ohne

Japan), Lateinamerika und Afrika/Nahost verzeichneten ein vergleichsweise robustes Wirtschaftswachstum. Die Region Asien (ohne Japan) erhöhte ihre Wirtschaftsleistung um rund 5 Prozent, getragen weiterhin insbesondere von China und Indien. Lateinamerika verzeichnete ein Wachstum von rund 3 Prozent und Afrika/Nahost von etwa 4 Prozent. Hingegen hat sich das Wirtschaftswachstum in Osteuropa vor allem auch aufgrund einer geringeren Nachfrage aus Westeuropa auf etwa 2 Prozent abgekühlt.

Rohstoffpreise:

Moderater Anstieg gegenüber Vorjahr

Die Preise für Rohstoffe verzeichneten im Jahr 2012 einen moderaten Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Sie wurden im ersten Halbjahr durch stark schwankende Vorrohstoffpreise beeinflusst, die sich in der zweiten Jahreshälfte auf hohem Niveau stabilisierten. Das Bild war regional und nach Vorrohstoffart unterschiedlich. Preisrückgänge waren zum Beispiel bei Palmkernöl und Butadien zu sehen, wohingegen beispielsweise Ethylen in Europa und Asien sowie Natronlauge global preislich anstiegen. Der Rohölpreis lag im Jahresdurchschnitt auf dem Niveau des Vorjahres.

Währungen:

Euro im Bann der europäischen Schuldenkrise

Im Jahresdurchschnitt wurde der Euro gegenüber dem US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr deutlich abgewertet. Der Jahresverlauf war allerdings nicht eindeutig: Zu Jahresbeginn stieg der Euro kontinuierlich an und notierte im ersten Quartal zeitweise bei 1,35 US-Dollar. Zur Jahresmitte tendierte der Euro kontinuierlich schwächer bei Werten um 1,20 US-Dollar, bevor er zum Jahresende wieder auf 1,32 US-Dollar anstieg. Dieser Verlauf hat seine Ursache insbesondere in der Schuldenkrise in Europa.

Die Entwicklung anderer für Henkel wichtiger Währungen gegenüber dem Euro stellt nachfolgende Tabelle dar:

Durchschnittskurse gegenüber dem Euro

	2011	2012
Chinesischer Yuan	8,99	8,10
Mexikanischer Peso	17,31	16,90
Russischer Rubel	40,91	39,93
Türkische Lira	2,34	2,31
US-Dollar	1,39	1,28

¹ Quelle für die Daten der Weltwirtschaft:
Feri EuroRating Services, Januar 2013.

Inflation:**Moderate Entwicklung des weltweiten Preisniveaus**

Die Inflation lag weltweit bei rund 3 Prozent. Während der Anstieg der Verbraucherpreise sowohl in den reifen Märkten als auch in den Wachstumsmärkten insgesamt rückläufig im Vergleich zum Vorjahr war, fiel die Entwicklung in den einzelnen Regionen und Ländern unterschiedlich aus. In Nordamerika und in Westeuropa – und hier auch in Deutschland – ist die Inflation zurückgegangen. Auch in Osteuropa und Asien – dort insbesondere in China – waren die Preise rückläufig. Dagegen ist die Inflation in Lateinamerika und Afrika/Nahost merklich gestiegen.

Arbeitslosigkeit:**Weltweit auf dem Vorjahresniveau**

Weltweit lag die Arbeitslosigkeit mit 7,5 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres. In den reifen Märkten lag die Arbeitslosenquote unverändert zum Vorjahr bei rund 8 Prozent, in den Wachstumsmärkten blieb sie mit etwa 7 Prozent ebenfalls stabil. Die Entwicklung war regional jedoch sehr unterschiedlich. Während in Nordamerika die Arbeitslosigkeit von rund 9 auf 8 Prozent zurückging, stieg sie in Westeuropa getrieben durch die Schuldenkrise spürbar an. Die Arbeitslosenquote in Deutschland war leicht rückläufig und lag auf einem Niveau von 6,5 Prozent. In Osteuropa sank die Arbeitslosigkeit. Die Arbeitslosenquote in Asien lag leicht über dem Wert des Vorjahres, in Lateinamerika blieb sie im Vergleich zum Vorjahr stabil.

Branchenentwicklung:**Verhaltener Anstieg des weltweiten Konsums**

Der Anstieg der privaten Konsumausgaben blieb mit etwa 2,5 Prozent verhalten. In den reifen Märkten gaben die Konsumenten im Berichtsjahr sogar nur rund 1 Prozent mehr aus als im Vorjahr. Die Verbraucher in Nordamerika haben ihre Ausgaben um etwa 2 Prozent gesteigert. In Westeuropa waren die Konsumausgaben bedingt durch die Schuldenkrisen leicht rückläufig, während

Deutschland um rund 1 Prozent zulegte. Konsumfreudiger zeigten sich die Wachstumsmärkte mit einem Plus von rund 5 Prozent.

Industrie mit moderatem Wachstum

Die Industrieproduktion expandierte mit einem moderaten Zuwachs von rund 3 Prozent auch im Jahr 2012 leicht schneller als die Gesamtwirtschaft. Wachstumstreiber waren nach wie vor die exportabhängigen Branchen und hier insbesondere der Transportsektor. Weitere exportabhängige Branchen wie die Elektronikbranche und die Metallverarbeitung steigerten ihre Produktion moderat.

Die Industrieproduktion hat sich regional unterschiedlich entwickelt. Während das verarbeitende Gewerbe in Nordamerika wie im Vorjahr mit rund 4 Prozent expandierte, lagen die Wachstumsraten in allen anderen Regionen deutlich unter dem Vorjahresniveau. In Westeuropa waren die Industrien getrieben durch die Schuldenkrise sogar rückläufig. In Lateinamerika verzeichnete vor allem die Industrieproduktion in Brasilien einen Rückgang.

Die für Henkel wichtigen Abnehmerbranchen Transportindustrie und Elektronik konnten ihre Produktion um rund 6 beziehungsweise etwa 3 Prozent ausweiten. Innerhalb der Elektronikbranche war das für uns relevante Wachstum bei den Basisprodukten wie Halbleitern und Halbleiterplatten im Vergleich zum Vorjahr leicht höher. Ein deutlich geringeres Wachstum als 2011 wurde in der Metallindustrie erzielt, die um rund 3 Prozent expandierte. Äußerst verhalten war die Entwicklung in konsumnahen Branchen wie der globalen Verpackungsindustrie, die mit den Branchen Nahrungsmittel, Getränke sowie Papier und Druck nur geringfügig wuchs. Die Produktion im Baugewerbe ist im Jahr 2012 leicht um etwa 2 Prozent gestiegen. Während die Bautätigkeit in Nordamerika und den Wachstumsregionen bis auf Osteuropa äußerst rege war, kam es in Westeuropa und in Osteuropa zu einem Rückgang von rund 6 beziehungsweise etwa 2 Prozent.

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung

Das Jahr 2012 war ein sehr erfolgreiches Jahr für Henkel. In einem schwierigen Marktumfeld gelang es uns, unsere 2008 für das Jahr 2012 definierten Finanzziele in vollem Umfang zu erreichen. Zu diesem wichtigen Erfolg trugen alle Unternehmensbereiche bei.

Die Geschäftsentwicklung von Henkel war geprägt durch die zuvor beschriebenen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Das Umfeld war insbesondere gekennzeichnet durch die Schuldenkrise in Europa und in den USA sowie die Abschwächung des Wachstums in Asien (ohne Japan). Trotz dieses schwierigen Marktumfelds gelang es Henkel, ein organisches Umsatzwachstum von 3,8 Prozent zu erzielen. Besondere Impulse kamen wiederum aus den Wachstumsregionen Osteuropa, Afrika/Nahost, Lateinamerika und Asien (ohne Japan). Die Wachstumsmärkte erreichten erstmals einen Anteil am Konzernumsatz von 43 Prozent (2011: 42 Prozent).

Auf den Beschaffungsmärkten stabilisierten sich im Jahresverlauf die Preise unserer direkten Materialien (Rohstoffe, Verpackungen, bezogene Waren und Leistungen) auf hohem Niveau. Sie verzeichneten gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Durch Erhöhungen unserer Absatzpreise, eine strikte Kostendisziplin sowie Effizienzverbesserungen in Produktion und Supply Chain gelang es uns, im Jahr 2012 unsere bereinigte Bruttomarge um 1,3 Prozentpunkte auf 47,1 Prozent zu steigern.

Die kontinuierliche Anpassung unserer Strukturen an unsere Märkte und Kunden sowie die weitere Reduktion unserer Fixkosten durch den Ausbau unserer Shared Services und die Optimierung unseres Produktionsnetzwerks hat uns darüber hinaus 2012 ermöglicht, die Profitabilität gegenüber dem Vorjahr weiter zu verbessern. Mit einer bereinigten¹ Umsatzrendite von erstmals 14,1 Prozent konnten wir unser im Herbst 2008 formuliertes Finanzziel einer Rendite von 14 Prozent im Jahr 2012 sogar leicht übertreffen.

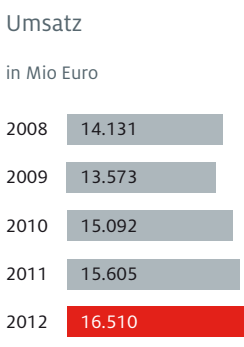
Unsere sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung spiegelt sich auch in einer weiteren Verbesserung des Verhältnisses von Netto-Umlaufvermögen zum Umsatz, einem sehr starken Free Cashflow und einer Verbesserung unserer Finanzkennzahlen wider: Im Jahresverlauf konnten wir unsere Nettoverschuldung auf 85 Mio Euro (Vorjahr: 1.392 Mio Euro) reduzieren. Die operative Schuldendeckung erhöhten wir von 92 auf 496 Prozent. Die erfreuliche Entwicklung festigt unser im Jahr 2011 wiedererlangtes Ziel-Rating von „A flat“ (Standard & Poor's) beziehungsweise „A2“ (Moody's).

Unsere solide Finanzstruktur sowie die hohen Liquiditätsreserven ermöglichten uns, im Jahresverlauf Chancen auf ein externes Wachstum zu ergreifen. So haben wir beispielsweise zum 1. August 2012 die Hochleistungs-Haftklebstoffe von Cytec Industries Inc. in den USA erworben. Im dritten Quartal 2012 akquirierten wir darüber hinaus das Waschmittelgeschäft von Colgate-Palmolive in der Dominikanischen Republik.

Mit unserer Geschäftsentwicklung im Jahr 2012 haben wir eine Basis geschaffen, die uns im November vergangenen Jahres erlaubte, neue, anspruchsvolle Finanzziele für das Jahr 2016 zu veröffentlichen.

Umsatz und Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2012 haben wir den Umsatz des Henkel-Konzerns in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld auf 16.510 Mio Euro und damit um 5,8 Prozent gegenüber dem Wert des Vorjahres gesteigert. Bereinigt um Wechselkurseffekte erhöhte sich der Umsatz um 3,1 Prozent. Die organische Umsatzentwicklung (also bereinigt um Wechselkurseffekte und Akquisitionen/Divestments) zeigte mit 3,8 Prozent eine gute Steigerungsrate. Sie war sowohl preis- als auch mengengetrieben.



¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Im Verlauf des Geschäftsjahres schwächte sich unser Umsatzwachstum im Kontext der nachlassenden Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft ab. Während das organische Wachstum im ersten Halbjahr bei 4,3 Prozent lag, verlangsamte es sich im zweiten Halbjahr auf 3,2 Prozent.

Umsatzveränderung¹

in Prozent	2012
Veränderung zum Vorjahr	5,8
Wechselkurseffekte	2,7
Bereinigt um Wechselkurseffekte	3,1
Akquisitionen/Divestments	-0,7
Organisch	3,8
Davon Preis ²	3,1
Davon Menge	0,7

¹ Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro.

² Bei der Ermittlung des Preiseffekts ist der positive Struktureffekt aus der Einführung von Innovationen berücksichtigt.

In allen Unternehmensbereichen konnten wir den Umsatz organisch steigern und unsere Marktanteile in den für uns relevanten Märkten weiter ausbauen: Der Unternehmensbereich Laundry & Home Care erreichte eine organische Umsatzsteigerung in Höhe von 4,7 Prozent. Der Unternehmensbereich Adhesive Technologies konnte seinen Umsatz um 3,6 Prozent organisch auf 8.256 Mio Euro steigern. Der Unternehmensbereich Beauty Care erzielte eine organische Umsatzsteigerung von 3,1 Prozent.

Preis- und Mengeneffekte

in Prozent	Organisches Umsatzwachstum	Davon Preis	Davon Menge
Laundry & Home Care	4,7	3,4 ¹	1,3
Beauty Care	3,1	1,8 ¹	1,3
Adhesive Technologies	3,6	3,5	0,1
Henkel-Konzern	3,8	3,1 ¹	0,7

¹ Bei der Ermittlung des Preiseffekts ist der positive Struktureffekt aus der Einführung von Innovationen berücksichtigt.

Regional betrachtet konnten wir den Umsatz in fast allen Regionen weiter verbessern:

In der Region Westeuropa konnten wir in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld einen im Vergleich zum Vorjahr annähernd konstanten Umsatz in Höhe von 5.610 Mio Euro erzielen. Organisch ging der Umsatz um -0,5 Prozent zurück. Die positive Entwicklung in Deutschland und Nordeuropa wurde durch die rezessive wirtschaftliche Entwicklung in Südeuropa überlagert. Der Umsatzanteil der Region ging von 36 auf 34 Prozent zurück.

Den Umsatz in der Region Osteuropa steigerten wir nominal um 6,2 Prozent auf 2.986 Mio Euro. Das organische Umsatzwachstum von 6,0 Prozent wurde vor allem durch unsere Geschäfte in der Türkei sowie in Russland getragen. Der Umsatzanteil der Region blieb mit 18 Prozent konstant.

In der Region Afrika/Nahost konnten wir unseren Umsatz nominal um 15,3 Prozent auf 1.077 Mio Euro erhöhen. Das organische Umsatzwachstum betrug 12,6 Prozent. Dieses wurde durch zweistellige Wachstumsraten unter anderem in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Algerien und Ägypten getrieben. Der Umsatzanteil der Region erhöhte sich von 6 auf 7 Prozent.

Der Umsatz in der Region Nordamerika stieg nominal um 11,3 Prozent auf 3.023 Mio Euro. Das organische Umsatzwachstum lag trotz eines verhaltenen Konsumklimas in den USA bei 4,8 Prozent. Der Umsatzanteil der Region stieg von 17 auf 18 Prozent.

In der Region Lateinamerika sank der Umsatz nominal leicht um -0,4 Prozent auf 1.062 Mio Euro. Organisch konnten wir unseren Umsatz um 3,1 Prozent steigern. Hierzu trug insbesondere unsere Geschäftsentwicklung in Mexiko bei, während Brasilien einen Umsatzrückgang verzeichnete. Der Umsatzanteil der Region ging von 7 auf 6 Prozent zurück.

In der Region Asien/Pazifik konnten wir einen nominalen Umsatzanstieg von 13,1 Prozent auf 2.597 Mio Euro verzeichnen. Die Region zeigte

Umsatz nach Unternehmensbereichen*



Umsatz nach Regionen¹/EBIT nach Regionen¹

in Mio Euro

Region	Jahr	Umsatz	EBIT
Westeuropa	2011	5.624	675 ²
	2012	5.610	811
Osteuropa	2011	2.813	384
	2012	2.986	425
Afrika/Nahost	2011	934	79
	2012	1.077	103
Nordamerika	2011	2.716	289
	2012	3.023	456
Lateinamerika	2011	1.065	105
	2012	1.062	83
Asien/Pazifik	2011	2.296	360
	2012	2.597	417

¹ Ohne Corporate.
² Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

mit einer organischen Wachstumsrate von 7,4 Prozent weiterhin eine sehr starke Entwicklung, insbesondere getragen durch die zweistelligen Wachstumsraten in China und Indien. Die Region Asien/Pazifik erhöhte den Umsatzanteil im Vergleich zum Vorjahr von 15 auf 16 Prozent.

Den Umsatz unserer Wachstumsregionen Osteuropa, Afrika/Nahost, Lateinamerika und Asien (ohne Japan) steigerten wir nominal um 9,3 Prozent auf 7.115 Mio Euro. Das organische Wachstum erreichte 7,8 Prozent. Hierzu trugen alle Unternehmensbereiche bei. Der Umsatzanteil der Wachstumsmärkte erhöhte sich von 42 auf 43 Prozent.

43%
unseres Umsatzes
erzielen wir in den
Wachstumsmärkten.

Um unsere Strukturen kontinuierlich an unsere Märkte und Kunden anzupassen, haben wir für Restrukturierungen 124 Mio Euro aufgewandt (Vorjahr: 227 Mio Euro). Wir bauten unsere Shared Services weiter aus und optimierten das Produktionsnetzwerk in den Unternehmensbereichen Adhesive Technologies und Laundry & Home Care weiter.

Nachfolgend kommentieren wir die Ergebnisentwicklung der Unternehmensbereiche bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge

sowie Restrukturierungsaufwendungen, um die operative Entwicklung transparenter darzustellen:

Bereinigtes betriebliches Ergebnis (EBIT)

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012	%
EBIT (wie berichtet)	1.765	2.199	24,6
Einmalige Erträge	- 57	-	
Einmalige Aufwendungen	94	12	
Restrukturierungs- aufwendungen	227	124	
Bereinigter EBIT	2.029	2.335	15,1

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Das bereinigte betriebliche Ergebnis („bereinigter EBIT“) konnten wir von 2.029 Mio Euro im Vorjahr um 15,1 Prozent auf 2.335 Mio Euro erhöhen. Alle drei Unternehmensbereiche trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Trotz der Belastungen aus den gestiegenen Preisen auf den Beschaffungsmärkten verbesserten wir die bereinigte Umsatzrendite („bereinigte EBIT-Marge“) des Konzerns um 1,1 Prozentpunkte auf 14,1 Prozent und erreichten damit eines unserer zentralen Finanzziele für 2012.

Die deutlichste Margenverbesserung erzielte der Unternehmensbereich Adhesive Technologies mit einer Steigerung von 13,9 auf 15,1 Prozent. Dazu trugen unter anderem die Einführung innovativer Produktlösungen sowie Effizienzsteigerungen bei. Der Unternehmensbereich Laundry & Home Care konnte seine Profitabilität aufgrund der starken Umsatzentwicklung sowie durch konsequentes Kostenmanagement ebenfalls deutlich auf 14,5 Prozent verbessern (Vorjahr: 13,2 Prozent). Der Unternehmensbereich Beauty Care steigerte seine bereinigte Umsatzrendite um 0,3 Prozentpunkte auf 14,5 Prozent (Vorjahr: 14,2 Prozent). Auch hier zeigten sich die Ergebnisse eines erfreulichen Umsatzwachstums sowie eines konsequenten Kostenmanagements. Weitere Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung finden Sie in der Darstellung der Unternehmensbereiche ab Seite 80.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Im Rahmen der Berichterstattung im Jahr 2012 haben wir für das Geschäftsjahr 2012 ein organisches Umsatzwachstum für den Henkel-Konzern von 3 bis 5 Prozent erwartet. Gegenüber den Werten des Jahres 2011 hatten wir bei der bereinigten Umsatzrendite (EBIT) eine Steigerung auf 14 Prozent sowie einen Anstieg des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie um rund 15 Prozent erwartet.

Diese Umsatz- und Ergebnisprognose haben wir in vollem Umfang erreicht. Mit unserer organischen Wachstumsrate von 3,8 Prozent liegen wir im prognostizierten Korridor. Alle drei Unternehmensbereiche trugen maßgeblich zum Wachstum bei. Auf Konzernebene realisierten wir eine deutliche Steigerung der bereinigten Umsatzrendite von 13,0 auf 14,1 Prozent sowie eine Verbesserung des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie um 17,8 Prozent auf 3,70 Euro (2011: 3,14 Euro).

Darüber hinaus lag der Preisanstieg für direkte Materialien (Rohstoffe, Verpackungen, bezogene Waren und Leistungen) im niedrigen einstelligen Prozentbereich, wie im Rahmen der Berichterstattung im Jahr 2012 erwartet. Für Restrukturierungen haben wir wie erwartet 124 Mio Euro aufgewandt. In Sachanlagen haben wir 393 Mio Euro investiert und damit unsere im Rahmen der Berichterstattung getroffene Vorhersage realisiert.

Vergleich Prognose und Ergebnisse 2012

	Prognose für 2012	Ergebnisse 2012
Organisches Umsatzwachstum	Henkel-Konzern: 3–5 Prozent	Henkel-Konzern: 3,8 Prozent
	Laundry & Home Care: im niedrigen einstelligen Prozentbereich	Laundry & Home Care: 4,7 Prozent
	Beauty Care: im niedrigen einstelligen Prozentbereich	Beauty Care: 3,1 Prozent
	Adhesive Technologies: im mittleren einstelligen Prozentbereich	Adhesive Technologies: 3,6 Prozent
Bereinigte Umsatzrendite	Steigerung auf 14 Prozent	Steigerung auf 14,1 Prozent
Bereinigtes Ergebnis je Vorzugsaktie	Steigerung um rund 15 Prozent	Steigerung um 17,8 Prozent

Überleitung vom Umsatz zum bereinigten betrieblichen Ergebnis

in Mio Euro	2011	%	2012	%	Veränderung
Umsatzerlöse	15.605	100,0	16.510	100,0	5,8%
Kosten der umgesetzten Leistungen	-8.455	-54,2	-8.738	-52,9	3,3%
Bruttoergebnis vom Umsatz	7.150	45,8	7.772	47,1	8,7%
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-4.081	-26,2	-4.278	-25,9	4,8%
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-396	-2,5	-406	-2,6	2,5%
Verwaltungsaufwendungen	-706	-4,5	-727	-4,4	3,0%
Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	62	0,4	-26	-0,1	> 100%
Bereinigtes betriebliches Ergebnis (EBIT)	2.029	13,0	2.335	14,1	15,1%

Aufwandsposten

Im Folgenden werden die um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen bereinigten betrieblichen Aufwandsposten kommentiert. Die Überleitungsrechnung sowie die Verteilung der Restrukturierungsaufwendungen auf die Kostenzeilen der Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie auf Seite 106.

Die Kosten der umgesetzten Leistungen erhöhten sich bedingt durch ein höheres Umsatzvolumen und Rohstoffpreisanstiege gegenüber dem Vorjahr um 3,3 Prozent auf 8.738 Mio Euro. Das Bruttoergebnis vom Umsatz stieg um 8,7 Prozent auf 7.772 Mio Euro. Die Bruttomarge konnten wir um 1,3 Prozentpunkte auf 47,1 Prozent steigern. Dazu trugen erhöhte Absatzpreise, Einsparungen aus Kostensenkungsmaßnahmen sowie Effizienzverbesserungen in Produktion und Supply Chain bei.

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen stiegen auf 4.278 Mio Euro (Vorjahr: 4.081 Mio Euro). Für Forschung und Entwicklung haben wir insgesamt 406 Mio Euro aufgewendet und den Anteil am Umsatz mit 2,6 Prozent leicht erhöht. Die Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 727 Mio Euro lagen in Relation zum Umsatz mit 4,4 Prozent leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Der Saldo der bereinigten betrieblichen Erträge und Aufwendungen betrug -26 Mio Euro. Der im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (62 Mio Euro) niedrigere Wert resultierte vor allem aus geringeren Auflösungen von Rückstellungen.

Finanzergebnis

Die Verbesserung des Finanzergebnisses um 14 Mio Euro auf -141 Mio Euro ist insbesondere auf positive Währungseffekte zurückzuführen. Darüber

hinaus wirkten sich der Rückgang der Nettoverschuldung sowie niedrigere Zinssätze positiv aus.

Jahresüberschuss

Das Ergebnis vor Steuern stieg um 448 Mio Euro auf 2.058 Mio Euro. Die Steuern vom Einkommen und Ertrag betragen 502 Mio Euro. Die Steuerquote lag mit 24,4 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres (26,0 Prozent). Die bereinigte Steuerquote reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,2 Prozentpunkte auf 24,8 Prozent. Der Jahresüberschuss erhöhte sich um 30,6 Prozent von 1.191 Mio Euro auf 1.556 Mio Euro. Nach Abzug von nicht beherrschenden Anteilen in Höhe von 46 Mio Euro lag das Ergebnis bei 1.510 Mio Euro (+30,1 Prozent). Der bereinigte Jahresüberschuss nach nicht beherrschenden Anteilen betrug 1.603 Mio Euro nach 1.356 Mio Euro im Geschäftsjahr 2011. Den Jahresabschluss des Mutterunternehmens des Henkel-Konzerns, der Henkel AG & Co. KGaA, in Kurzfassung finden Sie auf Seite 164.

Dividenden

Entsprechend unserer Finanzstrategie soll die Dividendenausschüttung der Henkel AG & Co. KGaA etwa 25 Prozent des um Sondereinflüsse bereinigten Konzernergebnisses nach nicht beherrschenden Anteilen betragen. Wir werden der Hauptversammlung daher eine im Vergleich zum Vorjahr höhere Dividende vorschlagen, und zwar von 0,95 Euro je Vorzugsaktie und von 0,93 Euro je Stammaktie. Die Ausschüttungsquote würde damit bei 25,6 Prozent liegen.

Ergebnis je Aktie (EPS)

Das unverwässerte Ergebnis je Vorzugsaktie stieg von 2,69 Euro auf 3,49 Euro. Das Ergebnis je Stammaktie erhöhte sich von 2,67 Euro auf 3,47 Euro. Das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie belief sich auf 3,70 Euro (Vorjahr: 3,14 Euro).

Jahresüberschuss

in Mio Euro



¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Dividende Vorzugsaktie

in Euro



¹ Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 15. April 2013.

Vermögens- und Finanzlage

Akquisitionen und Divestments

Mit Wirkung zum 2. Januar 2012 haben wir die Kontrolle über die Vertriebsgesellschaft Bella Vista A/S, Silkeborg, Dänemark, erworben. Durch die Akquisition stärken wir unser bestehendes Friseur-Geschäft in Skandinavien. Der Stimmrechtsanteil an der Gesellschaft beträgt 100 Prozent. Der gezahlte Kaufpreis betrug 5 Mio Euro.

Im ersten Quartal haben wir zum Erwerb von ausstehenden nicht beherrschenden Anteilen an der Chemofast Anchoring GmbH, Willich, Deutschland, 7 Mio Euro aufgewendet und unseren Anteilsbesitz von 73 auf 95 Prozent erhöht.

Zum 1. August 2012 haben wir das Geschäft mit Hochleistungs-Haftklebstoffen von der in den USA ansässigen Cytec Industries Inc. erworben. Der gezahlte Kaufpreis betrug 88 Mio Euro. Die Akquisition ist Ausdruck unserer Strategie, das Kerngeschäft auszubauen, und stärkt unsere Kompetenz im Bereich Hochleistungsklebstoffe.

In der Dominikanischen Republik haben wir im zweiten Halbjahr für den Erwerb des Waschmittelgeschäfts von Colgate-Palmolive 20 Mio Euro gezahlt. Die Akquisition dient unserem Wachstum im Kerngeschäft und ergänzt unser bestehendes Distributionsgeschäft in der Dominikanischen Republik.

Im Jahr 2012 haben wir für den Erwerb von ausstehenden nicht beherrschenden Anteilen an der Rilken Cosmetics Industry S.A., Athen, Griechenland, 3 Mio Euro aufgewendet. Zum 31. Dezember 2012 haben wir unseren Anteilsbesitz von 78 auf 100 Prozent erhöht. Die Gesellschaft ist seitdem nicht mehr börsennotiert und wurde auf ihre Muttergesellschaft, die Henkel Hellas S.A., Athen, Griechenland, verschmolzen.

Aus der Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft zählenden Aktivitäten des Unternehmensbereichs Adhesive Technologies haben wir im dritten Quartal 3 Mio Euro realisiert.

Für Details zu den getätigten Akquisitionen und Divestments verweisen wir auf die Seiten 111 bis 112 des Anhangs.

Weder aus den Akquisitionen und Divestments noch aus anderen Maßnahmen ergaben sich Änderungen in der Geschäfts- und Organisationsstruktur. Für eine ausführliche Darstellung der Organisation und Geschäftstätigkeit verweisen wir auf die entsprechenden Ausführungen auf Seite 47.

Unser Langfrist-Rating liegt weiterhin bei „A flat“ (Standard & Poor's) beziehungsweise „A2“ (Moody's). Diese sind auch unsere Ziel-Ratings. Bei der Evaluierung von möglichen Akquisitionen werden wir auch zukünftig darauf achten, sie nicht zu gefährden.

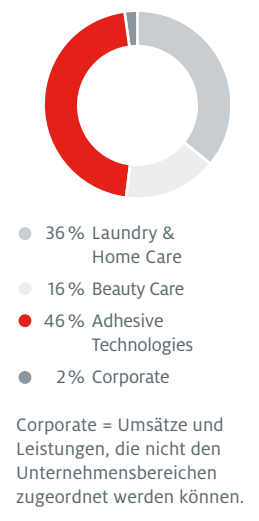
Investitionen

Das Investitionsvolumen (ohne Akquisitionen) betrug im Berichtsjahr 422 Mio Euro. Die Investitionen in Sachanlagen bestehender Geschäfte betragen 393 Mio Euro nach 384 Mio Euro im Jahr 2011. In Immaterielle Vermögenswerte haben wir 29 Mio Euro investiert (Vorjahr: 9 Mio Euro). Der Großteil der Investitionen entfiel auf die Unternehmensbereiche Adhesive Technologies und Laundry & Home Care. Mehr als zwei Drittel der Investitionssumme haben wir für Erweiterungsinvestitionen und Rationalisierungsmaßnahmen aufgewandt. Ein Schwerpunkt waren Strukturoptimierungen in der Produktion und Investitionen in Produktionsanlagen zur Herstellung innovativer Produktlinien (Laundry & Home Care und Beauty Care). Im Unternehmensbereich Adhesive Technologies lag der Schwerpunkt auf der Konsolidierung von Produktionsstandorten und dem Ausbau der Produktionskapazitäten in den Wachstumsmärkten.

Große Einzelprojekte des Jahres 2012 waren:

- Errichtung einer Produktionsanlage für vorportionierte Flüssigwaschmittelkapseln („Mega-Caps“) in Körösladány, Ungarn (Laundry & Home Care),
- Konsolidierung von Produktionsstandorten sowie Ausbau der Produktionskapazität in China (Adhesive Technologies),
- Errichtung einer Produktionsanlage für Maschinengeschirrspülmittel (Somat-Tabs) in Düsseldorf, Deutschland (Laundry & Home Care),
- Errichtung einer Fabrik zur Herstellung von Bautechnik-Produkten in Roznov, Rumänien (Adhesive Technologies),
- Konsolidierung und Optimierung unserer IT-Systemlandschaft zur Steuerung der Geschäftsprozesse in der Region Asien/Pazifik,

Investitionen nach Unternehmensbereichen



- Errichtung eines Kunden- und Innovationszentrums („Lighthouse“) in Düsseldorf, Deutschland (Beauty Care).

Regional verteilten sich die Investitionen größtenteils auf Europa, Nordamerika und Asien.

Aus Erstkonsolidierungen ergaben sich Zugänge bei den Immateriellen Vermögenswerten und bei den Sachanlagen in Höhe von 94 Mio Euro. Details zu den Zugängen beschreiben wir im Konzern-Anhang auf den Seiten 111 bis 112.

Investitionen 2012

in Mio Euro	Bestehendes Geschäft	Akquisitionen	Gesamt
Immaterielle Vermögenswerte	29	90	119
Sachanlagen	393	4	397
Summe	422	94	516

Vermögenslage

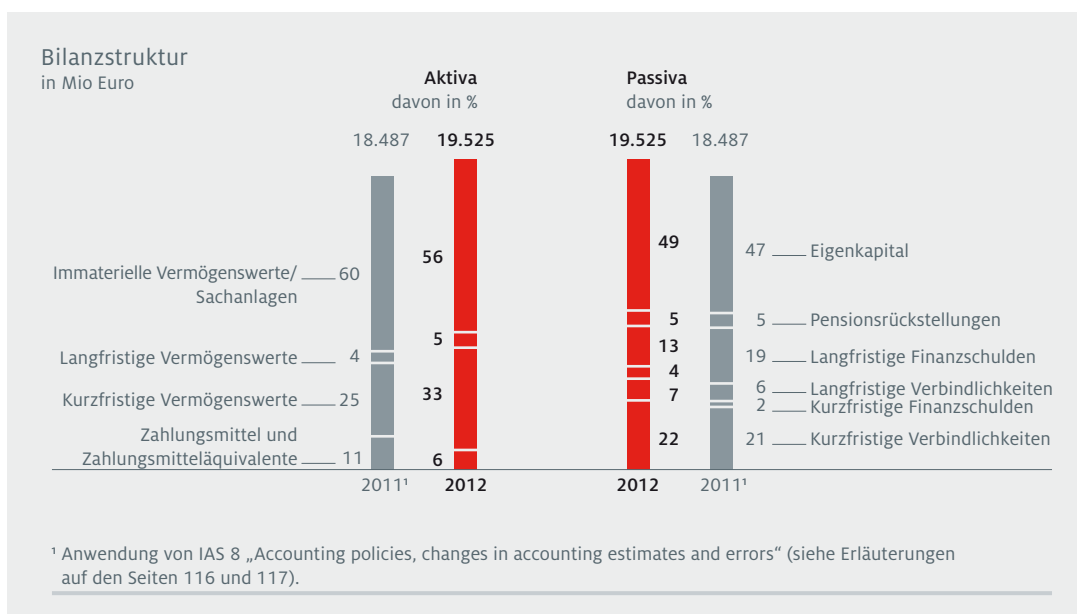
Im Vergleich zum Jahresende 2011 stieg die Bilanzsumme deutlich um 1,0 Mrd auf 19,5 Mrd Euro. Im **langfristigen Vermögen** verringerten sich die Immateriellen Vermögenswerte im Wesentlichen aufgrund der Währungsumrechnung und der Abschreibungen um 124 Mio Euro. Gegenläufig wirkten sich die getätigten Akquisitionen sowie die Investitionen in bestehende Geschäfte aus. Im leicht gestiegenen Sachanlagevermögen standen den Investitionen in bestehende Geschäfte in Höhe von 393 Mio Euro Abschreibungen von 292 Mio Euro

und Abgänge mit einem Buchwert von 16 Mio Euro gegenüber. Währungsbedingt verringerte sich das Sachanlagevermögen um 14 Mio Euro.

Das **kurzfristige Vermögen** ist von 6,6 Mrd auf 7,6 Mrd Euro gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf den kräftigen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zurückzuführen. Den hohen Zufluss an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten haben wir zu einem großen Teil in Wertpapiere und Terminanlagen investiert. Insbesondere aufgrund dieser Umschichtungen verringerten sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um 742 Mio Euro auf 1,2 Mrd Euro. Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind trotz des höheren Geschäftsvolumens weitgehend unverändert.

Das **Eigenkapital** einschließlich der nicht beherrschenden Anteile erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um den Jahresüberschuss in Höhe von 1.556 Mio Euro. Dividendenzahlungen sowie versicherungsmathematische Verluste verringerten das Eigenkapital um insgesamt 642 Mio Euro. Die Veränderungen sind im Einzelnen in der Eigenkapitalveränderungsrechnung auf Seite 107 dargestellt. Die Eigenkapitalquote ist im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozentpunkte auf 48,7 Prozent gestiegen.

Der Rückgang der **langfristigen Verbindlichkeiten** um 1,3 Mrd auf 4,2 Mrd Euro ist vor allem auf die Umgliederung unseres im Juni 2013 fälligen Senior Bonds mit einem Rückzahlungsbetrag von



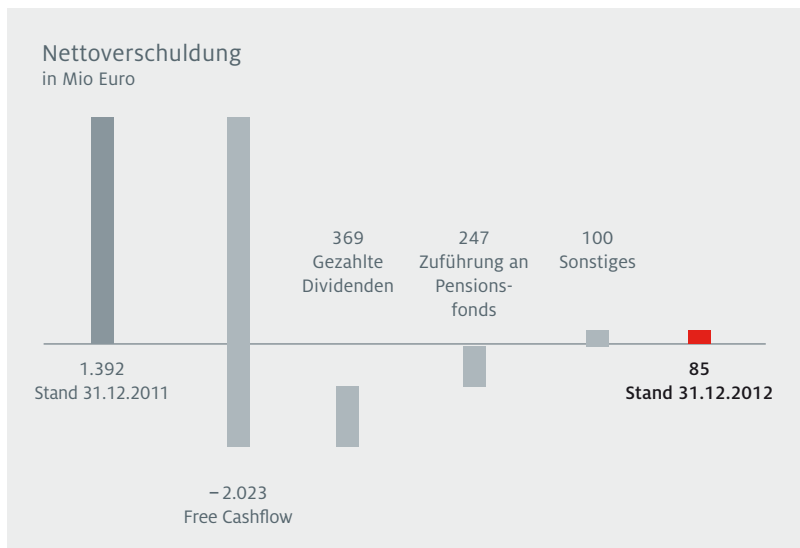
1,0 Mrd Euro in die kurzfristigen Finanzschulden zurückzuführen. Die langfristigen Finanzschulden enthalten zum 31. Dezember 2012 somit zwei Anleihen: einen Senior Bond mit einem Rückzahlungsbetrag von 1 Mrd Euro sowie eine Hybrid-Anleihe mit einem Rückzahlungsbetrag von 1,3 Mrd Euro. Die Pensionsverpflichtungen haben sich im Jahr 2012 um 38 Mio Euro verringert. Versicherungsmathematischen Verlusten in Höhe von 421 Mio Euro aufgrund niedrigerer Diskontierungszinssätze für die Verpflichtungen stehen Dotierungen des Pensionsvermögens um 362 Mio Euro gegenüber. Das Pensionsvermögen stieg ferner infolge der Anlageverzinsung spürbar.

Der Anstieg der **kurzfristigen Verbindlichkeiten** um 1,5 Mrd auf 5,8 Mrd Euro ist neben der Umgliederung des Senior Bonds in die kurzfristigen Finanzschulden auch auf höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Bei der Anlage unserer finanziellen Mittel achten wir auf eine angemessene Risikostreuung. Deshalb investieren wir nicht nur in Anlagen, die in der Bilanz als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ausgewiesen sind, sondern auch in zinstragende Wertpapiere und Terminanlagen. Wir beabsichtigen, den Anteil der Wertpapiere und Terminanlagen auch in der Zukunft weiter zu erhöhen. Zur Verbesserung des Einblicks in die Finanzlage des Konzerns haben wir deshalb 2012 die Definition unserer **Nettoverschuldung** angepasst¹ und auch die Wertpapiere und Terminanlagen miteinbezogen.

Die Nettoverschuldung haben wir zum 31. Dezember 2012 auf 85 Mio Euro zurückgeführt (31. Dezember 2011: 1.392 Mio Euro). Die operative Schuldendeckung hat sich im Berichtszeitraum infolge des verbesserten Jahresüberschusses sowie der gesunkenen Verschuldung auf 495,7 Prozent erhöht und liegt damit deutlich über dem Zielwert von 50 Prozent. Auch der Zinsdeckungsfaktor hat sich, begünstigt durch das höhere betriebliche Ergebnis vor Abschreibungen, Wertminderungen (Impairment) und Zuschreibungen (EBITDA), weiter verbessert.

¹ Finanzschulden abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und abzüglich kurzfristig monetisierbarer, als „zur Veräußerung verfügbar“ oder nach der „Fair Value Option“ klassifizierter Finanzinstrumente sowie abzüglich positiver und zuzüglich negativer Marktwerte der Sicherungsgeschäfte.



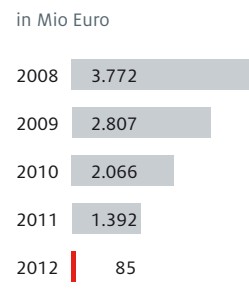
Finanzlage

Im Berichtsjahr 2012 übertraf der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** mit 2.634 Mio Euro den Vergleichswert des Vorjahres (1.562 Mio Euro) deutlich. Zum einen wurde der Cashflow durch das gestiegene betriebliche Ergebnis erhöht. Zum anderen war der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im Berichtsjahr durch einen hohen Mittelzufluss im Netto-Umlaufvermögen (283 Mio Euro) begünstigt. Im Vorjahr wirkte sich ein Mittelabfluss von -105 Mio Euro belastend aus. Das Netto-Umlaufvermögen betrug 5,2 Prozent vom Umsatz und lag damit um -2,1 Prozentpunkte unter dem Niveau zum Ende des Vorjahreszeitraums (7,3 Prozent).

Der Mittelabfluss im **Cashflow aus Investitionstätigkeit** (-479 Mio Euro) lag um 182 Mio Euro über dem Vorjahreswert. Dies ist vor allem auf die im Vergleich zum Vorjahr höheren Akquisitionsausgaben zurückzuführen. Außerdem fielen niedrigere Erlöse aus der Veräußerung von Tochterunternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten an.

Der Mittelabfluss im **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** in Höhe von -2.858 Mio Euro war geprägt durch die in den Sonstigen Finanzierungsvorgängen ausgewiesenen Anlagen in kurzfristige Wertpapiere und Terminanlagen (-1.849 Mio Euro). Darüber hinaus wirkten sich höhere Dividendenzahlungen und Zuführungen an Pensionsfonds aus.

Nettoverschuldung¹



Die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** waren mit 1.238 Mio Euro gegenüber dem 31. Dezember 2011 um -742 Mio Euro niedriger. Dies ist vornehmlich auf die Umschichtungen von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in Wertpapiere und Terminanlagen zurückzuführen.

Der Anstieg des **Free Cashflow** um 1.072 Mio Euro auf 2.023 Mio Euro war im Vergleich zum Vorjahr (951 Mio Euro) durch den höheren Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit geprägt.

Finanzierung und Kapitalmanagement

Der Konzern wird finanziell durch die Henkel AG & Co. KGaA zentral gesteuert. Finanzmittel werden in der Regel zentral beschafft und konzernintern verteilt. Wir verfolgen eine konservative und auf Flexibilität ausgerichtete Anlage- und Verschuldungspolitik mit einem ausgewogen gestalteten Investitions- und Finanzierungsportfolio. Die wichtigsten Ziele des Finanzmanagements sind die Sicherung der Liquidität und der Kreditwürdigkeit des Konzerns einschließlich der Gewährleistung des jederzeitigen Zugangs zum Kapitalmarkt sowie die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele sind die Optimierung der Kapitalstruktur, die Dividendenpolitik, Eigenkapitalmaßnahmen, Akquisitionen und Divestments sowie die Reduzierung von Schulden. Dabei stimmen wir Kapitalbedarf und Kapitalbeschaffung so aufeinander ab, dass den Erfordernissen an Ertrag, Liquidität, Sicherheit und Unabhängigkeit ausgewogen Rechnung getragen wird.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Henkel eine gegenüber dem Vorjahr höhere Dividende für Stamm- und Vorzugsaktien gezahlt. Den nicht für Investitionen, Dividenden und Zinsausgaben benötigten Cashflow verwenden wir zur Rückführung der Nettoverschuldung, zur Dotierung des Pensionsvermögens sowie zur Finanzierung von Akquisitionen. Den kurzfristigen Finanzierungsbedarf decken wir vor allem über Commercial Paper und Bankdarlehen. Das Multi-Currency-Commercial-Paper-Programm ist zusätzlich durch eine syndizierte Kreditfazilität abgesichert. Die ausstehenden Anleihen dienen der Deckung langfristiger Finanzierungserfordernisse.

Unsere finanzwirtschaftliche Steuerung orientiert sich an den in unserer Finanzstrategie festgelegten Finanzkennzahlen (siehe Seite 67). Aufgrund der internationalen Ausrichtung der Geschäfte sind je nach Region unterschiedliche rechtliche und regulatorische Vorschriften zu beachten. Stand und Weiterentwicklung dieser Vorschriften verfolgen wir zentral und berücksichtigen Veränderungen im Rahmen des Kapitalmanagements.

Unsere Kreditwürdigkeit wird regelmäßig von den beiden Ratingagenturen Standard & Poor's und Moody's überprüft. Wie bereits im Vorjahr liegt unser Rating bei „A flat“/„A-1“ (Standard & Poor's) beziehungsweise „A2“/„P1“ (Moody's). Sowohl Standard & Poor's als auch Moody's stufen Henkel somit weiterhin im bestmöglichen Segment ein, dem Investment-Grade-Segment.

Bewertung der Ratingagenturen

	Standard & Poor's	Moody's
Langfristig	A flat	A2
Ausblick	stabil	stabil
Kurzfristig	A-1	P1

Stand: 31.12.2012.

Zum 31. Dezember 2012 betragen unsere Langfristigen Finanzschulden 2.454 Mio Euro. Darin enthalten sind die im November 2005 begebene Hybrid-Anleihe mit einem Nennwert von 1,3 Mrd Euro und die im März 2009 emittierte Festzins-Anleihe mit 1 Mrd Euro. Die Kurzfristigen – das heißt mit einer Laufzeit unter zwölf Monaten ausgestatteten – Finanzschulden betragen zum Bilanztag 1.320 Mio Euro. Dabei handelt es sich um die im Mai 2003 emittierte Festzins-Anleihe mit einem Nennwert von 1 Mrd Euro sowie um verzinsliche Darlehen und Kredite von Banken.

Den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit haben wir zur Geldanlage in Wertpapiere und Terminanlagen sowie zur Dotierung des Pensionsvermögens verwendet. Insgesamt haben wir die Nettoverschuldung weiter deutlich reduziert. Die Hybrid-Anleihe wird von Standard & Poor's zu 50 Prozent und von Moody's nach Änderung der Bewertungsmethode ebenfalls zu 50 Prozent als Eigenkapital angerechnet. Die Anrechnung entlastet die ratingspezifischen Verschuldungskennziffern des Konzerns (siehe Tabelle Finanzkennzahlen).

Weitere Informationen zu Finanzinstrumenten finden Sie im Konzernanhang auf den Seiten 138 bis 148.

Das finanzielle Risikomanagement von Henkel erläutern wir im Rahmen der Berichterstattung zu Finanzinstrumenten ausführlich im Konzernanhang auf den Seiten 138 bis 148 sowie im Risikobericht auf den Seiten 92 bis 98.

Finanzkennzahlen

Die operative Schuldendeckung hat sich im Jahr 2012 infolge der gesunkenen Verschuldung auf 495,7 Prozent erhöht und liegt damit deutlich über unserem Mindestwert von 50 Prozent. Auch der Zinsdeckungsfaktor, also die Deckung des Zinsergebnisses durch das betriebliche Ergebnis vor Abschreibungen, Wertminderungen (Impairment) und Zuschreibungen (EBITDA), hat sich weiter verbessert – begünstigt durch den höheren EBITDA und den niedrigeren Zinsaufwand. Die Eigenkapitalquote vermittelt in gleicher Weise die hohe Finanzierungskraft des Konzerns.

Finanzkennzahlen

	2011 restated ¹	2012
Operative Schuldendeckung² (Jahresüberschuss + Abschreibungen, Wertminderungen (Impairment) und Zuschreibungen + Zinsanteil Pensionsverpflichtungen) / Nettofinanzschulden und Pensionsverpflichtungen	91,6%	495,7%
Zinsdeckungsfaktor (EBITDA / Zinsergebnis inklusive Zinsanteil Pensionsverpflichtungen)	14,0	18,4
Eigenkapitalquote (Eigenkapital / Bilanzsumme)	46,9%	48,7%

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

² Berücksichtigung der Hybrid-Anleihe zu 50 Prozent als Fremdkapital. Vorjahreswerte aufgrund veränderter Definition der Nettofinanzschulden angepasst.

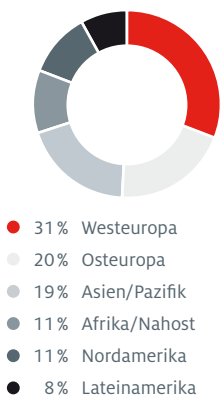
Attraktiver Arbeitgeber

Seinen guten Ruf als attraktiver Arbeitgeber stärkt Henkel mit vielen Aktivitäten und Programmen – sowohl intern als auch extern. Studierende beispielsweise lernen das Unternehmen durch den internationalen Wettbewerb „Henkel Innovation Challenge“ kennen. Linkes Foto: Cheung Hoi Fai (links) und Sun Yi, die Gewinner 2012. Die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben erleichtert Henkel auch durch Angebote zur Betreuung von Kindern. Rechtes Foto: Mitarbeiterin Maria Dominguez-Parra und Sohn Luis in der Düsseldorfer Henkel-Kindertagesstätte „Kleine Löwen“.



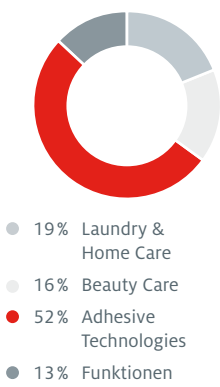
Mitarbeiter

Mitarbeiter nach Regionen im Jahr 2012



Zum Jahresende 2012 hat Henkel weltweit 46.610 Mitarbeiter beschäftigt (im Jahresdurchschnitt: 46.786). Konsolidierungen und die weitere Verlagerung von Geschäftsprozessen in unsere Shared Service Center haben zu Effizienzsteigerungen geführt, so dass die Zahl der Mitarbeiter um 1 Prozent leicht unter dem Niveau des Vorjahres lag. Rückläufig sind die Mitarbeiterzahlen in unseren reifen Märkten, während unsere Wachstumsmärkte einen leichten Aufwärtstrend verzeichnen. Insbesondere in Osteuropa ist der Personalbestand gewachsen, und zwar um 3 Prozent. Der Umsatz pro Mitarbeiter stieg um 8 Prozent auf 352.878 Euro. Der Personalaufwand betrug 2.643 Mio Euro.

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen



Unseren wirtschaftlichen Erfolg erzielen wir mit leistungsstarken Teams. Diese setzen sich zusammen aus einer Vielfalt an Nationalitäten, Geschlechtern sowie Alter/Berufserfahrung, denn wir sind davon überzeugt, dass Vielfalt ein wichtiger Erfolgs- und Wettbewerbsfaktor ist. Durch anspruchsvolle Aufgaben im globalen Kontext, gezielte Entwicklungsmaßnahmen und eine fest etablierte Feedback-Kultur entwickeln wir frühzeitig die notwendigen Kompetenzen unserer Mitarbeiter und stärken gleichzeitig unsere Attraktivität als Arbeitgeber.

Diese Attraktivität hat sich im Jahr 2012 erneut bestätigt. So gelang es Henkel zum dritten Mal in Folge, im Ranking des renommierten CRF Institute den 1. Platz als „Top Arbeitgeber Deutsch-

land“ zu erreichen. Zugleich erzielten wir in den Unterkategorien Unternehmenskultur sowie Training und Entwicklung den 1. Platz. Für unsere neu gestaltete Karriere-Website wurden wir im Rahmen der Studie „Human Resources im Internet 2012“ ebenfalls mit dem 1. Platz ausgezeichnet. Insbesondere das umfassende Informationsangebot, ein hohes Maß an Interaktivität sowie die vollständig für mobile Endgeräte optimierte Karriere-Website führten zu dieser Top-Platzierung.

Bei der Ansprache von talentierten potenziellen Bewerbern legen wir einen deutlichen Fokus auf Online-Kanäle. Diese verstärkten wir im Juni 2012 durch eine eigene deutsche Facebook-Karriereseite. Unsere Aktivitäten trugen dazu bei, Henkel noch deutlicher als Wunsch-Arbeitgeber zu positionieren, neue Talente für Henkel zu gewinnen und eigene Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden.

Auch der erfolgreich etablierte Innovationswettbewerb für Studierende, die „Henkel Innovation Challenge“, setzt auf Social-Media-Kanäle wie Facebook. Unser globaler Studentenwettbewerb findet großes Interesse, nicht zuletzt bei der wichtigen Zielgruppe der angehenden Ingenieure und Naturwissenschaftler. Diese werden verstärkt angesprochen durch die Erweiterung der Aufgabenstellung auf Henkel-Technologien sowie durch den Fokus auf die Nachhaltigkeit von Innovationen. Alle Unternehmensbereiche nehmen nun in 26 Ländern auf allen fünf Kontinenten an dem Studentenwettbewerb teil und begleiten die Teilnehmer aktiv durch ein Mentorenprogramm. Die professionellen Rahmenbedingungen der „Henkel

Innovation Challenge“ führen zu einem konstanten Anstieg an qualifizierten Bewerbungen.

Um weiterhin eine qualitativ hochwertige Personalentwicklung sicherzustellen, haben wir 2012 den für Führungskräfte gut etablierten Talent-Management-Prozess auch auf Mitarbeiter mit hohem Potenzial erweitert, deren Aufgaben noch nicht im Managementbereich angesiedelt sind. So ermöglichen wir ihre gezielte Entwicklung auf der Basis einer jährlichen Bewertung ihrer Leistung und ihres Potenzials nach einheitlichen Kriterien und Kompetenzen sowie im Rahmen von Feedback-Gesprächen. Gleichzeitig stellen wir auf diese Weise eine langfristige Nachfolgeplanung mit internen Mitarbeitern sicher.

Um alle Mitarbeiter in ihrer Karriereentwicklung zu unterstützen, haben wir unser globales Weiterbildungsangebot „Henkel Global Academy“ 2012 inhaltlich überarbeitet. Das Angebot fasst nun alle Lernangebote des Unternehmens unter einem Dach zusammen. Nach einer globalen Konzeptionsphase haben wir die Trainings erprobt und werden sie 2013 weltweit unseren Mitarbeitern anbieten. Die global standardisierten Maßnahmen beinhalten flexible, virtuelle Lernangebote. So unterstützen wir kontinuierliches Lernen zukünftig zum Beispiel durch sogenannte E-Learnings, Webinare und Online-Bibliotheken.

Zur Stärkung der Führungsqualität haben wir ein verpflichtendes, standardisiertes und mehrstufiges Trainingsprogramm für Führungskräfte weltweit entwickelt. Dieses begleitet unsere Manager mit Führungsverantwortung von ersten operativen Führungsaufgaben bis hin zu strategischen Führungsfragestellungen.

Ergänzend besuchen ausgewählte Führungskräfte international renommierte Business Schools, um sich in den Themenbereichen des „General Management“ weiterzuentwickeln. Hierfür haben wir anspruchsvolle Inhalte konzipiert, die gezielt

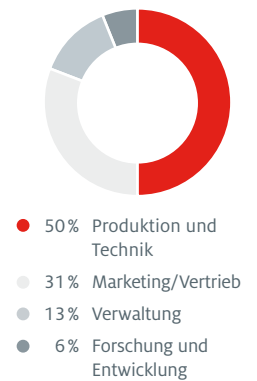
auf unsere Bedürfnisse ausgerichtet sind. Leistungsstarke Mitarbeiter mit hohem Potenzial, die sich für unser „Executive Resource Program“ qualifizierten, nahmen auch 2012 wieder an ausgewählten Programmen der Harvard Business School teil. Das „Executive Resource Program“ ist für uns von großer Bedeutung, denn es trägt wesentlich zur internen Nachfolgeplanung für das Top-Management bei. So konnten wir auch 2012 erneut mehrere Positionen im oberen Management mit Kandidaten des „Executive Resource Program“ besetzen.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer Leistungskultur und integraler Bestandteil unseres sogenannten Talent Cycle ist eine wettbewerbsfähige Vergütung. Persönliche Leistung und Unternehmenserfolg spiegeln sich in unserem Vergütungssystem wider. Es differenziert nach der individuellen Leistung, motiviert zu Spitzenleistungen und ist auf die Erreichung unserer mittelfristigen Finanzziele abgestimmt.

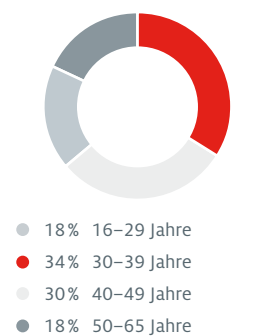
Der Erfolg unserer Teams beruht auch auf ihrer verschiedenartigen Zusammensetzung, das heißt der Zusammenarbeit von Mitarbeitern mit unterschiedlichen Kompetenzen und Fähigkeiten, Bildungshintergründen und Erfahrungen aus unterschiedlichen Lebenssituationen und Ländern. Diese Vielfalt („Diversity“) unserer Teams stellt für Henkel einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar und ist der Motor für Innovationen und kreative Geschäftsprozesse.

In den beiden letzten Jahren fokussierten wir uns insbesondere auf den Aspekt der Geschlechtervielfalt. Mit einem Anteil von rund 31 Prozent Frauen in Führungspositionen nimmt Henkel bereits heute eine der führenden Positionen unter den DAX-30-Unternehmen in Deutschland ein. Gleichzeitig bekräftigen wir – im Rahmen der freiwilligen Selbstverpflichtungserklärung aller DAX-30-Unternehmen – erneut unser Ziel einer jährlichen Steigerungsrate von ein bis zwei

Mitarbeiter nach Tätigkeitsbereichen



Mitarbeiter nach Altersgruppen



Rund **31 %** unserer Führungskräfte sind Frauen.

Mitarbeiter¹

(Stand jeweils am 31. Dezember)	2008	%	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%
Europa / Afrika / Nahost	33.485	60,7	30.933	62,8	30.078	62,9	29.530	62,5	28.866	62,0
Nordamerika	7.360	13,4	5.714	11,6	5.440	11,4	5.233	11,1	5.187	11,1
Lateinamerika	4.293	7,8	4.002	8,1	3.699	7,7	3.681	7,8	3.642	7,8
Asien / Pazifik	10.004	18,1	8.613	17,5	8.637	18,0	8.821	18,6	8.915	19,1
Gesamt	55.142	100,0	49.262	100,0	47.854	100,0	47.265	100,0	46.610	100,0

¹ Basis: Stammpersonal ohne Auszubildende.

Prozentpunkten des Anteils von Frauen in Führungspositionen. Zur Erreichung dieses Ziels setzt Henkel weiterhin darauf, Frauen und Männer in einem ausgewogenen Verhältnis einzustellen. Zudem systematisieren wir die mittel- und langfristige Karriereplanung weiter. Unser „Triple 2“-Gedanke – 2 Funktionen, 2 Geschäftsbereiche, 2 Länder – spielt dabei nach wie vor eine zentrale Rolle. Hierbei legen wir einen noch stärkeren Fokus auf die Förderung und Forderung von Mobilität. So sind Auslandseinsätze verpflichtend zu Beginn der Karriere unserer talentierten Nachwuchs-Führungskräfte. Dabei kann es sich auch um projektbezogene Einsätze handeln. Diese Karriereschritte zu begleiten und zu unterstützen, ist für Henkel weiterhin ein wichtiger Bestandteil der Personalentwicklung; daher haben wir gezielt unsere Mentoring-Angebote weiter ausgebaut, insbesondere für weibliche Führungskräfte.

Wir schaffen ein Arbeitsumfeld, das Arbeitsflexibilisierung ermöglicht, da wir überzeugt sind, dass diese eine zunehmende Bedeutung in der individuellen Karriereplanung spielt. Daher haben wir im Jahr 2012 einen großen Schwerpunkt auf die Einführung einer Henkel-internen, globalen Selbstverpflichtungserklärung zur Arbeitsflexibilisierung gelegt. Deren Kernstück ist die „Work-Life Flexibility Charta“, zu der sich alle Führungskräfte weltweit durch Unterzeichnung freiwillig selbst verpflichten können. Damit treibt Henkel den Wandel von der Präsenz- zur Leistungskultur im gesamten Unternehmen weiter voran und trägt auch so zu einer besseren Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben bei. Hierzu gehören ebenfalls Angebote zur Betreuung von Kindern. So baut Henkel derzeit in Düsseldorf eine dritte Kindertagesstätte, die voraussichtlich im Sommer 2013 eröffnet wird. Das Betreuungsangebot wird damit um 80 Plätze auf insgesamt 240 Betreuungsplätze erweitert.

In der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie spielt das direkte Engagement unserer Mitarbeiter eine zentrale Rolle. Bis Mitte 2012 haben unsere Führungskräfte in weltweit rund 670 „Action Plan Meetings“ unsere Strategie gemeinsam mit ihren Teams diskutiert und mehr als 6.000 Maßnahmen zur Umsetzung definiert. Zudem haben wir das Thema Nachhaltigkeit verstärkt in bestehende Trainings und Schulungen integriert, zum Beispiel in das etablierte „Advanced Management Program“ der renommierten spanischen Business School IESE, das sich an Führungskräfte mit hohem Potenzial richtet.

Darüber hinaus wurde das Thema Nachhaltigkeit in der internen Kommunikation vertieft. Dazu gehörten Diskussionsveranstaltungen mit internen und externen Nachhaltigkeitsexperten sowie ein Henkel-weiter Nachhaltigkeitstag am 26. September, dem „Geburtstag“ des Unternehmens. Auch die Henkel-Ausbildung in Düsseldorf hat das Thema Nachhaltigkeit um ein neues Projekt erweitert. Gemeinsam mit unserem Handelspartner, der Drogeriemarktkette dm, haben wir eine Bildungskoooperation zum Thema Nachhaltigkeit initiiert: „Verstehen durch Erleben – Gemeinsam Zukunft gestalten“. Auszubildende aus kaufmännischen und chemischen Berufen von Henkel und dm testeten im Labor bei Henkel die umweltverträgliche Anwendung von Henkel-Produkten. Dieses Wissen zeigten sie anschließend anhand anschaulicher Experimente den Kunden in dm-Märkten.

Ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur ist zudem unser gesellschaftliches Engagement, das über die Geschäftstätigkeiten hinausgeht – international Corporate Citizenship genannt. Dabei konzentrieren wir uns vor allem auf Projekte und Konzepte, bei denen wir aufgrund unserer Kernkompetenzen eine konkrete, messbare Verbesserung bewirken können. Bildungsinitiativen zählen zu den Schwerpunkten unseres gesellschaftlichen Engagements: Hier fokussieren wir uns auf die drei Bereiche Förderung unseres Mitarbeiter- und Unternehmensengagements sowie Partnerschaften unserer Marken. Bildung ist eine wichtige Grundvoraussetzung sowohl für die persönliche Entwicklung des Einzelnen als auch für eine funktionierende Gesellschaft. Auch bei Katastrophen leisten wir unbürokratisch und schnell Soforthilfe, so nach dem Erdbeben in Guatemala und dem verheerenden Hochwasser auf den Philippinen.

Henkel bietet in Deutschland mehr als 20 Ausbildungsberufe an, in denen wir im letzten Jahr 168 Auszubildende eingestellt haben. Unter den Neueinstellungen sind auch 31 Studierende im Rahmen unseres Angebots an dualen Studiengängen. Hierbei verbinden die Teilnehmer jeweils ein Vollzeit-Bachelor-Studium an einer Hochschule mit intensiven Praxisphasen bei Henkel. Beide Bildungsangebote verzeichnen eine hohe Anzahl an Bewerbungen. Insgesamt erlernen derzeit 491 Auszubildende einen Beruf bei Henkel. Alle Prüflinge bestanden ihre Abschlussprüfung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK).

Beschaffung

Zur Produktion unserer Fertigprodukte setzen wir extern beschaffte Materialien (Rohstoffe, Verpackungen, bezogene Waren) und Leistungen ein. Hierfür verwenden wir den Oberbegriff **direkte Materialien**. Beispiele sind waschaktive Substanzen (Tenside), Klebstoffkomponenten, Kartonagen oder externe Abfüll-Leistungen. 2012 stiegen die Preise für direkte Materialien im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Die Preise der Rohstoffe, Verpackungen und bezogenen Waren werden – neben Angebot und Nachfrage – im Wesentlichen bestimmt von den Preisen der Vorrohstoffe, die man zu ihrer Herstellung benötigt. Die Preisentwicklung der Vorrohstoffe war regional und nach Vorrohstoffart unterschiedlich. Preisrückgänge gab es zum Beispiel bei Palmkernöl und Butadien, wohingegen beispielsweise Ethylen in Europa und Asien sowie Natronlauge global preislich anstiegen. Der Rohölpreis lag im Jahresdurchschnitt etwa auf dem hohen Niveau des Jahres 2011. Bei einzelnen Vorrohstoffen kam es wiederum zu Störungen in den Beschaffungsketten externer Lieferanten, die durch aufgeschobene Instandhaltungsmaßnahmen und unvorhergesehene Ausfälle von Produktionsanlagen verursacht wurden. Die Entwicklungen auf den Beschaffungsmärkten sowie der Angebots- und Nachfragesituation führten zu Erhöhungen der Einstandspreise der von Henkel eingekauften Rohstoffe, Verpackungen und bezogenen Waren.

Unser Aufwand für direkte Materialien betrug im Berichtsjahr 7,5 Mrd Euro, 0,2 Mrd Euro mehr als im Vorjahr. Dies ist vor allem auf erhöhte Produktionsvolumina und die gestiegenen Preise für direkte Materialien zurückzuführen. Dank erhöhter Absatzpreise, unserer globalen Beschaffungsstrategie, Einsparungen aus Kostensenkungsmaßnahmen sowie Effizienzverbesserungen in Produktion und Supply Chain konnten wir die bereinigte¹ Bruttomarge steigern.

Unsere fünf wichtigsten Rohstoffgruppen im Bereich der direkten Materialien sind Rohstoffe zur Verwendung in Schmelzklebstoffen, waschaktive Substanzen (Tenside), Rohstoffe für polyurethanbasierte Klebstoffe, anorganische Rohstoffe sowie wasserbasierte Klebstoffrohstoffe. Diese machen etwa 34 Prozent unseres Aufwands für direkte Materialien aus. Unsere fünf größten Zulieferer repräsentieren etwa 13 Prozent des Materialaufwands.

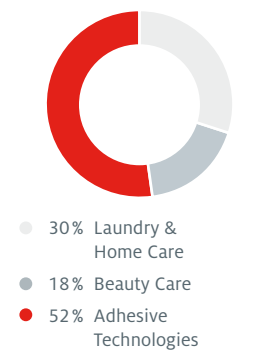
Unter dem Oberbegriff **indirekte Materialien und Dienstleistungen** beschaffen wir Materialien und Dienstleistungen, die nicht direkt in die Produktion unserer Fertigprodukte einfließen. Beispiele hierfür sind Instandhaltungsmaterialien, Logistik-, Marketing- oder IT-Leistungen. In diesen Bereichen ist es uns gelungen, die Beschaffungspreise im Vergleich zum Vorjahr durch unsere globale Beschaffungsstrategie und strukturelle Einsparmaßnahmen zu reduzieren.

Im Jahr 2012 lagen die Aufwendungen für indirekte Materialien und Dienstleistungen mit 4,2 Mrd Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

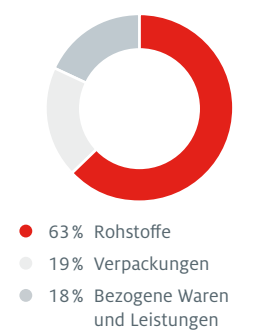
Um die Effizienz zu verbessern und die Materialversorgung sicherzustellen, optimieren wir fortlaufend die Wertschöpfungskette bei gleichzeitiger Erhaltung unseres Qualitätsniveaus. Neben der fortlaufenden Verhandlung neuer, wettbewerbsfähiger Vertragskonditionen ist unser fortgeführtes Programm zur Reduzierung der Gesamtbeschaffungskosten ein wesentlicher Erfolgsfaktor unserer Einkaufsstrategie. Dabei arbeitet der Einkauf gemeinsam mit den drei Unternehmensbereichen kontinuierlich an der Reduktion der Produktkomplexität, der Optimierung des Rohstoffmix sowie an der weiteren Standardisierung von Verpackungen und Rohstoffen. Damit schaffen wir stärkere Verhandlungspositionen und Spielräume für eine weitere Konsolidierung der Lieferantenbasis. Für langfristige Geschäftsbeziehungen wählen wir Lieferanten aus, bei denen wir großes Potenzial sehen bezüglich Innovation, Optimierung von Herstellungskosten und Logistikprozessen. Hierbei achten wir darauf, das Risiko von Lieferengpässen zu begrenzen. Unsere strategischen Lieferanten begleiten wir durch individuelle Zielvereinbarungen. Insgesamt konnten wir die Zahl der Lieferanten im vergangenen Jahr um mehr als 10 Prozent senken.

Indem wir unsere Beschaffungsprozesse verstärkt standardisieren, automatisieren und zentralisieren, konnten wir die Effizienz bei der Abwicklung des Einkaufsgeschäfts steigern. Neben dem verstärkten Einsatz von Instrumenten des E-Sourcings zur Unterstützung unserer Einkaufsprozesse haben wir bereits große Teile der administrativen Einkaufstätigkeiten in den Shared Service Centern zusammengeführt, zum Beispiel die Bestellabwicklung, die Preispflege sowie Reportingtätigkeiten.

Materialaufwand nach Unternehmensbereichen



Materialaufwand nach Materialart



¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Die Verbesserung des Netto-Umlaufvermögens ist vor allem auf die Optimierung unserer Zahlungsbedingungen, die kontinuierliche Verbesserung unserer Supply-Chain-Prozesse sowie die Steuerung der Lagerbestände zurückzuführen.

Im Umfeld von Unsicherheiten in Bezug auf die Rohstoffpreisentwicklung und Versorgungsengpässen an den Beschaffungsmärkten ist ein Risikomanagement ein wichtiger Bestandteil unserer Einkaufsstrategie. Hier steht die Verringerung von Preis- und Lieferrisiken bei gleichbleibend hoher Qualität im Vordergrund. Dabei setzen wir im Rahmen des aktiven Preismanagements Strategien zur längerfristigen Preisabsicherung sowohl über Verträge als auch – wo sinnvoll und möglich – über finanzielle Sicherungsinstrumente ein. Um die Risiken von Lieferantenausfällen zu minimieren, nutzen wir Lieferausfallklauseln sowie eine grundsätzliche Risikobewertung der Lieferanten im Hinblick auf ihre finanzielle Stabilität. Wichtige, aber finanziell kritisch eingeschätzte Lieferanten überwachen wir kontinuierlich mithilfe eines externen unabhängigen Finanzdienstleisters. Wird bei einem Lieferanten ein hohes Ausfallrisiko identifiziert, erstellen wir systematisch Notfallpläne, um eine durchgehende Versorgung sicherzustellen.

Von unseren Lieferanten und Vertragspartnern erwarten wir, dass ihr Verhalten unseren unternehmensethischen Werten entspricht. Grundlage hierfür sind unsere konzernweit gültigen Einkaufsstandards sowie die bereits 1997 formulierten Standards zu Sicherheit, Gesundheit und Umwelt, durch die wir uns schon früh zu unserer Verantwortung entlang der gesamten Lieferkette bekannt haben. Daher berücksichtigen wir bei der Auswahl und Entwicklung unserer Lieferanten und Vertragspartner deren Leistung in Bezug auf nachhaltiges Wirtschaften. Wir nutzen den industrieübergreifenden Code of Conduct des deutschen Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) als unseren weltweit gültigen Lieferanten-Code sowie als Basis für unseren mehrstufigen „Responsible Supply Chain Process“. Ziel des Prozesses ist es, die Einhaltung der Standards durch die Lieferanten zu gewährleisten und gemeinsam mit unseren strategischen Lieferanten die Nachhaltigkeitsstandards in unserer Lieferkette zu verbessern. Ein weltweites Trainingsprogramm stellt sicher, dass die Anforderungen an das Nachhaltigkeitsprofil unserer Lieferanten von unseren Mitarbeitern im Einkauf verstanden und gelebt werden.

Produktion

Im Geschäftsjahr 2012 haben wir unsere Produktionsstandorte weiter optimiert. Henkel stellte 2012 in 54 Ländern an 171 Standorten Produkte mit einem Gesamtgewicht von rund 7,6 Mio Tonnen her. Unsere größte Produktionsstätte befindet sich in Düsseldorf, Deutschland. Hier stellen wir neben Wasch- und Reinigungsmitteln auch Klebstoffe für Konsumenten und Handwerker sowie Produkte für unsere industriellen Kunden her. Die Zusammenarbeit mit Lohnherstellern ist ein integraler Bestandteil unserer Produktionsstrategie und ermöglicht uns, Produktions- und Logistikstrukturen zu optimieren, wenn wir neue Märkte erschließen oder Produktionsmengen noch gering sind. Jährlich beziehen wir derzeit rund 10 Prozent zusätzliche Produktionstonnage von Lohnherstellern.

Anzahl Produktionsstätten

	2011	2012
Laundry & Home Care	29	28
Beauty Care	8	8
Adhesive Technologies	143	135
Gesamt	180	171

Unser Werk in Düsseldorf ist weiterhin der größte Produktionsstandort des Unternehmensbereichs **Laundry & Home Care**. Hier produzieren wir hauptsächlich feste und flüssige Waschmittel, Weichspüler, flüssige Reinigungsprodukte sowie Geschirrspülmittel-Tabs.

Die Zahl unserer Produktionsstandorte haben wir im letzten Jahr weltweit von 29 auf 28 weiter reduziert. Durch die Konzentration unserer Produktionsstandorte auf weniger, aber effizientere Fabriken in Kundennähe haben wir unsere Leistungsfähigkeit kontinuierlich verbessern können. Die Konzernzentrale sowie 16 weitere Standorte wurden bis Ende 2012 nach dem neuen Standard für Energiemanagementsysteme ISO 50001 zertifiziert. Zudem wurde am Produktionsstandort Körösladány in Ungarn ein erstes Gebäude nach den Standards ÖGNI/DGNB für nachhaltiges Bauen zertifiziert und zu LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) angemeldet. Damit baut der Unternehmensbereich Laundry & Home Care seine führende Rolle bei der erfolgreichen Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien im Produktionsbereich weiter aus.

2012 wurde eine internationale Studie zur Optimierung der Logistikströme durchgeführt. Wir wollen die Transportleistung verringern und dadurch sowohl Kosten als auch die Umweltbelastungen reduzieren. Die Empfehlungen der Studie werden wir über die nächsten Jahre umsetzen. Dies wird zu einer signifikanten Reduktion der Transporte führen sowie zu einer Konsolidierung auf weniger, aber größere Lagerstandorte. Dadurch werden wir verstärkt automatisierte Läger nutzen können. 2012 haben wir bereits entsprechende Projekte in Russland und Österreich umgesetzt.

Weltweit ist der Unternehmensbereich **Beauty Care** mit acht Fabriken sehr effizient aufgestellt. Unser größtes Werk befindet sich in Wassertrüdingen, Deutschland. Hier liegt der Fokus auf der Produktion von Körper- und Haarpflegeprodukten. Das Thema Nachhaltigkeit war wie in den Vorjahren ein wesentlicher Treiber unseres Handelns. Die Energieverbräuche sowie die Abfall- und Abwassermengen konnten wir weiter deutlich reduzieren. Durch kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Programms „Total Productive Management Plus“ konnte die Produktivität in allen Werken weiter erhöht werden.

Im Unternehmensbereich **Adhesive Technologies** sind die Wachstumsmärkte der primäre Treiber für das organische Wachstum. Deshalb investieren wir in diesen Regionen überproportional in neue Produktionsanlagen.

Die Einführung neuer Technologien erfolgt parallel zum Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Damit soll die Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessert werden. Aufgrund steigender Produktionsmengen in den Wachstumsmärkten lassen sich durch Bündelung von Technologien an ausgewählten Standorten Skaleneffekte realisieren. Diese Multi-Technologie-Standorte führen durch eine gemeinsam genutzte Infrastruktur zu weiteren Effizienzverbesserungen. In Shanghai, China, wird derzeit unser größter Klebstoffproduktionsstandort auf Basis dieses Konzepts errichtet. Dadurch wird ein Ausbau der Produktionskapazitäten mit weniger Standorten ermöglicht.

Ein weiterer Treiber der kontinuierlichen Verbesserung in der Produktion ist die verstärkte Nutzung standardisierter Prozesse und Systeme. Dabei stellen wir sicher, dass gleichzeitig die unterschiedlichen Kundenanforderungen unserer Geschäfte abgedeckt werden.

Insgesamt haben wir auch im Jahr 2012 die Konsolidierung unseres weltweiten Produktionsnetzwerks fortgesetzt. Trotz des weiteren Ausbaus von Kapazitäten haben wir die Zahl der Fabriken insgesamt um acht auf 135 reduziert. In Kombination mit den weiteren Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz konnten wir so die Herstellungskosten weiter senken.

Nachhaltigkeitsbilanz 2008 bis 2012, Henkel-Gruppe

Umweltkennzahlen pro Tonne Produktionsmenge

Wasserverbrauch	- 35%	↘
Energieverbrauch	- 30%	↘
Abfallaufkommen	- 19%	↘
Arbeitsunfälle ¹	- 29%	↘

¹ Pro eine Million Arbeitsstunden.

In allen drei Unternehmensbereichen sind unsere Optimierungen auch darauf ausgerichtet, den ökologischen Fußabdruck unserer Produktion zu reduzieren. Dabei ist unser Blick insbesondere darauf gerichtet, den Energieverbrauch zu verringern und so zum Klimaschutz beizutragen, Materialeinsatz und Abfallmengen zu reduzieren sowie den Wasserverbrauch und die Abwasserbelastungen einzuschränken. Neue Lagerkonzepte sowie die Herstellung von Verpackungsmaterial unmittelbar am Ort der Abfüllung reduzieren den Transportaufwand und leisten somit ebenfalls einen Beitrag zum Klimaschutz.

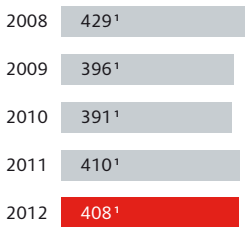
Insgesamt haben unsere weltweiten Programme 2012 bewirkt, dass 49 Prozent unserer Standorte ihren Energieverbrauch, 52 Prozent ihren Wasserverbrauch und 56 Prozent ihr Abfallaufkommen verringern konnten.

Unsere konzernweiten Ziele, die wir uns 2007 in den Bereichen Arbeitsschutz, Ressourcenschonung und Emissionsminderung für die folgenden fünf Jahre gesetzt hatten, konnten wir bereits Ende 2010 vorzeitig erreichen. Darauf aufbauend haben wir im Rahmen der Weiterentwicklung unserer Strategie neue Nachhaltigkeitsziele bis Ende 2015 definiert:

- 15 Prozent weniger Energie pro Produktionseinheit,
- 15 Prozent weniger Wasser pro Produktionseinheit,
- 15 Prozent weniger Abfall pro Produktionseinheit,
- 20 Prozent sicherer arbeiten pro eine Million Arbeitsstunden.

F&E-Aufwand

in Mio Euro



¹ Inklusive Restrukturierungsaufwendungen: 52 Mio Euro (2008), 13 Mio Euro (2009), 8 Mio Euro (2010), 14 Mio Euro (2011), 2 Mio Euro (2012).

Weitere Details zu unseren Nachhaltigkeitszielen finden Sie auf den Seiten 51 bis 53 sowie in unserem Nachhaltigkeitsbericht auf der Internetseite:

www.henkel.de/nachhaltigkeit

Unsere Standards für Sicherheit, Gesundheit und Umwelt sowie unsere Sozialstandards gelten für alle Standorte weltweit. Durch einen klar definierten Prozess aus Kommunikation, Schulungen und Audits gewährleisten wir die Einhaltung dieser Standards, insbesondere auf Produktionsebene.

Unsere Umwelt-Managementsysteme an den Standorten lassen wir extern zertifizieren, wo dies von unseren Partnern in den Märkten honoriert wird. Ende 2012 kamen rund 85 Prozent der Produktionsmenge aus Werken, die nach der international anerkannten Norm für Umweltmanagementsysteme ISO 14001 zertifiziert sind.

Forschung und Entwicklung

Die Aufwendungen des Henkel-Konzerns für Forschung und Entwicklung betragen im Berichtsjahr 408 Mio Euro (bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen: 406 Mio Euro) nach 410 Mio Euro (bereinigt: 396 Mio Euro) im Jahr 2011. In Relation zum Umsatz haben wir 2,5 Prozent (bereinigt: 2,6 Prozent) für Forschung und Entwicklung aufgewendet (2011: 2,6 Prozent, bereinigt: 2,5 Prozent). Die erfolgreiche Umsetzung der „Open Innovation“-Strategie, die Fremdvergabe von Projekten und die Verlagerung von Ressourcen in Richtung Wachstumsmärkte führten zu einer gestiegenen Effizienz und veranschaulichten unseren kontinuierlichen Fokus auf Innovationen.

Ein wesentlicher Teil unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten findet in den Bereichen Polymerchemie, Materialwissenschaft, Oberflächenbehandlung, Dosieranlagen und neue Verpackungen statt. Diese Aktivitäten sind relevant für alle Unternehmensbereiche von Henkel. Wie im letzten Jahr waren etwa die Hälfte der gesamten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung Personalkosten.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten haben wir vollständig als Aufwand gebucht; es gab keine Entwicklungskosten, die nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) in der Bilanz aktiviert wurden.

Im Jahresdurchschnitt waren 2.657 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung beschäftigt (2011: 2.654). Dies entspricht 5,7 Prozent der gesamten Belegschaft. Der Erfolg unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten basiert auf den Fähigkeiten unserer hoch qualifizierten Mitarbeiter. Die Teams bestehen aus Naturwissenschaftlern – überwiegend Chemikern –, Materialwissenschaftlern sowie Ingenieuren und Technikern.

F&E-Aufwand nach Unternehmensbereichen

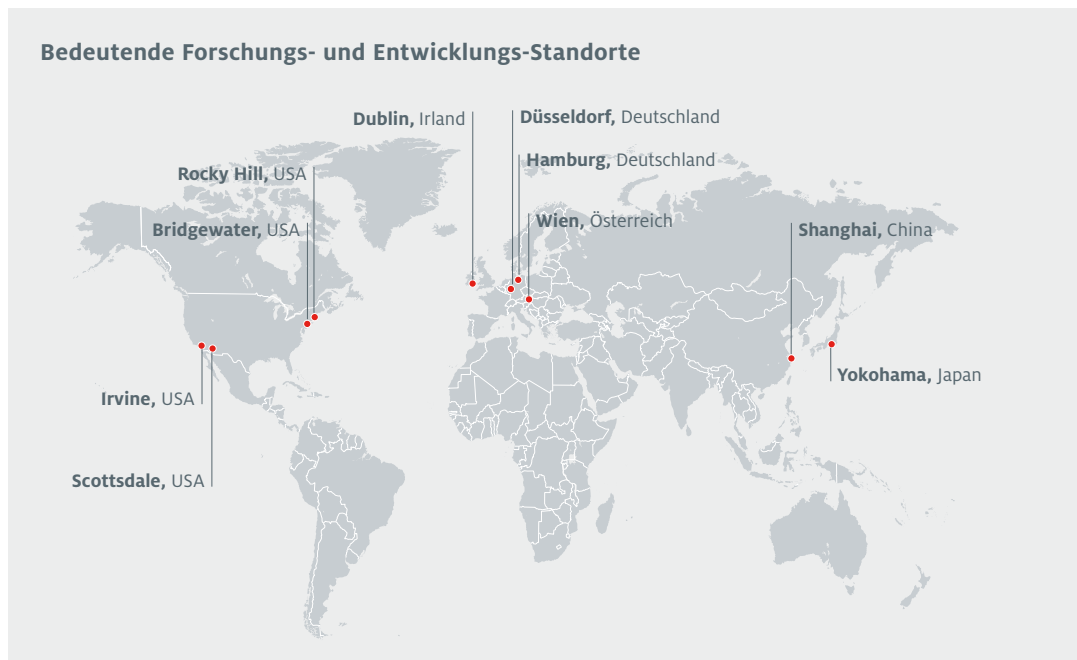


- 23% Laundry & Home Care
- 14% Beauty Care
- 63% Adhesive Technologies

F&E-Kennzahlen

	2008	2009	2010	2011	2012
F&E-Aufwand (Mio Euro)	377 ¹	383 ¹	383 ¹	396 ¹	406 ¹
F&E-Aufwand (in % vom Umsatz)	2,7 ¹	2,8 ¹	2,5 ¹	2,5 ¹	2,6 ¹
Mitarbeiter (durchschnittlich)	2.942	2.743	2.665	2.654	2.657

¹ Bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen.



Open Innovation

2012 spielte das Konzept „Open Innovation“ in unserem Innovationsprozess eine noch wichtigere Rolle als in den Vorjahren. Die Einbindung von externen Partnern wie Universitäten, Forschungsinstituten oder Lieferanten in viele unserer großen Projekte war von entscheidender Bedeutung. Die Einbeziehung unserer Kunden trug ebenfalls dazu bei, unsere Forschungs- und Entwicklungsprojekte schneller voranzutreiben.

Die folgenden Beispiele zeigen den Erfolg, den wir durch unser „Open Innovation“-Konzept erreicht haben:

- Der Unternehmensbereich Laundry & Home Care wurde mit dem Best Innovator Award 2012 in der Kategorie „Beste Gesamtimplementierung in einem Großunternehmen“ ausgezeichnet. Jährlich wird dieser Preis von der Zeppelin Universität Friedrichshafen Firmen für herausragende Open Innovation-Aktivitäten vergeben. Besonders herausgestellt wurden die 360-Grad-Open-Innovation-Strategie, die Innovationskultur und die Fähigkeit, neue Geschäftsfelder zu eröffnen.
- Für seinen Innovationsbeitrag zu einer neuen Generation von Antitranspirant-Sprays auf Emulsionsbasis haben wir unseren Rohstofflieferanten Dow Corning mit dem „Best Innovation Contributor Award 2012“ ausgezeichnet. Die neuartige Emulsionstechnologie ermöglicht exzellenten Langzeitschutz vor Achselnässe bei gleichzeitigem Schutz vor weißen, gelben oder öligen Flecken auf Textilien.

- Zusammen mit der Universität Pennsylvania (PENN) in den USA haben die Forscher unseres Unternehmensbereichs Adhesive Technologies eine neue Generation von Acrylat-basierten Copolymeren entwickelt. Damit verfügen wir nunmehr über vielfältige neue Materialien für die Entwicklung von hochwertigen kunden- und anwendungsspezifischen Produkten. Beispiele hierfür sind neue ölresistentere Dichtungen für Motoren in der Automobilindustrie und spezielle Klebstoffe und Dichtungen für Displays in der Elektronikindustrie.

Weltweit müssen Wachstum und Lebensqualität entkoppelt werden von Ressourcenverbrauch und Emissionen. Unser Beitrag hierzu liegt in der Entwicklung von innovativen Produkten und Prozessen, die bei gleicher oder besserer Leistung immer weniger Ressourcen verbrauchen. Daher gehört zu unserem Selbstverständnis auch der Anspruch, dass alle neuen Produkte in mindestens einem unserer sechs definierten Fokusfelder einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leisten. Die Fokusfelder sind systematisch in unserem Innovationsprozess verankert. Das heißt, unsere Forscher müssen aufzeigen, welche konkreten Vorteile ihr Projekt in Bezug auf Produktleistung und Mehrwert für die Kunden, Ressourceneffizienz sowie gesellschaftliche und soziale Kriterien bietet. Dabei konzentrieren wir unsere Anstrengungen auf solche Innovationen, die Produktleistung und Qualität mit der Verantwortung für Mensch und Umwelt kombinieren.

Lebenszyklusanalysen unserer wichtigen Produktkategorien und unsere langjährige Erfahrung im Bereich des nachhaltigen Wirtschaftens helfen uns, bereits während der Produktentwicklung zu bewerten, wo in den verschiedenen Produktkategorien ein Großteil der Umweltauswirkungen anfällt und wo geeignete Verbesserungsmaßnahmen ansetzen können. Ein wichtiges Instrument ist dabei unser „Henkel-Sustainability#Master“. Herzstück dieses Bewertungssystems ist eine Matrix, die auf den einzelnen Schritten unserer Wertschöpfungsketten sowie unseren sechs Fokusfeldern basiert. So können die Felder mit der größten Nachhaltigkeitsrelevanz aufgezeigt und zwei Produkte oder Prozesse transparent und quantifizierbar verglichen werden.

Unsere Wissenschaftler haben in vielen Bereichen wertvolle Beiträge zur Nachhaltigkeit und zum Unternehmenserfolg geleistet. Die folgenden Beispiele zeigen eine Auswahl bedeutender Forschungsarbeiten:

Laundry & Home Care

- Einführung von vorportionierten Flüssigwaschmitteln in Doppelkammerbeutel („Duo-Caps“): Die Doppelkammertechnologie ermöglicht die separate Bereitstellung von Inhaltsstoffen, die für gezielte Fleckentfernung und für leuchtende Farben (Color) beziehungsweise Weißkraft (Universal) sorgen – bei halber Dosiermenge im Vergleich zu herkömmlichen Flüssigwaschmitteln. Gleichzeitig sparen wir Ressourcen bei Verpackungsmaterial, Transport und Wasserverbrauch ein und stellen sicher, dass die Konsumenten unsere Produkte immer optimal dosieren. Für die Entwicklung der dazu notwendigen, schnell wasserlöslichen Folien hat der Unternehmensbereich Laundry & Home Care der Firma MonoSol den „Sustainability Award“ verliehen – eine Auszeichnung für Partner in der Lieferkette, die unser Nachhaltigkeitsziel „Faktor 3“ (siehe Nachhaltigkeitsstrategie 2030 auf den Seiten 51 bis 53) in besonderer Weise unterstützt haben.
- Globale Einführung eines Handgeschirrspülmittels mit Dreifachfunktion Pril 3x Action: Die leistungsstarke Formel entfernt Fett, sorgt für strahlenden Glanz und beseitigt Gerüche des Spülguts. Parallel hierzu wurde Pril Style eingeführt – zwei Varianten in modernen, ausgefallenen Flaschen mit ansprechendem Design.
- Weiterentwicklung des ersten multifunktionalen maschinellen Flüssig-Geschirrspülmittels Somat/Pril Perfect Gel Express Power: Der Trend zu leistungsstarken Flüssigprodukten

beim maschinellen Geschirrspülen wird mit den neuen Aktiv-Fettentfernern für Fettlösekraft besonders in Niedrigtemperatur- und Kurzprogrammen fortgesetzt – in einer ergonomisch optimierten, handlichen Flasche.

Beauty Care

- Innovative Formulierungsplattformen für Haarpflegeprodukte mit verbesserten Pflege- und Nachhaltigkeitseigenschaften. In gemeinsamen Forschungsanstrengungen mit unseren Industrie- und Hochschulpartnern entstand eine neue Hochleistungs-Pflegetechnologie, die durch gezielten Einsatz von Keratinbausteinen Proteinverluste im strapazierten Haar ersetzt. Diese neu entwickelten Formelplattformen für Shampoos und Conditioner zeichnen sich durch spürbar verbesserte Pflegeleistung, Ressourcenschonung und ein verbessertes ökologisches Profil aus. Die neuen Plattformen kamen erstmalig im Zug des Gliss Kur-Relaunches zum Einsatz.
- Entwicklung von ölhaltigen Entwickleremulsionen für oxidative Haarcolorationen im Markenartikel- sowie im Friseurgeschäft: Der Zusatz von Pflegeölen führt zur spürbaren Verbesserung der Haarpflegeeigenschaften sowie einer deutlich verbesserten Kopfhautverträglichkeit. Die neue Öltechnologie wurde in den Colorationsmarken Palette, Diadem, BlondMe und Igora Royal global eingeführt.
- Gemeinsam identifizierten unsere Forscher in Deutschland und Nordamerika neue Wirkstoffe auf pflanzlicher Basis, die die Kälterezeptoren der Haut stimulieren. Die zum Patent angemeldeten Aktivstoffe können sowohl in Duschgelen als auch in Deos formuliert werden. Nach der Anwendung entsteht ein Kühleffekt, der sich bei körperlicher Aktivität immer wieder einstellt. Die Körperpflegeprodukte mit langanhaltendem Kühleffekt wurden als „Xtreme Polar“ unter der Marke Right Guard eingeführt.

Adhesive Technologies

- Globale Markteinführung eines neuen zweistufigen Vorbehandlungsprozesses von Multi-Metall-Karosserien vor der Lackierung: Insgesamt wurde diese Vorbehandlung mit der Reduzierung des Chemikalien- und Energieeinsatzes qualitativ und auch ökologisch verbessert. Gleichzeitig entsteht eine wesentlich geringere Menge an Phosphatschlamm, was sich positiv auf die Abfallbilanz auswirkt.
- Neue lösemittelfreie Montageklebstoffe für Handwerker und Konsumenten mit verbesserter Leistung: Diese Produkte ersetzen lösemittel-

Fritz-Henkel-Preis für Innovation 2012



www.perwoll.de



www.schwarzkopf-professional.de



www.pattex.de

telhaltige Klebstoffe als Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie.

- Einführung einer neuen Generation von Polyurethan- und Acrylat-basierten Klebstoffen zur Verklebung von mobilen Endgeräten: Mithilfe neuer, speziell für diese Produkte von uns entwickelter Auftragsgeräte sind unsere Kunden in der Lage, diese Klebstoffe effizienter einzusetzen.

Fritz-Henkel-Preis für Innovation

Jedes Jahr verleihen wir für außergewöhnliche Entwicklungen den „Fritz-Henkel-Preis für Innovation“. Für das Jahr 2012 ging unser Innovationspreis an drei interdisziplinär zusammengesetzte Projektteams, die neue Ideen verwirklicht und erfolgreich im Markt durchgesetzt haben:

- **Die innovativen Feinwaschmittel-Rezepturen mit „Re-new Effekt“** für schwarze, farbige oder weiße Textilien der Marken Perwoll, Fewa, Mir Couleurs, Micolor oder MAS Color sorgen mit ihrer speziellen Antipilling-Technologie bei Verbrauchern in ganz Europa und in Lateinamerika für eine deutliche Glättung der Fasern und so für bessere Lichtreflexion sowie leuchtende Farben. Die neuartige Formel reinigt, pflegt und schützt zugleich empfindliche Kleidungsstücke und wirkt zudem aktiv gegen aufgebraute und vergraute Fasern.
- **Bahnbrechende Öl-Technologien für eine neue Dimension in der Haarpflege:** Auf Basis innovativer Formulierungskonzepte wie Mikroemulgierung und Öl-Evaporationstechnologie ist eine neue Generation von ölhaltigen Haarpflegeelixieren und Mikroemulsionsshampoos entstanden, die mikrofeine Pflegeöle tief ins Haarinnere transportieren, um dem Haar außergewöhnlichen Glanz und Geschmeidigkeit zu

verleihen. Die ölhaltigen Pflegeprodukte unter Bonacure, Gliss Kur, Syoss und Got2b reparieren sogar extrem geschädigtes, gesplisstes Haar, ohne die Haare übermäßig zu belasten.

- **Pattex Power PU-Schaum ist ein einkomponentiger Montageschaum („PU-Schaum“)** mit verbesserter Isolierung, höherer Festigkeit und deutlich verbesserter UV-Beständigkeit. Aufgrund seiner innovativen Formulierung war er der erste MDI-haltige PU-Schaum, der nach der verschärften europäischen Gesetzgebung im Handel frei verkäuflich ist. Das Produkt basiert auf der neuartigen „white technology“ und bildet auch unter schwierigeren Bedingungen wie geringer Luftfeuchtigkeit eine feine und gleichmäßige Schaumstruktur. Dies gibt zum Beispiel die Sicherheit für eine optimale Wärmedämmung der Fensterfugen.

Unsere Technologien schützen wir weltweit durch über 7.700 erteilte Erfindungspatente. Knapp 4.800 Patentanmeldungen befinden sich im Erteilungsverfahren. Im Rahmen unseres Designschutzes haben wir rund 1.700 Geschmacksmuster eintragen lassen.

Weitere Informationen zu unseren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten erhalten Sie im Internet unter www.henkel.de/innovation

Marketing und Vertrieb

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Dementsprechend richten wir unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten in jedem Unternehmensbereich an den jeweiligen Bedürfnissen unserer Zielgruppen aus.

Im Unternehmensbereich **Laundry & Home Care** haben wir die Marketingaktivitäten im Zug des im Jahr 2011 eingeführten neuen Geschäftsmodells noch stärker an unseren Märkten und Kunden ausgerichtet. Dabei spielt die zentrale Steuerung unserer globalen Marken eine bedeutende Rolle. So können wir Entscheidungsprozesse noch effizienter gestalten, die Einführung und weitere Vermarktung unserer Innovationen beschleunigen sowie die Nutzung neuer und wichtiger Medien weiter vorantreiben. Durch die enge Zusammenarbeit des zentralen Marketings mit den lokalen Organisationseinheiten stellen wir gleichzeitig sicher, dass lokale Marktgegebenheiten und Verbrauchergewohnheiten berücksichtigt werden. Unsere vertrieblichen Aktivitäten planen wir länderspezifisch und koordinieren sie international. Gleichzeitig haben wir Prozesse weltweit harmonisiert und den Transfer von Wissen, Erfahrungen und Anwendungen innerhalb der Organisation verbessert.

Im Unternehmensbereich **Beauty Care** entwickeln wir die Marketingstrategien sowohl im Markenartikel- als auch im Friseurgeschäft global und setzen sie lokal um. Auch die Vertriebsaktivitäten werden zunehmend international koordiniert, jedoch länderspezifisch gesteuert. Die Konsumenten sprechen wir überwiegend durch Medienwerbung und Maßnahmen im Handel an. Darüber hinaus gewinnt digitales Marketing an Bedeutung – speziell die Ansprache über Social Media. Die Verbraucher beziehen unsere Produkte über den Handel, und zwar vor allem über den Drogeriefachhandel, den Lebensmitteleinzelhandel und die Warenhäuser. Unsere Kunden im Friseurgeschäft werden durch einen eigenen Außendienst angesprochen, der die Salons unter anderem durch Produktdemonstrationen und technische Beratung vor Ort betreut. Einen zusätzlichen Service bieten Fachseminare und Schulungen in unseren weltweit etablierten Schwarzkopf-Akademien.

In unseren **Konsumentengeschäften** stehen für das Marketing die Bedürfnisse der Verbraucher im Vordergrund. Unser Marketing setzt Innovati-

onsprozesse in Gang sowie die Erkenntnisse aus Marktforschung und -beobachtung um. Um die Verbraucher anzusprechen, entwickeln und realisieren unsere Marketing-Teams Medienstrategien und Werbeformate. Um unsere starken Marken zu unterstützen und Innovationen weiter erfolgreich zu vermarkten, steuern wir unsere Marketingaktivitäten und Investitionen mit einer klaren Prioritätensetzung nach Kategorien und Regionen.

Unsere unmittelbaren Kunden sind der Lebensmitteleinzelhandel mit seinen Vertriebskanälen: Supermärkte, großflächige Warenhäuser und Discounter. In Europa hat auch der Drogeriefachhandel eine hohe Bedeutung, während in den Märkten außerhalb Europas und Nordamerikas weiterhin der Absatz über Großhändler und Distributoren einen großen Anteil hat. Unser Vertrieb ist der kompetente Partner für den Handel.

Der Unternehmensbereich **Adhesive Technologies** wendet sich an ein breites Spektrum von Verwendern, die unsere Produkte für ihre unterschiedlichen Anwendungen einsetzen: Die Spannweite reicht von großen, international tätigen Industriekunden über kleine und mittlere Industriebetriebe, Handwerker und Heimwerker bis hin zu den privaten Haushalten.

In der Regel setzen wir eigene Vertriebsmitarbeiter ein, um unsere Kunden anzusprechen. Unsere direkten Kunden sind dabei Industriekunden und Handelsunternehmen. Letztere decken den Bedarf der privaten Verwender, Handwerker und kleineren Industriekunden effizienter ab als ein Direktvertrieb. Die wichtigsten Kunden betreuen wir über sogenannte Key Account Management Teams. Um die Potenziale bei diesen großen Kunden noch besser auszuschöpfen, bauen wir unsere Key-Account-Organisationen weiter aus. Da viele unserer Produkte und Produktsysteme eine hohe technische Komplexität aufweisen, spielen der technische Kundenservice und die Ausbildung der Verwender eine wichtige Rolle.

Unser neues System zum Customer Relationship Management, das im Jahr 2011 global in den Industriegeschäften eingeführt wurde, haben wir auf Basis der Erfahrungen von mehr als 5.000 Anwendern weiter verbessert. Dadurch lassen sich Vertriebsprojekte und -aktivitäten noch effizienter und besser planen, steuern und dokumentieren. So können Vertriebsprojekte mit Großkunden über lokale oder regionale Grenzen hinweg weltweit einfacher gesteuert werden.

Unsere Marketingstrategie entwickeln wir auf globaler sowie auf regionaler Ebene. Die daraus abgeleiteten Maßnahmen setzen wir dann auf lokaler Ebene um. Dabei fokussieren wir uns gezielt auf unsere starken internationalen Marken. In diesem Rahmen gliedern wir unter anderem unser Industriegeschäft zukünftig in fünf Technologie-Clustermarken: Loctite, Bonderite, Technomelt, Teroson und Aquence. Im Konsumentengeschäft stärken wir weiter unsere vier bereits bestehenden Markenplattformen.

Für die Kommunikation mit allen unseren Zielgruppen spielen elektronische Medien eine zunehmend wichtige Rolle. Davon abgesehen, setzen wir in der Kommunikation mit privaten Verwendern auf klassische Medienwerbung und unterstützende Maßnahmen am Verkaufsort („Point of Sale“) im Handel. Handwerker und Industriekunden erreichen wir vor allem über unsere Verkaufsorganisation durch technische Beratung, Produktdemonstrationen und Schulungen sowie auf Industriemessen.

Elektronische Medien gewinnen für Henkel insgesamt ständig an Bedeutung für die Kommunikation mit Kunden und Verwendern. Daher setzen wir in allen drei Unternehmensbereichen neben der ständigen Verbesserung der bestehenden Internetauftritte auch zunehmend auf Social Media.

Deutlich zugenommen hat die Bedeutung von Nachhaltigkeitsthemen in den Beziehungen zu unseren Kunden und Konsumenten. Zum einen erwarten unsere Kunden von ihren Lieferanten zunehmend, dass sie die Einhaltung von globalen Umwelt-, Sicherheits- und Sozialstandards sicherstellen. Unsere Standards und Managementsysteme sowie unsere langjährige Erfahrung in der Nachhaltigkeitsberichterstattung und exzellente Bewertungen durch externe Ratingagenturen helfen uns, dies überzeugend darzustellen. Zum anderen stärkt die glaubwürdige Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie im Markt sowohl unsere Marken als auch die Reputation unseres Unternehmens. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung, unser Handeln nachhaltig zu gestalten, können wir uns als führender Partner positionieren und unseren Kunden zukunftsfähige Lösungsansätze bieten. Hier arbeiten wir mit Kunden in Industrie und Handel zusammen.

Um unseren Kunden und Konsumenten den Mehrwert unserer Innovationen – die Verbindung von bestmöglicher Leistung mit der Verantwortung für Mensch und Umwelt – zu vermitteln, nutzen wir die direkte Produktkommunikation ebenso wie ausführlichere Informationen in den neuen Medien, zum Beispiel in elektronischen Zeitungen oder auf Online-Plattformen, sowie auf Veranstaltungen.

Um unsere Beiträge zur Nachhaltigkeit fundiert und glaubwürdig vermitteln zu können, ist die Entwicklung entsprechender Mess- und Bewertungsmethoden notwendig, die wir mitgestalten und vorantreiben wollen. Dafür haben wir verschiedene Instrumente entwickelt, die im „Henkel-Sustainability#Master“ zusammenlaufen. Herzstück dieses Bewertungssystems ist eine Matrix, die auf den einzelnen Schritten unserer Wertschöpfungsketten sowie unseren sechs Fokusfeldern basiert. So können die Felder mit der größten Nachhaltigkeitsrelevanz aufgezeigt und zwei Produkte oder Prozesse transparent und quantifizierbar verglichen werden.

Darüber hinaus beteiligen wir uns an entsprechenden Projekten und engagieren uns in Arbeitsgruppen, zum Beispiel in verschiedenen Arbeitsgruppen des Consumer Goods Forums, des Sustainability Consortiums und des World Business Council for Sustainable Development sowie im Environmental-Footprint-Pilotprojekt der Kommission der Europäischen Union.

Weitere Informationen zu den Produkten und Marken unserer drei Unternehmensbereiche erhalten Sie im Internet: www.henkel.de/produkte-marken

Laundry & Home Care

- **Organisches Umsatzwachstum von 4,7 Prozent**
- **Bereinigtes¹ betriebliches Ergebnis um 15,5 Prozent auf 659 Mio Euro verbessert**
- **Bereinigte¹ Umsatzrendite um 1,3 Prozentpunkte auf 14,5 Prozent gesteigert**
- **Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) um 7,6 Prozentpunkte auf 25,8 Prozent erhöht**
- **Economic Value Added (EVA®) weiter auf 393 Mio Euro verbessert**

Innovationen 2012



Persil Duo-Caps

Das neue Persil Duo-Caps für alle Hauptmärkte Europas ist ein innovatives, vordosiertes Flüssigwaschmittel, das eine Zwei-Kammer-Technologie bietet. Zusätzlich zur einfachen Dosierung kombiniert es die Persil-Leuchtkraft-Formel in der grünen Kammer mit einem kraftvollen Aktiv-Flecklöser in der blauen Kammer. www.persil.at



Bref / WC Frisch Kraft-Aktiv

Mit zwei neuen Duftvarianten startete Bref – in Deutschland unter der Marke WC Frisch – eine große Frischeoffensive: Der WC-Spüler ist nun auch als „frischer Eukalyptus-Duft“ und „Blüten-Frische“ im Handel erhältlich. Die vierfache Aktivstoff-Kombination sorgt zuverlässig für ein rundum gepflegtes WC. www.wc-frisch.de



Silan Royal

Die Weichspüler von Silan Royal versprechen ein Gefühl von Luxus und Eleganz. Die Varianten „Royal Gold“ und „Royal Pearl“ enthalten hochwertige Parfum-Perlen, die für ein besonders lang anhaltendes Dufterlebnis sorgen: herrliche Weichheit und ein Hauch von Glanz und Glamour mit jeder Wäsche. www.silan.at/produkte/royal

Wichtige Kennzahlen *

in Mio Euro	2011 restated ***	2012	+/-
Umsatz	4.304	4.556	5,9%
Anteil am Konzernumsatz	27%	28%	1 pp
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	419	621	48,3%
Bereinigtes betriebliches Ergebnis (EBIT)	570	659	15,5%
Umsatzrendite (EBIT)	9,7%	13,6%	3,9 pp
Bereinigte Umsatzrendite (EBIT)	13,2%	14,5%	1,3 pp
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE)	18,2%	25,8%	7,6 pp
Economic Value Added (EVA®)	211	393	85,7%

pp = Prozentpunkte

* Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro; Werte sind kaufmännisch gerundet.

Umsatzveränderung *

in Prozent	2012
Veränderung zum Vorjahr	5,9
Wechselkurseffekte	1,6
Bereinigt um Wechselkurseffekte	4,3
Akquisitionen/Divestments	-0,4
Organisch	4,7
Davon Preis **	3,4
Davon Menge	1,3

* Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro.

** Bei der Ermittlung des Preiseffekts ist der positive Struktureffekt aus der Einführung von Innovationen berücksichtigt.

*** Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Umfeld und Marktposition

Der Weltmarkt für Wasch- und Reinigungsmittel war im Jahr 2012 insgesamt geprägt von einem anhaltend intensiven Preis- und Promotionswettbewerb. Das weltweite Konsumklima wurde von einer hohen Unsicherheit aufgrund der anhaltenden Schulden- und Finanzkrise belastet. Infolge hoher Arbeitslosigkeit litten insbesondere die Länder Südeuropas unter stark rückläufigen Märkten. Insgesamt konnten die für Laundry & Home Care relevanten Märkte 2012 – nach leicht rückläufigem Wachstum in den beiden vorherigen Jahren – wieder zulegen. Diese positive Entwicklung wurde insbesondere getrieben durch einen zweistelligen Anstieg in den Wachstumsmärkten. In den südlichen Ländern Europas, speziell in Spanien und Italien, konnten die Anbieter von Handelsmarken ihren Marktanteil erneut – zum Teil deutlich – steigern. Dies ist auf die krisenbedingte Preissensitivität der Konsumenten zurückzuführen.

In diesem herausfordernden Marktumfeld gelang es uns, auch im Jahr 2012 das Wachstum unserer relevanten Märkte wieder zu übertreffen. Die Steigerung unserer Marktanteile wurde durch alle Regionen getragen. In der Region Nordamerika waren die Märkte auch 2012 weiterhin durch Wachstumsrückgänge und Konsumzurückhaltung gekennzeichnet, zeigten jedoch im zweiten Halbjahr eine positive Tendenz. In Westeuropa zeigten sich die Märkte in Deutschland, Italien und Frankreich wachsend, wobei Frankreich die beste Marktentwicklung der westeuropäischen Länder verzeichnete. Diese Länder kompensierten die stark rückläufigen Märkte in Portugal, Spanien und Griechenland. Sowohl in Westeuropa als auch in Nordamerika konnten wir Marktanteile hinzugewinnen. Die Region Osteuropa verzeichnete mit einem zweistelligen Marktwachstum eine positive Entwicklung. Hierzu trugen insbesondere die stark wachsenden Märkte Russlands und der Türkei bei. In einem wettbewerbsintensiven Umfeld konnten wir unsere Marktposition in Osteuropa halten und unsere Marktanteile verteidigen. Die Region Afrika/Nahost verzeichnete trotz anhaltender politischer Unruhen ein sehr starkes Marktwachstum. Hier konnten wir unsere Marktanteile ausbauen. In Lateinamerika verzeichnete der Markt ebenfalls Zuwächse; hier sowie in Südkorea, unserem einzigen Markt in der Region Asien/Pazifik, konnten wir unsere Marktanteile deutlich steigern.

Geschäftstätigkeit und Strategie

Der Unternehmensbereich ist weltweit im Markenartikelgeschäft für Wasch- und Reinigungsmittel tätig. Das Geschäftsfeld Waschmittel (Laundry Care) umfasst neben Universal- und Spezialwaschmitteln auch Weichspüler, Waschkraftverstärker und Wäschepflegemittel. Im Produktportfolio Reinigungsmittel (Home Care) finden sich Hand- und Maschinengeschirrspülmittel, Reiniger für Bad und WC sowie Haushalts-, Glas- und Spezialreiniger. Daneben bieten wir in ausgewählten Regionen Lufterfrischer sowie Insektizide für den Haushalt an.

Wir wollen unseren profitablen Wachstumskurs durch den Ausbau der bestehenden Geschäfte weiter fortsetzen. Dabei streben wir sowohl dauerhafte Marktanteilsgewinne als auch eine weitere Margenverbesserung an. Auf Basis unserer führenden Positionen in den ertragsstarken reifen Märkten der Regionen Westeuropa und Nordamerika wollen wir den Umsatzanteil der Wachstumsmärkte weiter ausbauen, insbesondere in Osteuropa, Afrika/Nahost und in Lateinamerika. Die Dynamik dieser Regionen wollen wir nutzen, um das Wachstum unseres Portfolios zu beschleunigen. Überdies sind wir bestrebt, unsere Marktanteile weiter zu steigern und die Profitabilität an das höhere Niveau der reifen Märkte heranzuführen.

Starke Marken und Innovationen, die einen Mehrwert für die Konsumenten bieten, sind die Basis unserer Strategie profitablen Wachstums. Erfolgreiche Produkteinführungen leisteten auch im vergangenen Jahr einen signifikanten Beitrag zur positiven Geschäftsentwicklung. Im Jahr 2012 ist es uns gelungen, unsere Innovationsrate¹ auf 42 Prozent zu steigern. Durch die zentrale und effizientere Steuerung des Innovationsprozesses sowie durch vertiefte Einblicke in die Kaufgewohnheiten der Konsumenten können wir Verbrauchertrends schnell erkennen, aufgreifen und beschleunigt in neue Produkte umsetzen. Die Priorisierung nach Kategorien und die zentrale Steuerung unseres globalen Markenportfolios helfen uns, gezielt in wachstums- und ertragsstarke Segmente zu investieren, um mit den für uns wichtigsten Marken und Marktsegmenten überproportional stark zu wachsen. 2012 haben wir mit unseren zehn Top-Marken-Clustern 84 Prozent unseres Umsatzes erzielt. Ein Marken-Cluster umfasst mehrere lokale Einzelmarken,

Top-Marken

Persil

Purex

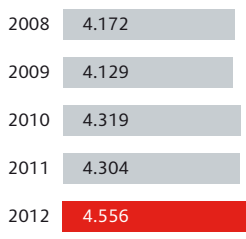


42 %
Innovationsrate.

¹ Prozentualer Umsatzanteil neuer Produkte, die in den vergangenen drei Jahren in den Markt eingeführt wurden.

Umsatz

in Mio Euro

**+ 4,7 %**organisches
Umsatzwachstum.

die einer großen internationalen Marke in der Positionierung angeglichen sind. Damit realisieren wir hohe Synergien im Marketingmix.

Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz stieg im Berichtsjahr nominal um 5,9 Prozent auf 4.556 Mio Euro. Organisch – das heißt bereinigt um Wechselkurseffekte und Akquisitionen/Divestments – konnten wir den Umsatz um 4,7 Prozent steigern. Damit lagen wir deutlich über der positiven Entwicklung unserer relevanten Märkte. Um die Materialpreissteigerungen zu kompensieren, haben wir – trotz des schwierigen Marktumfelds – weiterhin eigene Preiserhöhungen durchgesetzt. Auch Volumensteigerungen haben zum organischen Umsatzwachstum beigetragen.

Im Folgenden kommentieren wir die organische Umsatzentwicklung.

An der positiven Geschäftsentwicklung waren alle Regionen beteiligt. Westeuropa verzeichnete in einem anhaltend schwierigen Marktumfeld in den südeuropäischen Ländern ein positives Umsatzwachstum und profitierte maßgeblich von den sehr guten Entwicklungen in Deutschland (trotz der Insolvenz der Drogeriemarktkette Schlecker), Frankreich und Italien. Auch in Nordamerika konnten wir ein gutes Umsatzwachstum erzielen – trotz eines wettbewerbsintensiven und weiterhin rückläufigen Markts. In unseren Wachstumsmärkten steigerten wir den Umsatz insgesamt im hohen einstelligen Prozentbereich. In Osteuropa verzeichneten wir einen sehr starken Umsatzanstieg, insbesondere getragen durch erneut zweistellige Wachstumsraten in Russland und in der Türkei. In der Region Afrika/Nahost konnten wir – obwohl die Unruhen in Ägypten und der Bürgerkrieg in Syrien anhielten – unseren Umsatz zweistellig ausbauen. Lateinamerika wuchs ebenfalls stark und profitierte dabei maßgeblich von einer sehr guten Entwicklung in Mexiko. Hier hatten wir im Jahr 2011 mit der Einführung von Persil erfolgreich den Eintritt in das Premiumsegment bei Waschmitteln vollzogen. Zum 31. August 2012 haben wir das Waschmittelgeschäft von Colgate-Palmolive in der Dominikanischen Republik übernommen. Diese Akquisition ist ein Beispiel für unsere Strategie zum Ausbau unserer Kernkategorien in selektiven Wachstumsmärkten und stärkt deutlich unsere Position im Markt für Wasch-/Reinigungsmittel in Zentralamerika.

In Asien/Pazifik profitierte das Geschäft von der Einführung von Persil in Südkorea. Daneben trug die positive Entwicklung der ebenfalls neu eingeführten WC-Produkte zur zweistelligen Umsatzentwicklung bei.

Das betriebliche Ergebnis (EBIT) stieg im Vergleich zum Vorjahr um 48,3 Prozent. Neben der positiven Geschäftsentwicklung haben sich auf diesen deutlichen Anstieg auch im Vergleich zum Vorjahr geringere Restrukturierungsaufwendungen positiv ausgewirkt. Das bereinigte betriebliche Ergebnis stieg deutlich um 15,5 Prozent; die bereinigte Umsatzrendite verbesserte sich um 1,3 Prozentpunkte von 13,2 Prozent im Jahr 2011 auf 14,5 Prozent im Jahr 2012.

Nach deutlichen Anstiegen im Vorjahr stabilisierten sich die Rohstoffkosten im Jahr 2012 auf hohem Niveau und zeigten nur noch moderate Zuwächse. Durch unsere Preiserhöhungen sowie fortgesetzte Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung in Produktion und Supply Chain ist es uns gelungen, die Bruttomarge deutlich zu steigern. Weitere Fortschritte bei der Optimierung unserer Kostenstrukturen in der Verwaltung trugen darüber hinaus zur Steigerung der Umsatzrendite bei.

Um den Markterfolg unserer neuen Produkte noch stärker durch Marketingaktivitäten unterstützen zu können, haben wir unsere Ausgaben für Promotionsaktivitäten und Werbung erhöht. Durch den Anstieg der Werbeausgaben haben wir unser Verhältnis Share of Advertising/Share of Market¹ im Geschäftsjahr 2012 ausgebaut.

Bei der Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) verzeichneten wir einen deutlichen Anstieg um 7,6 Prozentpunkte auf 25,8 Prozent. Diese Verbesserung haben wir hauptsächlich durch den Anstieg des betrieblichen Ergebnisses erreicht. Das Verhältnis von Netto-Umlaufvermögen zum Umsatz lag mit –3,6 Prozent noch unter dem bereits sehr niedrigen Niveau des Vorjahres. Der Economic Value Added (EVA®) stieg von 211 Mio Euro im Jahr 2011 auf 393 Mio Euro im Berichtsjahr an.

Insgesamt konnten wir 2012 das beste Geschäftsjahr für diesen Unternehmensbereich verzeichnen. Maßgeblich dazu beigetragen hat die erfolgreiche Implementierung unseres „Change-to-Lead“-Programms. In dessen Rahmen haben wir ein neues Organisationsmodell für schlankere Strukturen und effizientere Entscheidungswege eingeführt.

¹ Verhältnis des Ausgabenanteils eines Unternehmens an den Gesamtwerbeausgaben zum Marktanteil, jeweils in Bezug auf die Märkte, in denen Henkel aktiv ist.

Geschäftsfelder

Im Folgenden kommentieren wir die organische Umsatzentwicklung.

Waschmittel

Das Geschäftsfeld Waschmittel (Laundry Care) wies im Jahr 2012 eine starke Umsatzentwicklung auf. Die stärksten Wachstumsimpulse verzeichneten wir dabei in unserer strategisch wichtigen Kategorie Universalwaschmittel.

Ein wesentlicher Treiber des Wachstums waren die Innovationen im Bereich der vordosierten Flüssigwaschmittel, insbesondere bei unseren Top-Marken Persil, Dixan und Purex. Maßgeblich dazu beigetragen haben die erfolgreichen Einführungen unserer innovativen Persil Mega-Caps in Deutschland, der Purex UltraPacks in Nordamerika und der Duo-Caps, die wir im dritten Quartal auch in Osteuropa erfolgreich in den Markt eingeführt haben. Die vordosierten Flüssigwaschmittelkapseln erlauben eine einfache Handhabung und eine starke Reinigungsleistung kombiniert mit perfekter Frische.

Starke Wachstumsimpulse setzten auch die in den deutschsprachigen Ländern neu eingeführten Produkte Persil Black und Spee Black mit Farbschutz für schwarze und dunkle Wäsche. Einen weiteren positiven Beitrag leistete das Spee 2in1-Gel. Es kombiniert die Waschleistung eines Waschmittels mit der Extra-Frische eines Weichspülers und sorgt so für saubere und gleichzeitig besonders frisch duftende Wäsche.

Die Spezialwaschmittel profitierten von den neu eingeführten Perwoll-Varianten mit „Re-new Effekt“: einem innovativen Color-Feinwaschmittel, dessen Formel aufgeraute Fasern glättet und so verblasste Farben wieder leuchten lässt.

Reinigungsmittel

Das Geschäftsfeld Reinigungsmittel (Home Care) wies im Jahr 2012 eine gute Umsatzentwicklung auf.

Die Handgeschirrspülmittel verzeichneten ein sehr starkes Wachstum, unter anderem getragen durch die Produkte unter der Marke Pril. Mit ihrer verbesserten Formel sind diese Handgeschirrspülmittel besonders ergiebig und reinigungsstark und wirken selbst in kaltem Wasser. Weiterhin sehr dynamisch entwickelten sich die Maschinengeschirrspülmittel – vor allem getragen durch Somat 10.

Bei den WC-Produkten konnten wir die Umsätze weiter ausbauen, hauptsächlich aufgrund des großen Erfolgs der Produkte unserer Marken WC Frisch / Bref Power Activ. Der innovative WC-Spüler Bref Power Activ – in Deutschland unter der Marke WC Frisch – sorgt mit seiner zum Patent angemeldeten Technologie für ein rundum frisches WC. Hier haben wir den ersten WC-Spüler mit vier Funktionen gegen Schmutz und Gerüche entwickelt. Dieses Produkt ist unsere größte Innovation der letzten Jahre. Wir vermarkten sie weltweit erfolgreich. 2013 wollen wir die Produkte in weitere Märkte einführen.

Auch unser Geschäft mit Lufterfrischern zeigte im Jahr 2012 eine sehr starke Entwicklung.

Investitionen

Unsere Investitionsschwerpunkte lagen zum einen auf der Optimierung von Produktionsprozessen; zum anderen haben wir in Innovationen und Kapazitätserweiterungen investiert. Darüber hinaus haben wir weitere Investitionen im Bereich der Anlagensicherheit getätigt. Insgesamt investierten wir 146 Mio Euro in Sachanlagen – nach 160 Mio Euro im Vorjahr.

Den zusammenfassenden Ausblick des Henkel-Konzerns finden Sie auf den Seiten 100 und 101.

Beauty Care

- **Organisches Umsatzwachstum von 3,1 Prozent**
- **Bereinigtes¹ betriebliches Ergebnis um 6,8 Prozent auf 514 Mio Euro verbessert**
- **Bereinigte¹ Umsatzrendite um 0,3 Prozentpunkte auf 14,5 Prozent gesteigert**
- **Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) bei 23,2 Prozent**
- **Economic Value Added (EVA[®]) bei 285 Mio Euro**

Innovationen 2012



Schwarzkopf Color Mask

Diese Weltneuheit ist die erste Schwarzkopf-Coloration im Tiegel. Durch einfaches Schütteln entsteht eine cremige, haarmasken-ähnliche Textur. In Kombination mit dem Vitamin-Öl-Komplex sorgt die Coloration für ultimative Tiefenpflege.
www.colormask.de



Right Guard TD5 Cooling

Right Guard Cooling verbindet den zum Patent angemeldeten Air-Condition[®]-Effekt mit einem hochwirksamen Schutz vor Schweiß und Körpergeruch. Kühlende Wirkstoffe stimulieren die Kälterezeptoren der Haut und sorgen für ein langanhaltend polarfrisches Gefühl.
www.rightguard.de



Syoss Beauty Elixir Absolute Oil

Die professionelle Lightweight-Micro-Oil-Formel enthält wertvolle Pflege-Öle, die das Haar nähren und die Haarstruktur glätten – ohne zu beschweren. Das Elixir verleiht vor und nach dem Haarewaschen oder als Styling-Finish verführerischen Glanz.
www.syoss.de

Wichtige Kennzahlen *

in Mio Euro	2011	2012	+/-
Umsatz	3.399	3.542	4,2%
Anteil am Konzernumsatz	22%	21%	- 1 pp
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	471	483	2,6%
Bereinigtes betriebliches Ergebnis (EBIT)	482	514	6,8%
Umsatzrendite (EBIT)	13,8%	13,6%	- 0,2 pp
Bereinigte Umsatzrendite (EBIT)	14,2%	14,5%	0,3 pp
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE)	23,5%	23,2%	- 0,3 pp
Economic Value Added (EVA [®])	290	285	- 1,9%

pp = Prozentpunkte

* Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro; Werte sind kaufmännisch gerundet.

Umsatzveränderung *

in Prozent	2012
Veränderung zum Vorjahr	4,2
Wechselkurseffekte	2,3
Bereinigt um Wechselkurseffekte	1,9
Akquisitionen/Divestments	- 1,2
Organisch	3,1
Davon Preis **	1,8
Davon Menge	1,3

* Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro.

** Bei der Ermittlung des Preiseffekts ist der positive Struktureffekt aus der Einführung von Innovationen berücksichtigt.

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Umfeld und Marktposition

Der für uns relevante Weltkosmetikmarkt war im Jahr 2012 durch einen verschärften Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet und entwickelte sich in weiten Teilen rückläufig. Trotz des anhaltend schwierigen und wettbewerbsintensiven Marktumfelds konnten wir unsere Marktanteile im Unternehmensbereich Beauty Care global ausbauen und so die weltweit führenden Positionen in den für diesen Unternehmensbereich relevanten Märkten weiter stärken.

In unserem Markenartikelgeschäft zeigten sich die Kernmärkte in Westeuropa und Nordamerika aufgrund der zunehmend schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen weiterhin schwach. Zudem verzeichneten wir eine starke Zunahme von Promotionsaktivitäten und einen steigenden Preisdruck. In einigen Bereichen konnten diese Entwicklungen nicht durch Volumenwachstum kompensiert werden. In diesem herausfordernden Marktumfeld ist es uns dennoch gelungen, unseren Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortzusetzen und insgesamt weiterhin stärker zu wachsen als der Markt. In Westeuropa konnten wir unsere Marktanteile steigern und unsere starke Marktposition im Haargeschäft weiter ausbauen. In Nordamerika weiteten wir unsere Position in unseren Kernsegmenten aus. Die Wachstumsmärkte haben sich weiterhin positiv entwickelt. Insgesamt konnten wir hier unser Geschäft weiter ausbauen. Besonders in den stark wachsenden Regionen Asien, Afrika/Nahost und Lateinamerika verzeichneten wir anhaltendes Wachstum. Vor allem durch die erfolgreichen Einführungen unserer internationalen Produktinnovationen gelang es uns, überproportional zu wachsen und dadurch deutliche Marktanteils-gewinne zu erzielen.

Der Friseurmarkt war durch andauernde Zurückhaltung der Kunden gekennzeichnet und entwickelte sich rückläufig. Hierzu trugen insbesondere die negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Südeuropa bei. Dennoch konnten wir uns mit unserem Friseurgeschäft Schwarzkopf Professional gegen den Markttrend behaupten und somit unsere Position als weltweite Nummer 3 im Friseurmarkt weiter stärken.

Geschäftstätigkeit und Strategie

Der Unternehmensbereich Beauty Care ist im Markenartikelgeschäft in den Bereichen Haar-

kosmetik, Körperpflege, Hautpflege und Mundpflege sowie im Friseurgeschäft aktiv.

Im Markenartikelgeschäft streben wir in den reifen Märkten den fortgesetzten Ausbau unserer Innovationsführerschaft an, um unsere Marktanteile weiter zu steigern. Hierzu setzen wir unsere offensive Innovationsstrategie konsequent um – bei gleichzeitig striktem Kostenmanagement zur Stärkung von Marktinvestitionen und zur Steigerung der Profitabilität. In unseren Wachstumsmärkten treiben wir die Geschäftsentwicklung durch den Ausbau unseres Portfolios voran. Ziel des Friseurgeschäfts ist es, unsere Globalisierungsstrategie weiter fortzuführen. Hierzu werden insbesondere in unseren Wachstumsmärkten gezielt Impulse gesetzt.

Die organische Entwicklung steht im Zentrum unserer Wachstumsstrategie. Diese treiben wir in einem von intensivem Wettbewerb geprägten Marktumfeld voran durch Konzentration auf unsere Top-Marken, schnelle, internationale Einführung von Innovationen mit überdurchschnittlicher Profitabilität und gezielte regionale Expansion. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind darüber hinaus die intensive Unterstützung unserer Top-Marken durch Media- und Promotionsaktivitäten. Im Rahmen eines aktiven Portfolio-Managements überprüfen wir regelmäßig unsere Geschäfte und Marken.

In unserem Markenartikelgeschäft konzentrieren wir uns auf den internationalen Ausbau unserer Kerngeschäfte Haarkosmetik, Körper- sowie Mund- und Hautpflege. Aufgrund unseres gezielten Portfolio-Managements und der damit einhergehenden Marketingmaßnahmen zur Stärkung unserer Top-Marken bauten wir unsere zehn größten Marken auch im Jahr 2012 aus. Diese wuchsen deutlich stärker als das Gesamt-Portfolio und tragen erneut über 90 Prozent zum Umsatz bei. Neben der Stärkung der Markenwerte steht die Ausschöpfung des Wachstumspotenzials mit unseren Top-Kunden im Fokus. Unser Friseurgeschäft treiben wir weiter durch Produktinnovationen und effiziente Vertriebsstrukturen voran. Zusätzlich erschließen wir selektiv neue regionale Potenziale.

Wir wollen auch zukünftig durch unsere offensive Innovationsstrategie sowie die konsequente Stärkung der Markenwerte dynamisch und profitabel wachsen. 2012 konnten wir unsere Innovationsrate¹ auf 45 Prozent steigern. Durch den Ausbau strategischer Partnerschaften mit unseren Kunden entwickeln wir zusätzliche Wachstumspotenziale.

Top-Marken


Schwarzkopf



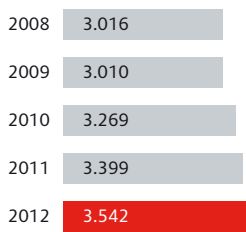
SYOSS

45 %
Innovationsrate.

¹ Prozentualer Umsatzanteil neuer Produkte, die in den vergangenen drei Jahren in den Markt eingeführt wurden.

Umsatz

in Mio Euro



+3,1%

organisches
Umsatzwachstum.

Umsatz und Ergebnis

Auch 2012 setzte der Unternehmensbereich Beauty Care das profitable Wachstum der Vorjahre fort. Mit einem nominalen Umsatzwachstum von 4,2 Prozent konnten wir den Umsatz erneut ausbauen. Organisch – das heißt bereinigt um Wechselkurseffekte und Akquisitionen/Divestments – stieg der Umsatz um 3,1 Prozent; dies wurde getragen von Preis- und Volumensteigerungen. Mit diesem Wert lag die Wachstumsrate wiederum deutlich über dem Wachstum unserer relevanten Märkte. Grundlage der guten Entwicklung war wie in den Vorjahren unser starkes Innovationsprogramm. Durch die Einführung profitabler neuer Produkte und selektive Preiserhöhungen gelang es uns, das durchschnittliche Preisniveau zu erhöhen. Dies war umso erfreulicher, da auch 2012 unser Marktumfeld durch intensiven Wettbewerb mit anhaltend hoher Promotionsintensität geprägt war.

Im Folgenden kommentieren wir die organische Umsatzentwicklung.

Aus regionaler Sicht entwickelte sich insbesondere unser Geschäft in den Wachstumsmärkten sehr erfolgreich. Vor allem die Region Asien (ohne Japan) verzeichnete durch den sehr starken Ausbau des Geschäfts in China ein stark zweistelliges Wachstum. In der Region Afrika/Nahost knüpften wir mit einer zweistelligen Wachstumsrate an die erfolgreichen Vorjahre an. Auch in Lateinamerika konnten wir – trotz politischer Instabilität – ein gutes Umsatzwachstum erzielen. In den reifen Märkten haben wir den Umsatz insgesamt gesteigert. Hervorzuheben ist die gute Umsatzentwicklung in Nordamerika. In Europa gelang es uns – trotz Eurokrise und der nachteiligen wirtschaftlichen Entwicklung in Südeuropa –, das Umsatzniveau des Vorjahres zu erreichen. Dagegen blieben die reifen Märkte in der Region Asien/Pazifik unter dem Niveau des Vorjahres. Ursächlich hierfür war das schwierige Marktumfeld in Japan, das durch die gute Entwicklung in den anderen reifen Märkten dieser Region nicht kompensiert werden konnte.

Das betriebliche Ergebnis (EBIT) konnten wir im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 Prozent auf 483 Mio Euro erhöhen. Unser bereinigtes betriebliches Ergebnis steigerten wir im Berichtsjahr um 6,8 Prozent stark gegenüber dem Vorjahr und erzielten mit 514 Mio Euro unser bislang höchstes Ergebnis. Infolgedessen erhöhte sich die bereinigte Umsatz-

rendite um 0,3 Prozentpunkte auf 14,5 Prozent und erreichte somit ebenfalls einen neuen Höchstwert.

Nach deutlichen Anstiegen im Vorjahr stabilisierten sich die Rohstoffkosten im Jahr 2012 auf hohem Niveau und zeigten nur noch leichte Zuwächse. Durch unsere Innovationsoffensive sowie unsere fortgesetzten Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung in Produktion und Supply Chain ist es uns gelungen, die Bruttomarge gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Darüber hinaus wirkte sich die Fortführung unseres konsequenten Kostenmanagements auch in anderen Bereichen ebenfalls positiv auf die Umsatzrendite aus.

Das Netto-Umlaufvermögen konnte gegenüber dem Vorjahr erneut deutlich gesenkt werden und erreichte mit 2,1 Prozent vom Umsatz einen neuen Tiefststand. Neben dem effizienten Management unserer Lieferantenverbindlichkeiten lag der Schwerpunkt auf der weiteren Verbesserung unserer Produktions- und Lagerstrukturen. Mit einer Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) in Höhe von 23,2 Prozent und einem Economic Value Added (EVA®) in Höhe von 285 Mio Euro konnten wir die Vorjahreswerte nicht in vollem Umfang erreichen. Dies ist vor allem auf den negativen Einfluss des 2011 erzielten Einmalgewinns aus der Veräußerung unseres Markenartikelgeschäfts in Indien zurückzuführen.

Geschäftsfelder

Im Folgenden kommentieren wir die organische Umsatzentwicklung.

Markenartikelgeschäft

2012 erzielte unser Markenartikelgeschäft insgesamt einen guten Umsatzanstieg. Vor allem das Haarkosmetikgeschäft zeichnete sich durch ein starkes Umsatzwachstum aus. Bei den Marktanteilen konnten wir erneut Höchststände erreichen. Wachstumstreiber waren insbesondere erfolgreiche Innovationen unter den Marken Schwarzkopf und Syoss.

Im Bereich Haarpflege konnten wir erneut Marktanteile ausbauen. Grundlage der positiven Entwicklung war hier vor allem die erfolgreiche Einführung neuer Haarpflege-Linien. Beauty Care setzte neue Trends durch Einführungen innovativer Öl-Technologien wie Gliss Kur mit Marrakesch-Öl & Kokosnuss, Schauma Cream & Oil oder auch Syoss Oleo Intense, ein Tiefenpflege-Öl-Shampoo für besonders trockenes und strohiges Haar.

Ferner konnte mit der Einführung der neuen silikonfreien Linien von Syoss und Schauma ein neuartiges Segment im Einzelhandel etabliert werden. Gemeinsam mit technischen Neuentwicklungen und Applikationen wie den neuen Gliss Kur Express-Mousse-Kuren – sie reparieren das Haar, ohne es zu beschweren – erreichten wir ein insgesamt sehr starkes Wachstum im Haarpflegebereich.

Im Bereich Haarcolorationen verzeichneten wir ein starkes Wachstum. Hier konnten wir unsere Marktanteile erneut auf einen Höchststand steigern. Wesentlicher Wachstumstreiber war die Einführung von Color Mask, unserer ersten Coloration mit einer Textur so reichhaltig und einfach anzuwenden wie eine Haarmaske. Diese macht das Haarfärben zu einem völlig neuen, verwöhnenden Erlebnis. Bei unserer Marke Palette – dem Marktführer bei Colorationen in Europa – setzte die Einführung von Palette Salon Colors Impulse. Die neue Produktlinie ist die erste Experten-Haarfärbung der Marke Palette für intensiv langanhaltende Farben in strahlenden Modetönen. Positiv wirkte sich zudem der Relaunch von Syoss Color mit ProCellium-Keratin aus. Der neuartige Wirkstoff steht für ein farbgenaues Ergebnis mit professioneller Grauabdeckung und eine gesund glänzende Haarstruktur.

Auch im Bereich Haarstyling trugen erfolgreiche Innovationen zum guten Umsatzwachstum bei. Wir konnten hier Höchststände bei den Marktanteilen erreichen. Die Marke Drei Wetter Taft – Europas Nummer 1 im Haarstyling – konnte ihre Marktposition weiter ausbauen. Hierzu hat der Relaunch von Taft Volumen, unserer ersten Stylinglinie mit Collagen Push-Up Effekt, maßgeblich beigetragen. Auch die Einführung von Taft Keratin, der ersten Styling-Serie mit haaridentischem Keratin für 48 Stunden Halt und kräftiges Haar, setzte positive Impulse. Die Trendstyling-Marke Got2b verzeichnete ein sehr starkes Umsatzwachstum und konnte ihren Marktanteil durch erfolgreiche Produktinnovationen international ausbauen.

Der Bereich Körperpflege war durch erfolgreiche Produkteinführungen geprägt. So konnten wir mit Fa Double Power Sport eine starke Linie in den Kernkategorien Dusche und Deo einführen. Mit Luxurious Moments haben wir zusätzlich eine hochwertige Pflegelinie etabliert. Die Marke Right Guard konnte durch die Innovation „Xtreme Polar“ mit besonderem Cooling-Effekt positive Impulse setzen. Bei der Marke Dial trug insbesondere die Neueinführung der Dusch-

pflege Triple Moisture zur positiven Entwicklung bei.

Im Bereich Hautpflege konnten wir einen guten Markterfolg mit der Einführung von Diadermine Lift+ Sun Protect erzielen, unserer ersten Anti-Age-Pflege mit UV- und Lichtschutz. In Zusammenarbeit mit dem European Center for Allergy Research Foundation (ECARF) wurde mit Diadermine High Tolerance eine besonders hautverträgliche Linie entwickelt.

Der Bereich Mundpflege stand ganz im Zeichen innovativer Produkteinführungen: So wurden Theramed ProElectric, die erste Zahncreme speziell für elektrische Zahnbürsten, sowie Theramed X-ite, die Zahncreme für ein besonders intensives Frische-Erlebnis, eingeführt.

Friseurgeschäft

Der Markt für das Friseurgeschäft zeigte eine stark rückläufige Entwicklung, besonders in unseren Kernmärkten Westeuropas. Dennoch konnten wir das Umsatzniveau des Vorjahres erreichen. Somit konnten wir unsere Marktposition erfolgreich ausbauen und unsere Position als weltweite Nummer 3 festigen. Mit innovativen Einführungen setzten wir erneut Marktimpulse. So haben wir im Color-Bereich die Strähnchenfarbe Igora Royal Fashion Lights erfolgreich eingeführt. Zusätzlich großen Erfolg hatte die Einführung von Igora Expert Mousse, Schwarzkopf Professionals erstem semi-permanentem Color-Mousse. Im Pflegesegment setzte die Erweiterung der Linien Bonacure Oil Miracle sowie Bonacure Color Freeze zusätzliche Marktimpulse.

Investitionen

Unser Investitionsschwerpunkt lag im Berichtsjahr auf der Optimierung von Produktionsstrukturen und -prozessen. Die Investitionen in Sachanlagen lagen nach 66 Mio Euro im Vorjahr in diesem Jahr bei 62 Mio Euro. Unter anderem wurde in die weitere Effizienzsteigerung der Produktion, in Verpackungswerkzeuge für neue Produkte sowie in Kapazitätserweiterungen investiert.

Den zusammenfassenden Ausblick des Henkel-Konzerns finden Sie auf den Seiten 100 und 101.

Adhesive Technologies

- **Organisches Umsatzwachstum von 3,6 Prozent**
- **Bereinigtes¹ betriebliches Ergebnis um 15,9 Prozent auf 1.246 Mio Euro verbessert**
- **Bereinigte¹ Umsatzrendite um 1,2 Prozentpunkte auf 15,1 Prozent gesteigert**
- **Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) um 1,9 Prozentpunkte auf 16,5 Prozent erhöht**
- **Economic Value Added (EVA®) um 81 Mio Euro auf 363 Mio Euro verbessert**

Innovationen 2012



Loctite-Sofortklebstoffe

Die drei neuen Loctite-Varianten 403, 408 und 460 sind besonders geruchsarm, bieten eine erhöhte Feuchtigkeitstoleranz und sind zur Verbindung fast aller Materialien geeignet – von Kunststoff über Metall bis hin zu Gummi.
www.loctite.de/sofortklebstoffe



Loctite Ablestik CDF 200P

Elektronische Geräte werden immer kleiner, dünner und leistungsfähiger – so auch die Chips im Inneren. Loctite Ablestik 200P ist eine elektrisch leitende Chip-Klebefolie. Sie ermöglicht es unseren Kunden, kleinste Hochleistungs-Komponenten in einem vereinfachten Prozess herzustellen.
www.henkel.com/electronics



Pattex Power PU-Schaum

Pattex PU-Schaum ist äußerst ergiebig und lässt sich einfach und sicher verarbeiten. Die verbesserte Isolierleistung unterstützt eine erhöhte Energieeffizienz. Aufgrund seiner innovativen Formulierung war er der erste MDI-haltige PU-Schaum, der nach der verschärften europäischen Gesetzgebung im Handel frei verkäuflich ist. www.pattex.de

Wichtige Kennzahlen *

in Mio Euro	2011	2012	+/-
Umsatz	7.746	8.256	6,6%
Anteil am Konzernumsatz	50%	50%	-
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.002	1.191	18,9%
Bereinigtes betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.075	1.246	15,9%
Umsatzrendite (EBIT)	12,9%	14,4%	1,5 pp
Bereinigte Umsatzrendite (EBIT)	13,9%	15,1%	1,2 pp
Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE)	14,6%	16,5%	1,9 pp
Economic Value Added (EVA®)	282	363	28,5%

pp = Prozentpunkte

* Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro; Werte sind kaufmännisch gerundet.

Umsatzveränderung *

in Prozent	2012
Veränderung zum Vorjahr	6,6
Wechselkurseffekte	3,5
Bereinigt um Wechselkurseffekte	3,1
Akquisitionen/Divestments	-0,5
Organisch	3,6
Davon Preis	3,5
Davon Menge	0,1

* Berechnet auf Basis der Werte in Tausend Euro.

¹ Bereinigt um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen.

Umfeld und Marktposition

Das wirtschaftliche Umfeld des Unternehmensbereichs Adhesive Technologies war durch ein starkes Marktwachstum im ersten Halbjahr und durch eine abnehmende Wachstumsdynamik im zweiten Halbjahr gekennzeichnet. Dabei waren die Entwicklungen regional unterschiedlich. Während sich die außereuropäischen Wachstumsmärkte deutlich positiv entwickelten, war die Dynamik in den reifen Märkten Nordamerikas und Westeuropas verhalten. Das Marktvolumen wuchs 2012 im niedrigen einstelligen Bereich. Der private Konsum blieb weitgehend stabil. Der globale Transportsektor konnte im Vergleich zum Vorjahr deutlich zulegen, während die Wachstumsraten in der Bauindustrie, in der Verpackungsindustrie und in der Allgemeinen Industrie niedriger als im Vorjahr waren. In der Elektronikindustrie schwächte sich das zunächst positive Wachstum im Lauf des Jahres ab.

Das Marktwachstum wurde vor allem von der anhaltend starken Entwicklung in den Wachstumsmärkten getragen. Besondere Impulse kamen dabei aus Afrika/Nahost, Osteuropa und Asien (ohne Japan). In Westeuropa war der Markt – unter anderem bedingt durch die negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den südeuropäischen Ländern – leicht rückläufig. Positive Wachstumsimpulse kamen hingegen aus Nordamerika. 2012 konnten wir unsere führende Marktposition insgesamt erneut festigen.

Die Preissteigerungen für Rohstoffe und Verpackungsmaterialien lagen 2012 insgesamt unter denen des Vorjahres.

Auch in Zukunft werden aus innovativen technologischen Trends, die neuartige Klebstoffe oder Klebstoffanwendungen erfordern, starke Wachstumspotenziale für unser Geschäft hervorgehen. Hierzu zählen der zunehmende Leichtbau im Automobil- und Flugzeugbau, die stetig zunehmende Nutzung mobiler Computer und Kommunikationsgeräte sowie der steigende Bedarf an nachhaltigen Produkten und Technologien.

Geschäftstätigkeit und Strategie

Der Unternehmensbereich Adhesive Technologies besteht aus fünf markt- und kundenfokussierten strategischen Geschäftseinheiten. Gemeinsam genutzte Strukturen, Systeme und Technologien bieten dabei eine starke synergetische Basis, zum

Beispiel in den Bereichen Verwaltung und Materialwirtschaft, sowie ein übergreifendes Innovationspotenzial.

Im Geschäftsfeld Klebstoffe für Konsumenten, Handwerk und Bau vertreiben wir ein breites Sortiment an Markenprodukten für private und handwerkliche Endanwender. Auf den vier internationalen Markenplattformen Loctite, Pritt, Pattex und Ceresit bieten wir zielgruppengerechte Systemlösungen für Haushalt, Schule und Büro, Heim- und Handwerker sowie für die Bauwirtschaft.

Im Geschäftsfeld Transport und Metall bündeln wir das Geschäft mit großen internationalen Kunden der Automobil- und Metall verarbeitenden Industrie. Wir bieten unseren Kunden maßgeschneiderte Systemlösungen und spezialisierten technischen Service über die gesamte Wertschöpfungskette an – vom bandbeschichteten Stahl bis zur Endmontage von Kraftfahrzeugen.

Im Geschäftsfeld Allgemeine Industrie sind unsere Kunden Hersteller aus einer Vielzahl von Branchen – von der Haushaltsgeräte- bis zur Windkraftindustrie. Unser Produktportfolio umfasst neben den Loctite-Produkten für die industrielle Instandhaltung auch ein breit gefächertes Sortiment von Dichtstoffen und Systemlösungen zur Oberflächenbehandlung sowie Spezialklebstoffe. Mit hochwertigen Lösungen helfen wir unseren Kunden, ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Im Geschäftsfeld Verpackungs-, Konsumgüter- und Konstruktionsklebstoffe zählen sowohl große internationale Firmen als auch mittlere und kleine Hersteller der Konsumgüter- und Verpackungsindustrie zu unseren Kunden. Weil wir unsere Größenvorteile konsequent nutzen, können wir attraktive Lösungen für Standard- und Volumen Anwendungen anbieten. Gleichzeitig bieten wir über unseren weltweiten technischen Kundenservice innovative Produktideen und eine Fachberatung. So können unsere Kunden einerseits effizienter und mit weniger Materialeinsatz arbeiten und andererseits von der Innovationskompetenz der Geschäftseinheiten profitieren.

Im Geschäftsfeld Elektronik bieten wir unseren Kunden aus der Elektronikindustrie weltweit eine technologieübergreifende Palette von innovativen Hochtechnologieklebstoffen für die Fertigung von Mikrochips und Elektronikbaugruppen an. Kontinuierlich hohe Investitionen

Top-Marken

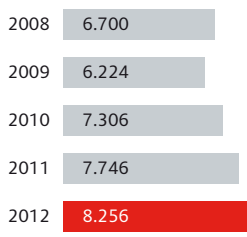
LOCTITE

TEROSON

TECHNOMELT

Umsatz

in Mio Euro



+ 3,6 %

organisches
Umsatzwachstum.

in Forschung und Entwicklung sowie eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden ermöglichen die Entwicklung von Lösungen für zukünftige Produktgenerationen.

Die Strategie des Unternehmensbereichs zielt darauf ab, als bevorzugter Partner unseren Kunden durch die ausgeprägte Produkt- und Lösungskompetenz sowie ein globales Angebot dauerhafte Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Eine zentrale Rolle bei der Gestaltung unseres differenzierten Leistungsangebots spielt dabei ein aktives Portfoliomanagement: Dazu gehören zum einen gezielte Investitionen in profitable Wachstumsmärkte und -segmente, in denen wir auf bestehenden Stärken aufbauen können; zum anderen nutzen wir neben Investitionen in organisches Wachstum auch gezielt Akquisitionsmöglichkeiten zur weiteren Geschäftsentwicklung. Ein Beispiel hierfür ist der Erwerb des Geschäfts mit spezialisierten Hochleistungs-Haftklebstoffen vor allem für Filme und Folien von Cytec Industries Inc., USA, im Jahr 2012.

Die Globalisierung unseres Geschäfts treiben wir durch den beschleunigten Ausbau unserer starken Positionen in den Wachstumsmärkten weiter voran. In Nordamerika und Europa liegt unser Fokus primär auf der Nutzung von Skaleneffekten in Verbindung mit den etablierten synergetischen Strukturen sowie auf der Stärkung unserer führenden Marktpositionen. Durch systematische Nutzung des technologischen Anwendungs- und Entwicklungspotenzials aus Megatrends steigern wir unsere Innovationsrate kontinuierlich. 2012 erzielten wir 32 Prozent des Umsatzes mit Produkten, die wir innerhalb der letzten fünf Jahre erfolgreich am Markt eingeführt haben. Unsere Innovationskraft unterstützen wir auch durch den weiteren Ausbau unserer regionalen Anwendungszentren. Hier testen, validieren und demonstrieren unsere Spezialisten innovative Produkte und Lösungen gemeinsam mit Kunden.

Um unseren Industriekunden über alle Geschäftsfelder hinweg eine einfachere und systematische Orientierung innerhalb unseres gesamten Produktportfolios zu bieten, gliedern wir zukünftig unser Industriegeschäft in fünf Technologie-Clustermarken: Loctite, Bonderite, Technomelt, Teroson und Aquence. Diese Marken repräsentieren jeweils eine Gruppe spezifischer Technologien und Anwendungen. Im Konsumentengeschäft stärken wir unsere vier bereits bestehenden Markenplattformen weiter: Loctite, Pritt, Pattex und

Ceresit. Mit den zehn größten Marken erzielten wir 2012 57 Prozent unseres Gesamtumsatzes.

Die Geschäftsfelder erreichen über 100.000 direkte Kunden sehr unterschiedlicher Größe in einer Vielzahl von Märkten und Marktsegmenten. Unser überlegenes chemisch-technisches und marktbezogenes Know-how kombiniert mit unserer globalen Präsenz erlaubt differenzierte Leistungsangebote weltweit zum Vorteil unserer Kunden. Das kundenorientierte Angebot an ganzheitlichen Lösungssystemen bauen wir weiter aus. Ein Beispiel hierfür ist unsere Partnerschaft mit der Nordson Corporation, einem führenden Hersteller von Präzisions-Dosieranlagen für Klebstoffe in den USA. Gemeinsam entwickeln wir neue Anwendungen für die globale Verpackungsindustrie. Die Komplexität unserer Geschäftsprozesse werden wir im Rahmen der Einführung eines neuen, global harmonisierten Informationstechnologie-Systems weiter reduzieren. Dies beinhaltet unter anderem ein weltweit einheitliches Modell zur optimalen Betreuung unserer Kunden.

Umsatz und Ergebnis

Der Unternehmensbereich Adhesive Technologies setzte sein profitables Wachstum auch 2012 weiter fort. Trotz einer sich im Jahresverlauf insgesamt abschwächenden Konjunktur steigerten wir den Umsatz erstmals über 8 Mrd Euro und erreichten mit 8.256 Mio Euro einen neuen Höchstwert. Das organische Wachstum – bereinigt um Wechselkurseffekte und Akquisitionen/Divestments – lag bei 3,6 Prozent; es wurde getragen von Preis- und Volumensteigerungen. Die konsequente Ausrichtung unseres Portfolios auf innovative Kundenlösungen hat entscheidend zu dieser guten Entwicklung beigetragen. Das Volumen konnten wir im Berichtsjahr leicht steigern – trotz des vermehrten Einsatzes von effizienteren Klebstoffsystemen und eines bewussten Rückzugs aus ertragsschwächeren Geschäften, beispielsweise teilweise aus dem Emulsionsgeschäft in Asien.

Im Folgenden kommentieren wir die organische Umsatzentwicklung.

In den Wachstumsmärkten konnten wir unseren Umsatz erneut stark steigern. Den größten Anstieg verzeichneten wir in Afrika/Nahost. Hier konnten wir unseren Umsatz zweistellig ausbauen. Auch Osteuropa zeigte eine sehr starke Umsatzentwicklung. In Asien (ohne Japan) konnten wir unseren Umsatz stark ausbauen und auch in Lateinamerika eine gute Umsatzsteigerung erzielen. In den reifen Märkten

32 %

Innovationsrate.

erzielten wir insgesamt eine positive Umsatzentwicklung. Besondere Impulse kamen hier aus unseren Geschäften in Nordamerika, die eine starke Umsatzsteigerung aufwiesen. So konnten wir die Auswirkungen der negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Westeuropa – insbesondere in den südeuropäischen Ländern – überkompensieren.

Das betriebliche Ergebnis (EBIT) stieg auf 1.191 Mio Euro. Hierzu trugen erneut die konsequente Optimierung unserer Kostenstrukturen sowie die weitere Entwicklung unseres Produktportfolios bei. Das bereinigte betriebliche Ergebnis erreichte mit 1.246 Mio Euro einen neuen Höchstwert. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die bereinigte Umsatzrendite um 1,2 Prozentpunkte und erreichte ebenfalls einen Höchstwert von 15,1 Prozent. Auch durch fortgesetzte Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung in Produktion und Supply Chain ist es uns gelungen, die Bruttomarge weiter zu erhöhen und den negativen Einfluss der gestiegenen Materialkosten zu kompensieren.

Unser Netto-Umlaufvermögen verbesserte sich deutlich im Verhältnis zum Umsatz auf einen Wert von 11,9 Prozent. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) verbesserten wir um 1,9 Prozentpunkte auf 16,5 Prozent. Der Economic Value Added (EVA®) erhöhte sich um 81 Mio Euro auf 363 Mio Euro.

Geschäftsfelder

Im Folgenden kommentieren wir die organische Umsatzentwicklung.

Klebstoffe für Konsumenten, Handwerk und Bau

Eine gute Umsatzsteigerung verzeichneten wir im Geschäftsfeld Klebstoffe für Konsumenten, Handwerk und Bau. Das Geschäft mit der Bauindustrie wuchs dabei überproportional stark. Die höchsten regionalen Zuwachsraten erreichten wir in unseren Wachstumsmärkten, insbesondere in den Regionen Osteuropa und Afrika/Nahost. In den reifen Märkten erzielten wir in Nordamerika besonders erfreuliche Umsatzzuwächse mit Kleb- und Dichtstoffen für Haushalt und Handwerk.

Industrieklebstoffe

Im Geschäftsfeld Verpackungs-, Konsumgüter- und Konstruktionsklebstoffe konnten wir unseren Umsatz im Vergleich zu einem starken Vorjahr erneut steigern. Mit Ausnahme von Westeuropa trugen alle Regionen zu der guten Geschäftsentwicklung bei. Zum 1. August 2012 haben wir die Produktpalette Hochleistungs-Haftklebstoffe vom

US-amerikanischen Spezialchemie-Unternehmen Cytec Industries Inc. übernommen. Diese Produkte verleihen Folien und Filmen, Klebebändern oder Etiketten besondere Klebeeigenschaften. Mit dieser Akquisition stärken wir unsere Kompetenzen im Bereich der Hochleistungsklebstoffe.

Die höchste Umsatzsteigerung erzielten wir im Geschäftsfeld Transport und Metall. Nach der anhaltenden Erholung der Märkte wuchs unser Geschäft in Asien sehr stark; und wir konnten unseren Umsatz zweistellig ausbauen. Auch in Nordamerika konnten wir unseren Umsatz zweistellig steigern. Hier haben wir neue Hochleistungsklebstoffe eingeführt, die den Trend zum Leichtbau in der Automobilindustrie sowie im Flugzeugbau unterstützen.

Im Geschäftsfeld Allgemeine Industrie verzeichneten wir im Vergleich zum Vorjahr eine gute Umsatzsteigerung. Nur in Westeuropa war der Umsatz aufgrund der negativen Wirtschaftsrahmenbedingungen rückläufig. Besonders hohe Zuwachsraten erzielten wir in unseren Wachstumsmärkten. Mit neuen Klebstoff-Formulierungen verstärkten wir unser Portfolio an innovativen Lösungen mit breiterem Leistungsspektrum und verbesserten Werten hinsichtlich Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit.

Trotz eines weiterhin schwierigen Marktumfelds konnten wir das Umsatzniveau des Vorjahres im Geschäftsfeld Elektronik erreichen. Die konsequente Ausrichtung unseres Portfolios auf innovative und wachstumsstarke Anwendungsfelder hat wesentlich zu dieser Geschäftsentwicklung beigetragen. Beispiele hierfür sind neuartige Kundenlösungen im Bereich der mobilen Kommunikation sowie LED-basierter Beleuchtungssysteme.

Investitionen

Im Jahr 2012 haben wir wie in den Vorjahren die Investitionen an unserer Strategie ausgerichtet. Schwerpunkte waren die Effizienzsteigerung unserer Produktionsstandorte und der weitere Ausbau der Kapazitäten in den Wachstumsmärkten. Insgesamt wurden die Investitionen in Sachanlagen nach 154 Mio Euro im Jahr 2011 auf 179 Mio Euro im Berichtsjahr erhöht.

Den zusammenfassenden Ausblick des Henkel-Konzerns finden Sie auf den Seiten 100 und 101.

Risikobericht

Risiken und Chancen

Henkel ist im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit dem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und konsequent zu handhaben, setzen wir wirksame Steuerungs- und Kontrollsysteme ein; diese haben wir zu einem einheitlichen Risikomanagementsystem zusammengefasst, das nachfolgend dargestellt ist.

Unternehmerisches Handeln besteht auch darin, Chancen zu erschließen und zu nutzen und so die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern und auszubauen. Unternehmerische Chancen werden nicht innerhalb unseres Risikomanagementsystems berichtet. Das frühzeitige und regelmäßige Identifizieren, Analysieren und Nutzen von Chancen erfolgt auf Konzernebene und in den einzelnen Unternehmensbereichen; es ist ein elementarer Bestandteil unserer Strategie. Wir beschäftigen uns dazu intensiv mit Markt- und Wettbewerbsanalysen, den relevanten Kosten- und wesentlichen Erfolgsfaktoren. Wesentliche Chancen stellen wir im Prognosebericht auf den Seiten 98 bis 101 dar.

Risikomanagementsystem

Das Risikomanagementsystem (RMS) bei Henkel ist integraler Bestandteil sämtlicher Planungs-, Controlling- und Berichterstattungssysteme in den einzelnen Gesellschaften, den Unternehmensbereichen sowie auf Konzernebene. Dies umfasst die systematische Identifikation, Bewertung, Steuerung, Dokumentation, Kommunikation und Überwachung von Risiken. Im Rahmen der Corporate Governance tragen sowohl Risikosteuerung und -überwachung als auch das Interne Kontrollsystem (IKS) zum Risikomanagement bei.

Grundsätze, Prozesse und Verantwortlichkeiten im Risikomanagement haben wir in einer konzernweit gültigen Richtlinie geregelt. Bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Richtlinien und Systeme berücksichtigen wir neue Erkenntnisse. Unser Risikomanagement folgt somit einem ganzheitlichen, integrativen Ansatz zum systematischen Umgang mit Risiken. Risiko verstehen wir als die Möglichkeit einer durch ein Ereignis oder einen Umstand bedingten negativen Abweichung von dem Zielwert einer finanziellen Erfolgsgröße.

Unser jährlicher Risikoreporting-Prozess beginnt damit, dass wir wesentliche Risiken nach definierten operativen (zum Beispiel Beschaffung und Produktion) und funktionalen (zum Beispiel Informationstechnologie und Personal) Risikofeldern mithilfe von Checklisten identifizieren. Die Risiken bewerten wir in einem zweistufigen Prozess hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglichen Schadenshöhe. In die Berichterstattung fließen Risiken ein, deren Schadenshöhe 1 Mio Euro oder 10 Prozent des jeweiligen Nettoumsatzes eines Landes übersteigt und denen eine Eintrittswahrscheinlichkeit größer als null zugeordnet wird.

Wir ermitteln zunächst das Bruttoisiko und im zweiten Schritt das Nettoisiko nach Gegenmaßnahmen. Ausgangspunkt ist eine dezentrale Erfassung der Risiken auf Länderebene. Sie wird von den Regionalverantwortlichen unterstützt. Die lokal erhobenen Risiken werden anschließend von den Experten der Unternehmensbereiche und Zentralfunktionen analysiert, für die jeweiligen Führungsgremien aufbereitet und schließlich als bereichsspezifisches Risikoinventar verabschiedet. Die Koordination des gesamten Prozesses sowie die Analyse der inventarisierten Risiken obliegen der Konzernrechnungslegung.

Alle Prozesse des Risikomanagements werden durch eine intranetbasierte Datenbank unterstützt. Sie stellt eine transparente Kommunikation im Gesamtunternehmen sicher. Im Rahmen der Abschlussprüfung 2012 hat der Abschlussprüfer die Struktur und Funktion unseres Risikofrüherkennungssystems geprüft und dessen Ordnungsmäßigkeit bestätigt.

Darstellung der wesentlichen Risikofelder

Risikoart	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung
Operative Risiken		
Beschaffungsmarktrisiken	Möglich	Wesentlich
Produktionsrisiken	Möglich	Wesentlich
Umfeld- und Branchenrisiken	Wahrscheinlich	Wesentlich
Funktionale Risiken		
Finanzwirtschaftliche Risiken		
Ausfallrisiko	Unwahrscheinlich	Wesentlich
Liquiditätsrisiko	Unwahrscheinlich	Unwesentlich
Währungsrisiko	Wahrscheinlich	Moderat
Zinsrisiko	Möglich	Unwesentlich
Risiken aus Pensionsverpflichtungen	Wahrscheinlich	Wesentlich
Rechtliche Risiken	Unwahrscheinlich	Wesentlich
IT-Risiken	Unwahrscheinlich	Wesentlich
Personalrisiken	Möglich	Unwesentlich
Risiken in Verbindung mit Markenimage oder Ruf des Unternehmens	Unwahrscheinlich	Wesentlich
Umwelt- und Sicherheitsrisiken	Möglich	Wesentlich
Unternehmensstrategische Risiken	Möglich	Moderat

Bewertungskategorien der Risiken in aufsteigender Reihenfolge

Eintrittswahrscheinlichkeit
Unwahrscheinlich
Möglich
Wahrscheinlich
Mögliche finanzielle Auswirkung
Unwesentlich
Moderat
Wesentlich

Nachfolgend beschreiben wir gemäß des Paragraphen 315 Absatz 2 Nummer 5 Handelsgesetzbuch (HGB) die wesentlichen Merkmale unseres internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse. Entsprechend der Definition unseres Risikomanagementsystems liegt dessen Ziel hinsichtlich der Rechnungslegungsprozesse in der Identifizierung, Bewertung und Steuerung all jener Risiken, die einer regelkonformen Erstellung unseres Jahres- und Konzernabschlusses entgegenstehen. Dementsprechend ist es Aufgabe des hierauf bezogenen Internen Kontrollsystems, durch Implementierung entsprechender Grundsätze, Verfahren und Kontrollen den regelkonformen Abschlussprozess sicherzustellen.

In der Organisation des Internen Kontrollsystems nimmt der Vorstand eine übergreifende Zuständigkeit auf Konzernebene wahr. Die aufeinander abgestimmten Teilsysteme des Internen Kontrollsystems liegen in der Verantwortung der Bereiche des Risikomanagements, der Compliance, des Corporate Accounting, von Corporate Finance und der Financial Operations. Innerhalb dieser Bereiche greift eine Vielzahl von Kontrollebenen ineinander und sorgt für eine Multi-Stabilität des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems. Diese wird zudem durch umfangreiche Wirksamkeitstests der Internen Revision regelmäßig geprüft. Von den vielfältigen Kontrollprozessen in der Rechnungslegung sind einige als wesentlich hervorzuheben. Basis für sämtliche Rechnungslegungsprozesse ist der Corporate Standard „Accounting“; er enthält detaillierte Anweisungen für die Bilanzierung und das Reporting für alle wesentlichen Sachverhalte. Dies umfasst zum Beispiel klare Vorgaben für den Prozess der Vorratsbewertung oder die Transferpreisbestimmung im Rahmen der konzerninternen Liefer- und Leistungsbeziehungen. Dieser Corporate Standard ist für das Gesamtunternehmen verbindlich und wird in regelmäßigem Abstand überarbeitet und vom Finanzvorstand freigegeben. Weitere weltweit verbindliche Verfahrensanweisungen mit Wirkung auf die Rechnungslegung enthalten vor allem unsere Corporate Standards „Treasury“ und „Investments“.

Durch entsprechende organisatorische Maßnahmen in Verbindung mit der Begrenzung von Zugriffsberechtigungen auf unsere Informationssysteme stellen wir in den Rechnungslegungssystemen eine Aufgabentrennung zwischen Eingaben von Vorgängen sowie deren Prüfung und Freigabe sicher. Prozessdokumentationen der operativen Abschlussprozesse gewährleisten, dass wichtige Aufgaben – etwa die Abstimmung von Forderungen und Verbindlichkeiten durch Saldenbestätigungen – klar zugeordnet sind. Darüber hinaus sind die strikten Verfügungsberechtigungen im Rahmen der Autorisierung von Verträgen, Gutschriften und Ähnlichem ebenso zu nennen wie das durchgehend implementierte Vier-Augen-Prinzip. Dies ist ebenfalls in konzernweiten Corporate Standards fixiert. Wir erachten die eingerichteten Systeme, die regelmäßig hinsichtlich ihrer Optimierungs- und Weiterentwicklungspotenziale überprüft werden, als angemessen und funktionsfähig. Identifizierte Verbesserungspotenziale setzen wir um.

Darstellung der wesentlichen Risikofelder

Operative Risiken

Beschaffungsmarktrisiken

Auf unseren Beschaffungsmärkten gehen wir für das Jahr 2013 davon aus, dass die Preise moderat ansteigen werden. Aufgrund von geopolitischen und weltwirtschaftlichen Unsicherheiten erwarten wir auch innerhalb des Jahres 2013 schwankende Beschaffungsmarktpreise. Da wir von Unsicherheiten in Bezug auf die Rohstoffpreisentwicklung ausgehen, sehen wir zusätzliche Preisrisiken bei wichtigen Rohstoffen und Verpackungsmaterialien. Aufgrund von möglichen nachfrage- oder produktionstechnisch bedingten Engpässen in den Beschaffungsmärkten bestehen zusätzliche Preis- und Lieferrisiken. Vor allem anhaltende Unruhen in der Region Afrika/Nahost können zu steigenden Materialpreisen und Lieferengpässen führen.

Den Risiken wirken wir durch ein umfassendes Risikomanagement entgegen: Es beinhaltet eine proaktive Steuerung unseres Lieferantenportfolios durch unser global operierendes, bereichsübergreifendes Einkaufsmanagement und den Einsatz von Strategien zur Preis- und Volumen-

absicherung sowohl über Verträge als auch – wo sinnvoll und möglich – mithilfe von finanziellen Sicherungsinstrumenten. (Informationen zu den Risiken aus derivativen Finanzinstrumenten zur Absicherung finden Sie im Konzernanhang bei der Berichterstattung zu Finanzinstrumenten unter der Textziffer 21 auf den Seiten 138 bis 148.)

Weiterhin arbeiten wir in interdisziplinären Teams (Forschung und Entwicklung, Supply Chain Management und Einkauf) an alternativen Rezepturen und Verpackungen, um auf unvorhergesehene Schwankungen bei Rohstoffpreisen flexibel reagieren zu können. Zudem achten wir darauf, nicht von einzelnen Lieferanten abhängig zu werden, um die von uns benötigten Güter und Dienstleistungen jederzeit beschaffen zu können. Eine außerordentlich wichtige Rolle in unserem Risikomanagement nimmt schließlich die enge Zusammenarbeit mit unseren strategischen Lieferanten ein. Auf die Risikobewertung von Lieferanten im Hinblick auf ihre finanzielle Stabilität gehen wir im Kapitel „Beschaffung“ auf den Seiten 71 und 72 näher ein. Die Basis für ein erfolgreiches Risikomanagement liefert ein umfassendes Einkaufsinformationssystem. Es stellt die permanente Transparenz über unser Einkaufsvolumen sicher.

Produktionsrisiken

Risiken im Produktionsbereich bestehen für Henkel in der Gefahr von zu niedriger Kapazitätsauslastung aufgrund von Volumenrückgängen und in etwaigen Betriebsunterbrechungen, insbesondere bei sogenannten Single-Source-Standorten. Die negativen Auswirkungen möglicher Produktionsausfälle lassen sich durch flexible Produktionssteuerung auffangen und durch Versicherungsverträge wirtschaftlich sinnvoll absichern. Hohe Mitarbeiterqualifikation, klar definierte Sicherheitsstandards und die regelmäßige Wartung der Anlagen minimieren solche Produktionsrisiken. Entscheidungen über Investitionen in Sachanlagen richten sich nach festgelegten und differenzierten Zuständigkeitsregelungen und Genehmigungsprozessen. Sie beziehen alle relevanten Fachgebiete ein und sind in einer internen Richtlinie geregelt. Dabei analysieren wir Investitionen im Vorfeld detailliert auf Risikoaspekte. Projektbegleitende Prüfungen bilden die Grundlage für eine erfolgreiche Projektsteuerung und eine wirksame Risikoreduzierung.

Umfeld- und Branchenrisiken

Vor dem Hintergrund der unsicheren geopolitischen und wirtschaftlichen Entwicklung sind wir weiteren Umfeldrisiken ausgesetzt. Dabei stellen sowohl im Konsumgüter- als auch im Industriebereich eine Verschlechterung des Konsumklimas und eine Abschwächung des Marktwachstums ein Risiko dar. Bei anhaltender Schulden- und Finanzkrise wären hiervon vor allem unsere Märkte in den südeuropäischen Ländern betroffen.

Ein weiteres zentrales Risiko ergibt sich aus der zunehmenden Intensivierung des Wettbewerbs, die zu einem Anstieg des Preis- und Promotionsdrucks führen könnte. Die weiter fortschreitende Konsolidierung im Handel und der wachsende Anteil von Handelsmarken können den Verdrängungswettbewerb weiter verstärken. Unser Fokus liegt daher auf einer kontinuierlichen Stärkung des Werts unserer Marken und der konsequenten Entwicklung von Innovationen, da wir innovative Produkte als wesentlichen Erfolgsfaktor unseres Unternehmens erachten, mit dem wir uns von Wettbewerbern abgrenzen.

Funktionale Risiken

Finanzwirtschaftliche Risiken

Henkel ist finanzwirtschaftlichen Risiken in Form von Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken, Währungsrisiken, Zinsrisiken und Risiken aus Pensionsverpflichtungen ausgesetzt.

Die Informationen zum Ausfallrisiko, Liquiditätsrisiko, Zins- und Währungsrisiko einschließlich der risikobegrenzenden Maßnahmen und des Managements dieser Risiken finden Sie im Konzernanhang bei der Berichterstattung zu Finanzinstrumenten unter der Textziffer 21 auf den Seiten 138 bis 148.

Risiken aus Pensionsverpflichtungen resultieren aus der Veränderung von Zinsen, Inflationsraten, Gehaltstrends und der Veränderung der statistischen Lebenserwartung der Pensionsberechtigten. Zur Risikominderung und besseren Risikosteuerung strebt Henkel deshalb eine 90- bis 100-prozentige Deckung des Anwartschaftsbarwerts der Pensionsverpflichtungen durch das Pensionsvermögen an.

Das Pensionsvermögen kann bei negativer Entwicklung der Kapitalmärkte belastet werden. Diesem Risiko tragen wir durch eine breite Diversifizierung der Anlageklassen und der Instrumente innerhalb der Anlageklassen Rechnung. Die in den Pensionsvermögen bestehenden Risiken werden fortlaufend überwacht und unter Risiko- und Ertragsgesichtspunkten gesteuert. Zur Quantifizierung von Risiken werden Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Weitere Angaben zum Management der Risiken aus Pensionsverpflichtungen sowie zur Entwicklung der Pensionsverpflichtungen stehen im Konzernanhang unter Textziffer 15 auf den Seiten 129 bis 134.

Rechtliche Risiken

Als weltweit tätiges Unternehmen unterliegen wir im Rahmen unserer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit einer Reihe von Risiken im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten und anderen, auch behördlichen Verfahren, an denen wir zurzeit beteiligt sind oder in Zukunft beteiligt sein könnten. Hierzu zählen insbesondere Risiken aus den Bereichen Produkthaftung, Produktfehler, Wettbewerbs- und Kartellrecht, Schutzrechtsverletzungen, Patentrecht, Steuerrecht sowie Umweltschutz beziehungsweise Altlasten. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass in einigen dieser Verfahren für uns negative Entscheidungen ergehen.

Compliance im Sinn des Einhaltens von Gesetzen und Richtlinien ist integraler Bestandteil unserer Geschäftsprozesse. Rechtlichen Risiken begegnen wir durch entsprechende verbindliche Leitlinien, Verhaltensanweisungen und Schulungsmaßnahmen. Hierzu hat Henkel eine unternehmensweite Compliance-Organisation mit lokal beziehungsweise regional verantwortlichen Compliance Officers eingerichtet, die vom General Counsel & Chief Compliance Officer mit weltweiter Zuständigkeit geführt wird (zu Details siehe den Bericht zur Corporate Governance / Unternehmensführung auf den Seiten 25 bis 32). Ferner steht unsere zentrale Rechtsabteilung in ständigem Kontakt mit lokalen Anwälten; laufende Verfahren und potenzielle Risiken werden in einem gesonderten Berichtssystem erfasst. Für bestimmte rechtliche Risiken haben wir branchenübliche Versicherungen abgeschlossen, die wir als angemessen ansehen.

Für Rechtsstreitigkeiten bilden wir Rückstellungen, sofern es nach unserer Einschätzung wahrscheinlich ist, dass entsprechende, nicht oder nicht vollständig durch Versicherungen abgedeckte Verpflichtungen entstehen und eine adäquate Schadensschätzung möglich ist. Eine Prognose von Verfahrensergebnissen ist jedoch vor allem in solchen Fällen mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, in denen die Anspruchsteller substantielle oder unbestimmte Schadensersatzansprüche geltend machen. Im Hinblick darauf können wir keine Vorhersage darüber treffen, welche Verpflichtungen sich aus einem solchen Verfahren eventuell ergeben könnten. Daher können aus Rechtsstreitigkeiten und Verfahren auch eventuell wesentliche Verluste entstehen, die nicht durch unseren Versicherungsschutz oder durch Rückstellungen abgedeckt sind.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt erwarten wir aus Rechtsstreitigkeiten und Verfahren keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Henkel.

Ergänzende Informationen zu ausgewählten Verfahren: Henkel ist in Verfahren verschiedener Kartellbehörden in Europa einbezogen. Der Grund sind Verstöße, die teilweise mehr als zehn Jahre zurückliegen. In allen Verfahren hat Henkel mit den zuständigen Behörden kooperiert.

Die Europäische Kommission hat am 13. April 2011 gegen mehrere internationale Waschmittelhersteller Bußgelder verhängt. Ursache waren Verstöße in verschiedenen Ländern in Westeuropa im Zeitraum 2002 bis Anfang 2005, die bei internen Compliance Audits von Henkel im Jahr 2008 festgestellt wurden. Henkel hatte daraufhin unmittelbar die zuständigen Behörden informiert und maßgeblich zur Aufklärung des Sachverhalts beigetragen. Gegen Henkel wurde aufgrund der umfassenden Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission kein Bußgeld verhängt.

Am 8. Dezember 2011 hat die französische Kartellbehörde gegen mehrere internationale Waschmittelhersteller aufgrund von Verstößen in Frankreich in einem Zeitraum von 1997 bis 2004 Bußgelder in der Gesamthöhe von rund 360 Mio Euro verhängt. Henkel wurde mit einem Bußgeld in Höhe von rund 92 Mio Euro belegt. Wir haben das Bußgeld gezahlt und gegen die Entscheidung der französischen Behörde Klage eingereicht.

Nach unserer Ansicht und der Ansicht der uns beratenden Anwälte ist die Entscheidung der französischen Behörde rechtlich nicht zutreffend. So haben wir während des gesamten Prozesses umfangreich mit den zuständigen Behörden kooperiert und aufgrund unserer eigenen unternehmensinternen Untersuchungen wesentliche Informationen geliefert, die dazu beigetragen hatten, den relevanten Sachverhalt in Frankreich nachzuweisen. Zudem haben wir als erstes Unternehmen die europäische Dimension des Falls offengelegt. Nach unserer Auffassung steht der Fall in Frankreich in direktem Zusammenhang mit den von der Europäischen Kommission am 13. April 2011 geahndeten Verstößen bei Vollwaschmitteln in verschiedenen westeuropäischen Ländern – einschließlich Frankreichs –, für die uns volle Bußgeldfreiheit gewährt wurde. Dem würde es widersprechen, wenn diese Verstöße seitens der französischen Behörde uns gegenüber separat geahndet werden könnten.

Neben anderen Handelsunternehmen und Herstellern ist Henkel in Belgien in ein Kartellverfahren im Bereich von Konsumgüterartikeln (Kosmetik- und Waschmittelartikel) involviert, das Verstöße im Zeitraum 2004 bis Anfang 2007 betrifft. Das Verfahren bezieht sich auf eine mögliche Abstimmung zwischen verschiedenen belgischen Einzelhandelsunternehmen betreffend die Erhöhung von Verbraucherpreisen (unter anderem für Produkte aus dem Henkel-Sortiment) unter Beteiligung von Henkel. Henkel ist ein entsprechendes Beschuldigtenschreiben zugegangen; eine abschließende Einschätzung zum Verfahrensausgang und zur Höhe eines etwaigen Bußgelds ist zurzeit nicht möglich.

Informationstechnische Risiken

Risiken im IT-Bereich sehen wir vor allem durch potenzielle unautorisierte Zugriffe und Datenverluste. Um diese abzuwenden, werden adäquate Genehmigungsprozesse, Zugriffsprofile und Technologien eingesetzt. Für alle kritischen Datenbestände werden täglich Datensicherungen erstellt, die an einen anderen Standort ausgelagert sind; außerdem führen wir regelmäßig Restore-Tests durch. Die im Jahr 2012 aufgetretenen externen Angriffe – zum Beispiel durch Viren, Hacker oder Spam-Mails – haben zu keinen Störungen in den Geschäftsprozessen geführt, da sie durch die implementierten Sicherheitsmaßnahmen erfolgreich abgewehrt wurden.

Henkel verfügt über eine weltweit verbindliche interne IT-Richtlinie, zu deren Einhaltung auch externe Dienstleister verpflichtet sind. Wesentliche Bestandteile sind die Klassifizierung der Informationsgüter nach Vertraulichkeit, Verfügbarkeit, Integrität und Datenschutzanforderungen, Maßnahmen zur Risikovermeidung, Darstellung von Eskalationsprozessen und Beschreibung von Best-Practice-Technologien. Die korrekte Umsetzung überprüft unsere weltweit tätige Interne Revision fortlaufend. Zusätzlich lassen wir unsere Schutzmaßnahmen durch externe Spezialisten bezüglich Effektivität und Effizienz begutachten.

Risiken in Verbindung mit Markenimage oder Ruf des Unternehmens

Als globales Unternehmen ist Henkel dem Risiko ausgesetzt, im Fall intensiver negativer medialer Berichterstattung – auch in sozialen Medien – über die Unternehmensmarke Henkel oder einzelne Produktmarken Imageschaden zu nehmen. Dies kann unter Umständen zu Umsatzeinbußen führen. Dieses Risiko wird durch eine fortwährende aktive und imagefördernde Kommunikationsarbeit, ein globales Kommunikationsnetzwerk und internationale und lokale Krisenmanagementsysteme mit regelmäßigen Trainings und Ablaufplänen minimiert.

Personalrisiken

Die Leistungsbereitschaft und die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter stellen einen zentralen Treiber des wirtschaftlichen Erfolgs von Henkel dar. Daher ist es wichtig, hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte langfristig für unser Unternehmen zu gewinnen beziehungsweise zu binden. Mit gezielter Mitarbeiterförderung und Anreizsystemen wirken wir dem Risiko entgegen, wertvolle Mitarbeiter zu verlieren. Dafür sorgen ein fundierter, jährlicher Evaluierungsprozess, darauf individuell ausgerichtete und zukunftsfähige Qualifizierungsmöglichkeiten sowie leistungsbezogene Vergütungssysteme. Dem verstärkten Wettbewerb um Talente begegnet Henkel durch eine starke innerbetriebliche Aus- und Weiterbildung und attraktive Employer-Branding-Initiativen. So werden unsere Recruitingkanäle und -quellen ständig erweitert, zum Beispiel durch eine optimierte Karriere-Website und die verstärkte Nutzung sozialer Netzwerke. Weitergehende Informationen zu unseren Mitarbeitern finden Sie auf den Seiten 68 bis 70.

Umwelt- und Sicherheitsrisiken

Henkel ist ein globales, produzierendes Unternehmen und damit Risiken im Bereich Umwelt, Sicherheit, Gesundheit und Sozialstandards ausgesetzt, die zu möglichen Schäden an Menschen, Gütern und Reputation führen könnten. Durch entsprechende Managementsysteme und Prozesse sowie die Auditierung, Beratung und Schulung minimieren wir diese Risiken. Diese vorbeugenden Maßnahmen aktualisieren wir stetig und sichern dadurch den Fortbestand von Anlagen, Sachwerten und Reputation. Durch die Einhaltung hoher technischer Standards und unserer Verhaltensregeln sowie durch die Umsetzung der relevanten rechtlichen Vorgaben sorgen wir für den Erhalt unserer Güter und Werte.

Unternehmensstrategische Risiken

Diese können daraus resultieren, dass möglicherweise die Erwartungen, die wir in interne Projekte sowie in Akquisitionen und strategische Kooperationen gesetzt haben, nicht erfüllt werden. Die dabei getätigten Investitionen können sich möglicherweise nicht amortisieren. Des Weiteren können einzelne Projekte durch nicht vorhersehbare Ereignisse verzögert oder sogar gestoppt werden. Wir versuchen, diese unternehmensstrategischen Risiken durch eine regelmäßige und intensive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung frühestmöglich zu erkennen und mittels geeigneter Maßnahmen zu vermeiden beziehungsweise zu minimieren.

Mit unserer Strategie, weltweit Prozesse zu vereinheitlichen und Produktionsstätten zu konzentrieren, können zum Beispiel Belastungen für die Beziehungen zu Mitarbeitern und Zulieferern entstehen. Mit frühzeitigen Risikoanalysen durch erfahrene Fachabteilungen, gegebenenfalls unterstützt durch externe Berater, begrenzen wir solche Risiken.

Gesamtrisiko – Beurteilung aus Sicht des Vorstands

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts sind keine Risiken im Zusammenhang mit der zukünftigen Entwicklung erkennbar, die den Fortbestand der Henkel AG & Co. KGaA oder des Konzerns gefährden könnten. Da wir keine Zweckgesellschaften haben, geht von dieser Seite auch kein Risiko aus. Eine Aggregation der wichtigsten Einzelrisiken ist nicht angemessen, da ein gleichzeitiges Eintreten der Einzelrisiken unwahrscheinlich ist. Unsere Risikoanalyse zeigt, dass die Risiken nicht dauerhaft die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Henkel AG & Co. KGaA und des Konzerns beeinträchtigen. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und/oder der möglichen finanziellen Auswirkung einzelner Risikofelder geändert. Nichtsdestotrotz ergibt sich im Gesamtbild keine grundlegende Änderung der Risikolage. In Bezug auf die bei Henkel vorgenommene Kategorisierung in Risikofelder zeigt sich weiterhin der Schwerpunkt der Risiken auf den Umfeld- und Branchenrisiken sowie den finanzwirtschaftlichen Risiken, auf die wir mit den beschriebenen Gegenmaßnahmen reagieren.

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Überblick: Moderates Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von unter 3 Prozent

Für das Jahr 2013 erwarten wir eine weiterhin nur moderate Entwicklung des Wirtschaftswachstums. Auf der Basis der Daten der Feri EuroRating Services gehen wir von einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von unter 3 Prozent aus.

Für die reifen Märkte rechnen wir mit einem Wachstum von leicht über 1 Prozent. Die nordamerikanische Wirtschaft wird voraussichtlich um rund 2 Prozent und Japan um weniger als 1 Prozent wachsen. Für Westeuropa rechnen wir nach dem leicht rückläufigen Wachstum im Jahr 2012 mit einer leichten Erholung und einem Wachstum um weniger als 1 Prozent.

Die Wachstumsmärkte werden auch 2013 wieder ein vergleichsweise robustes Wirtschaftswachstum von etwa 5 Prozent erzielen. Für Asien (ohne Japan) gehen wir von einer Erhöhung der Wirtschaftsleistung um rund 6 Prozent und für Lateinamerika von einem Plus von etwa 4 Prozent aus. Osteuropa wird um rund 3 Prozent wachsen. Für die Region Afrika/Nahost erwarten wir ein Wirtschaftswachstum von etwa 4 Prozent.

Rohstoffpreise:

Moderater Anstieg des Preisniveaus

Wir rechnen im Jahr 2013 mit moderat steigenden Preisen in allen Unternehmensbereichen. Aufgrund der geopolitischen und weltwirtschaftlichen Lage erwarten wir ein Andauern der hohen Volatilität auf den Beschaffungsmärkten. Teilweise limitierte Kapazitäten im Zulieferbereich können zu Versorgungsengpässen führen.

Währungen: Keine wesentlichen Veränderungen

Wir erwarten keine materielle Veränderung des Euro gegenüber dem US-Dollar und gehen im Jahresdurchschnitt 2013 von einem Wert von rund 1,25 US-Dollar pro Euro aus. Dabei unterstellen wir, dass sich die Schuldenkrise in Europa nicht verschärfen wird. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass sich für Henkel wichtige Währungen aus den Wachstumsregionen wie der russische Rubel, der chinesische Yuan, der mexikanische Peso oder die türkische Lira in diesem Umfeld nicht wesentlich verändern werden. In unserer Planung haben wir mit folgenden Kursen gerechnet:

Durchschnittskurse gegenüber dem Euro

	2012	2013 ¹
Chinesischer Yuan	8,10	8,00
Mexikanischer Peso	16,90	16,90
Russischer Rubel	39,93	40,30
Türkische Lira	2,31	2,30
US-Dollar	1,28	1,25

¹ Erwartet.

Inflation: Moderater Anstieg des weltweiten Preisniveaus

Die Inflation wird 2013 nach Angaben der Feri EuroRating Services weltweit bei rund 4 Prozent liegen. Während wir für die reifen Märkte mit etwa 2 Prozent weiterhin ein hohes Maß an Preisstabilität erwarten, rechnen wir in den Wachstumsmärkten mit einer Inflation von durchschnittlich rund 6 Prozent.

Branchenentwicklung**Konsum und Einzelhandel: Zuwachs unter 3 Prozent**

Wir erwarten auf Basis der Daten der Feri Euro-Rating Services, dass der private Konsum – und daran gekoppelt der Einzelhandel – im Jahr 2013 weltweit um weniger als 3 Prozent steigen wird. In den reifen Märkten werden die Konsumenten etwa 1 Prozent mehr ausgeben als im Vorjahr. Die Wachstumsmärkte werden sich auch 2013 mit einem Plus von rund 5 Prozent konsumfreudiger zeigen.

Industrie: Wachstum über 3 Prozent

Die Industrie wird nach Angaben der Feri EuroRating Services im Vergleich zum Vorjahr weltweit um etwas mehr als 3 Prozent wachsen und stärker als die Gesamtwirtschaft expandieren.

Für die Transportindustrie rechnen wir mit einem Plus von rund 4 Prozent. Die Produktion der für Henkel wichtigen Abnehmerbranche Elektronik wird um rund 6 Prozent und damit wieder auf dem Niveau von 2011 zunehmen. Innerhalb der Elektronikbranche wird das für uns relevante Wachstum bei den Basisprodukten wie Halbleitern und Halbleiterplatten deutlich stärker ausfallen als noch im Vorjahr. Die Produktion in der Metallindustrie wird um rund 4 Prozent ausgeweitet werden. Vergleichsweise robuster als im Vorjahr wird die Entwicklung in konsumnahen Branchen wie der globalen Verpackungsindustrie sein, die nach unserer Einschätzung im niedrigen einstelligen Bereich wachsen wird. Für die weltweite Bauwirtschaft erwarten wir ein Produktionsplus von rund 3 Prozent.

Chancen: Ausbau der Marktpositionen und strikter Kostenfokus

In allen Unternehmensbereichen sehen wir Chancen in einem Ausbau unserer Marktposition in Europa und Nordamerika sowie in einer weiteren Ausschöpfung des Potenzials in den Wachstumsmärkten. Hier gibt es überdurchschnittliche Wachstumsmöglichkeiten, von denen wir über unsere lokalen Geschäftsaktivitäten profitieren werden. Hierzu gehören insbesondere die Regionen Asien/Pazifik, Osteuropa und Afrika/Nahost, aber auch Lateinamerika.

Chancen sehen wir auch in unseren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und der konsequenten Fortsetzung unserer Innovationsoffensive. Wir entwickeln stetig neue und innovative Produkte und Problemlösungen, die unseren Kunden einen Mehrwert bieten. Wir verfügen über eine gut gefüllte und ausgewogene Pipeline an mittel- und langfristigen Innovationsprojekten, die wir in diesem und den kommenden Jahren in allen drei Unternehmensbereichen auf den Markt bringen werden.

Eine Chance stellt auch weiterhin unser strikter Kostenfokus dar. Hierbei handelt es sich um einen Prozess, in dem wir den jeweiligen Status quo kontinuierlich hinterfragen und analysieren. Anschließend leiten wir aus den Ergebnissen Maßnahmen ab, die zu Kostensenkung, Kapazitätsanpassung und Bereinigung unseres Portfolios um Randgeschäfte und kleinere Marken führen. Einen wesentlichen Beitrag zur Kostenreduzierung erwarten wir von dem geplanten weiteren Ausbau unserer Shared Services.

Darüber hinaus ergeben sich Chancen aus der konsequenten Umsetzung und Implementierung unserer strategischen Prioritäten, die wir ausführlich im Kapitel „Strategie und Finanzziele 2016“ auf den Seiten 48 bis 53 erläutern.

Ausblick des Henkel-Konzerns 2013

Im Geschäftsjahr 2013 erwarten wir für den Henkel-Konzern ein organisches Umsatzwachstum von 3 bis 5 Prozent. Wir gehen davon aus, dass das Wachstum der Unternehmensbereiche jeweils in dieser Bandbreite liegen wird.

Die Basis dafür bildet unsere starke Wettbewerbsposition. Diese haben wir in den vergangenen Jahren mit unserer Innovationskraft, unseren

starken Marken und führenden Marktpositionen sowie der Qualität unseres Portfolios gefestigt und weiter ausgebaut.

Wir haben in den vergangenen Jahren eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, die sich positiv auf unsere Kostenstruktur ausgewirkt haben. Aber auch in diesem Jahr wollen wir unsere Strukturen weiter an die sich stetig ändernden Marktverhältnisse anpassen und unsere strikte Kostendisziplin fortführen, insbesondere in der Verwaltung. Durch die Optimierung und Standardisierung von Prozessen und den fortlaufenden Ausbau unserer Shared Services können wir durch Bündelung von Aktivitäten die eigene Effizienz bei gleichzeitiger Erhöhung der Servicequalität für unsere Kunden weiter verbessern. Ferner wird die Optimierung unserer Produktions- und Logistiknetzwerke zur Verbesserung unserer Kostenstrukturen beitragen.

Diese Faktoren werden zusammen mit der erwarteten Umsatzsteigerung die Entwicklung unserer Ergebnisse positiv beeinflussen. Gegenüber den Werten des Jahres 2012 erwarten wir bei der bereinigten Umsatzrendite (EBIT) eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr auf etwa 14,5 Prozent und gehen davon aus, dass alle Unternehmensbereiche dazu beitragen werden. Wir erwarten einen Anstieg des bereinigten Ergebnisses je Vorzugsaktie von etwa 10 Prozent.

Darüber hinaus erwarten wir für 2013 die folgenden Entwicklungen:

- moderater Anstieg der Preise für Rohstoffe, Verpackungen, bezogene Waren und Leistungen,
- Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von etwa 125 Mio Euro,
- Investitionen in Sachanlagen in Höhe von etwa 500 Mio Euro.

Dividende

Aufgrund der erwarteten Ergebnissteigerung rechnen wir auch für das Geschäftsjahr 2013 mit einer Erhöhung der Dividende.

Investitionen in Sachanlagen

Für das Geschäftsjahr 2013 planen wir eine Erhöhung unserer Investitionen in Sachanlagen auf etwa 500 Mio Euro. Entsprechend unserer Wachstumsstrategie werden wir erstmalig den größten Teil unseres Budgets für den Ausbau unserer Geschäfte in den Wachstumsmärkten verwenden.

In den Unternehmensbereichen Laundry & Home Care sowie Beauty Care sind bedeutende Investitionen zur Optimierung und zum Ausbau der Produktion in den Regionen Afrika/Nahost, Lateinamerika und Osteuropa geplant. Im Unternehmensbereich Adhesive Technologies wird 2013 der Fokus auf dem weiteren Kapazitätsausbau bei Produkten für die Bauindustrie in Osteuropa zur Erschließung neuer regionaler Märkte liegen. In der Wachstumsregion Asien/Pazifik (ohne Japan) konzentriert sich unsere Investitionstätigkeit auf die weitere Konsolidierung von Produktionsstandorten. Darüber hinaus werden Investitionen in die IT-Infrastruktur einen wesentlichen Beitrag zur Optimierung der Prozesse leisten.

Nettoverschuldung, Finanzierung und Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2013 planen wir, unsere Nettoverschuldung vollständig zurückzuführen und in einen Nettovermögenswert umzuwandeln. Unsere finanzielle Flexibilität wird dabei auch weiterhin unterstützt von einem ausreichenden Bestand an eigenen liquiden Mitteln sowie von Kreditlinien zur Absicherung unseres Commercial-Paper-Programms.

Bei der Evaluierung von möglichen Akquisitionen werden wir auch zukünftig darauf achten, unsere Ziel-Ratings von „A flat“ (Standard & Poor's) beziehungsweise „A2“ (Moody's) langfristig nicht zu gefährden.

Ausblick nach 2013

Im November 2012 haben wir unsere neue Strategie und unsere Finanzziele 2016 veröffentlicht. Wir sind zuversichtlich, dass wir durch die konsequente Umsetzung unserer strategischen Prioritäten auch 2014 unseren Wachstumstrend bei Umsatz und Ergebnis fortsetzen können. Dabei soll die Entwicklung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit mit dem Umsatz einhergehen. Die Investitionen sollen auf hohem Niveau verbleiben. Die Entwicklung der Nettoverschuldung wird von unserer Akquisitionstätigkeit beeinflusst werden. Konkrete Finanzziele für das Jahr 2014 werden wir im Geschäftsbericht 2013 veröffentlichen.

Nachtragsbericht

Zum 10. Januar 2013 haben wir die Gesellschaft Chemofast Anchoring GmbH, Willich, Deutschland, veräußert. Zum 31. Dezember 2012 wurden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Gesellschaft in den Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Konzernabschluss

104 Konzernbilanz	120 Erläuterungen zur Konzernbilanz
106 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	120 Immaterielle Vermögenswerte
107 Konzern-Gesamtergebnisrechnung	123 Sachanlagen
107 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	125 Sonstige finanzielle Vermögenswerte
108 Konzernkapitalflussrechnung	125 Übrige Vermögenswerte
109 Konzernsegmentberichterstattung	126 Latente Steuern
110 Berichterstattung nach Regionen	126 Vorräte
111 Erläuterungen zu Grundlagen und Methoden des Konzernabschlusses	126 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
	127 Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente
	127 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten
	127 Gezeichnetes Kapital
	128 Kapitalrücklage
	128 Gewinnrücklagen
	128 Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals
	129 Nicht beherrschende Anteile
	129 Pensionsverpflichtungen
	135 Ertragsteuerrückstellungen und Sonstige Rückstellungen
	136 Finanzschulden
	137 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
	137 Übrige Verbindlichkeiten
	137 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
	138 Berichterstattung zu Finanzinstrumenten

149 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

- 149 Umsatzerlöse und Grundsätze der Ertragsrealisierung
- 149 Kosten der umgesetzten Leistungen
- 149 Marketing- und Vertriebsaufwendungen
- 149 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen
- 149 Verwaltungsaufwendungen
- 149 Sonstige betriebliche Erträge
- 150 Sonstige betriebliche Aufwendungen
- 150 Finanzergebnis
- 150 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag
- 152 Nicht beherrschende Anteile

153 Weitere Angaben

- 153 Personalaufwand und Personalstruktur
- 153 Aktienbasierte Vergütungsprogramme
- 154 Angaben zur Konzernsegmentberichterstattung
- 157 Angaben zum Ergebnis je Aktie
- 157 Angaben zur Konzernkapitalflussrechnung
- 158 Haftungsverhältnisse
- 158 Sonstige nicht bilanzielle Verpflichtungen
- 158 Stimmrechtsmitteilungen, Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen („Related Parties“)
- 159 Inanspruchnahme von Befreiungsvorschriften
- 159 Bezüge der Gremien
- 159 Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex
- 160 Konzerngesellschaften und Beteiligungen
- 160 Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

161 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers**163 Vorschlag für die Feststellung des Jahresabschlusses und für die Verwendung des Bilanzgewinns der Henkel AG & Co. KGaA****164 Jahresabschluss Henkel AG & Co. KGaA Kurzfassung****165 Versicherung der persönlich haftenden Gesellschafterin****166 Gremien der Henkel AG & Co. KGaA**

Konzernbilanz

Aktiva

in Mio Euro	Anhang	2011 restated ¹	%	2012	%
Immaterielle Vermögenswerte	1	8.769	47,5	8.645	44,3
Sachanlagen	2	2.264	12,2	2.314	11,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3	246	1,3	258	1,3
Ertragsteuererstattungsansprüche		1	–	1	–
Übrige Vermögenswerte	4	103	0,6	117	0,6
Aktive latente Steuern	5	465	2,5	592	3,0
Langfristige Vermögenswerte		11.848	64,1	11.927	61,1
Vorräte	6	1.550	8,4	1.478	7,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7	2.001	10,8	2.021	10,4
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3	656	3,5	2.443	12,5
Ertragsteuererstattungsansprüche		164	0,9	164	0,8
Übrige Vermögenswerte	4	237	1,3	216	1,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	8	1.980	10,7	1.238	6,3
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	9	51	0,3	38	0,2
Kurzfristige Vermögenswerte		6.639	35,9	7.598	38,9
Aktiva insgesamt		18.487	100,0	19.525	100,0

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Passiva

in Mio Euro	Anhang	2011 restated ¹	%	2012	%
Gezeichnetes Kapital	10	438	2,4	438	2,2
Kapitalrücklage	11	652	3,5	652	3,4
Eigene Aktien		-93	-0,5	-91	-0,5
Gewinnrücklagen	12	8.494	45,9	9.381	48,0
Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals	13	-942	-5,1	-1.004	-5,1
Eigenkapital der Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA		8.549	46,2	9.376	48,0
Nicht beherrschende Anteile	14	121	0,7	135	0,7
Eigenkapital		8.670	46,9	9.511	48,7
Pensionsverpflichtungen	15	998	5,4	960	4,9
Ertragsteuerrückstellungen	16	93	0,5	66	0,3
Sonstige Rückstellungen	16	394	2,1	265	1,4
Finanzschulden	17	3.501	19,0	2.454	12,6
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18	54	0,3	16	0,1
Übrige Verbindlichkeiten	19	23	0,1	18	0,1
Passive latente Steuern	5	481	2,6	449	2,3
Langfristige Verbindlichkeiten		5.544	30,0	4.228	21,7
Ertragsteuerrückstellungen	16	309	1,7	189	1,0
Sonstige Rückstellungen	16	833	4,5	1.264	6,5
Finanzschulden	17	412	2,2	1.320	6,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	2.411	13,1	2.647	13,6
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	18	84	0,5	111	0,6
Übrige Verbindlichkeiten	19	207	1,1	219	1,1
Ertragsteuerverbindlichkeiten		17	0,1	27	0,1
Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten	9	-	-	9	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten		4.273	23,1	5.786	29,6
Passiva insgesamt		18.487	100,0	19.525	100,0

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio Euro	Anhang	2011 restated ²	%	2012	%	Veränderung
Umsatzerlöse	22	15.605	100,0	16.510	100,0	5,8%
Kosten der umgesetzten Leistungen ¹	23	- 8.538	- 54,7	- 8.778	- 53,2	2,8%
Bruttoergebnis vom Umsatz		7.067	45,3	7.732	46,8	9,4%
Marketing- und Vertriebsaufwendungen ¹	24	- 4.132	- 26,5	- 4.302	- 26,1	4,1%
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen ¹	25	- 410	- 2,6	- 408	- 2,5	- 0,5%
Verwaltungsaufwendungen ¹	26	- 785	- 5,0	- 785	- 4,7	0,0%
Sonstige betriebliche Erträge	27	209	1,3	109	0,7	- 47,8%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	28	- 184	- 1,2	- 147	- 0,9	- 20,1%
Betriebliches Ergebnis (EBIT)		1.765	11,3	2.199	13,3	24,6%
Zinsertrag		45	0,3	50	0,3	11,1%
Zinsaufwand		- 200	- 1,3	- 192	- 1,2	- 4,0%
Zinsergebnis		- 155	- 1,0	- 142	- 0,9	- 8,4%
Beteiligungsergebnis		-	-	1	-	-
Finanzergebnis	29	- 155	- 1,0	- 141	- 0,9	- 9,0%
Ergebnis vor Steuern		1.610	10,3	2.058	12,4	27,8%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	30	- 419	- 2,7	- 502	- 3,0	19,8%
<i>Steuerquote in %</i>		26,0		24,4		
Jahresüberschuss		1.191	7,6	1.556	9,4	30,6%
- auf nicht beherrschende Anteile entfallend	31	30	0,2	46	0,3	53,3%
- auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend		1.161	7,4	1.510	9,1	30,1%

¹ Restrukturierungsaufwendungen 2012: 124 Mio Euro (2011: 227 Mio Euro), davon: Kosten der umgesetzten Leistungen 40 Mio Euro (2011: 83 Mio Euro), Marketing- und Vertriebsaufwendungen 24 Mio Euro (2011: 51 Mio Euro), Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen 2 Mio Euro (2011: 14 Mio Euro), Verwaltungsaufwendungen 58 Mio Euro (2011: 79 Mio Euro).

Ergebnis je Aktie unverwässert

in Euro	Anhang	2011 restated ²	2012	Veränderung
Stammaktie	35	2,67	3,47	30,0%
Vorzugsaktie ohne Stimmrecht	35	2,69	3,49	29,7%

Ergebnis je Aktie verwässert

in Euro	Anhang	2011 restated ²	2012	Veränderung
Stammaktie	35	2,66	3,47	30,5%
Vorzugsaktie ohne Stimmrecht	35	2,68	3,49	30,2%

Freiwillige Zusatzinformation

in Mio Euro		2011 restated ²	2012	Veränderung
EBIT (wie berichtet)		1.765	2.199	24,6%
Einmalige Erträge		- 57	-	-
Einmalige Aufwendungen		94 ³	12	-
Restrukturierungsaufwendungen		227	124	-
Bereinigter EBIT		2.029	2.335	15,1%
<i>Bereinigte Umsatzrendite</i>	in %	13,0	14,1	1,1 pp
<i>Bereinigte Steuerquote</i>	in %	26,0	24,8	- 1,2 pp
Bereinigtes Ergebnis je Stammaktie unverwässert	in Euro	3,12	3,68	17,9%
Bereinigtes Ergebnis je Vorzugsaktie unverwässert	in Euro	3,14	3,70	17,8%
Bereinigter Jahresüberschuss				
- Anteil der Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA		1.356	1.603	18,2%

² Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

³ Davon 92 Mio Euro Bußgeld aus dem Kartellverfahren in Frankreich.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

Erläuterungen unter den Textziffern 15 und 21

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012
Jahresüberschuss	1.191	1.556
Unterschied aus Währungsumrechnung	113	-145
Gewinne aus derivativen Finanzinstrumenten (Hedge-Rücklage gemäß IAS 39)	4	79
Gewinne/Verluste aus Finanzinstrumenten der Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“ (Rücklage „zur Veräußerung verfügbar“)	-2	3
Versicherungsmathematische Verluste einschließlich der Effekte aus Vermögenswertbegrenzungen	-297	-273
Sonstiges Ergebnis (nach Steuern)	-182	-336
Gesamtergebnis der Periode	1.009	1.220
- auf nicht beherrschende Anteile entfallend	29	45
- auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend	980	1.175

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Erläuterungen unter den Textziffern 10 bis 14

in Mio Euro	Gezeichnetes Kapital			Eigene Aktien	Gewinnrücklagen	Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals				Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
	Stammaktien	Vorzugsaktien	Kapitalrücklage			Währungs-umrechnung	Hedge-Rücklage gem. IAS 39	Rücklage „zur Veräußerung verfügbar“	Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA		
Stand 1.1.2011	260	178	652	-99	7.926	-776	-282	-	7.859	91	7.950
Jahresüberschuss ¹	-	-	-	-	1.161 ¹	-	-	-	1.161 ¹	30	1.191 ¹
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-297	114	4	-2	-181	-1	-182
Gesamtergebnis der Periode¹	-	-	-	-	864¹	114	4	-2	980¹	29	1.009¹
Ausschüttungen	-	-	-	-	-307	-	-	-	-307	-16	-323
Verkauf eigener Aktien	-	-	-	6	6	-	-	-	12	-	12
Änderungen der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen bei bestehender Kontrolle	-	-	-	-	-1	-	-	-	-1	-2	-3
Sonstige neutrale Veränderungen	-	-	-	-	6	-	-	-	6	19	25
Stand 31.12.2011/1.1.2012¹	260	178	652	-93	8.494¹	-662	-278	-2	8.549¹	121	8.670¹
Jahresüberschuss	-	-	-	-	1.510	-	-	-	1.510	46	1.556
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-273	-144	79	3	-335	-1	-336
Gesamtergebnis der Periode	-	-	-	-	1.237	-144	79	3	1.175	45	1.220
Ausschüttungen	-	-	-	-	-342	-	-	-	-342	-27	-369
Verkauf eigener Aktien	-	-	-	2	3	-	-	-	5	-	5
Änderungen der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen bei bestehender Kontrolle	-	-	-	-	-4	-	-	-	-4	-6	-10
Sonstige neutrale Veränderungen	-	-	-	-	-7	-	-	-	-7	2	-5
Stand 31.12.2012	260	178	652	-91	9.381	-806	-199	1	9.376	135	9.511

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Konzernkapitalflussrechnung

Erläuterungen unter Textziffer 36

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.765	2.199
Gezahlte Ertragsteuern	- 426	- 588
Abschreibungen/Wertminderungen (Impairment) und Zuschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ²	403	409
Gewinne/Verluste aus Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen sowie aus Divestments	- 68	- 12
Veränderung der Vorräte	- 105	64
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 111	- 37
Veränderung sonstiger Vermögenswerte	21	- 18
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	111	256
Veränderung anderer Verbindlichkeiten und Rückstellungen	- 28	361
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.562	2.634
Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 393	- 422
Investitionen in Tochterunternehmen und sonstige Geschäftseinheiten	- 4	- 113
Investitionen in „at-equity“ bilanzierte Beteiligungen und gemeinschaftlich geführte Unternehmen	-	- 5
Erlöse aus der Veräußerung von Tochterunternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	53	3
Erlöse aus der Veräußerung von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	47	58
Cashflow aus Investitionstätigkeit	- 297	- 479
Dividenden Henkel AG & Co. KGaA	- 307	- 342
Dividenden an nicht beherrschende Anteilseigner	- 16	- 27
Erhaltene Zinsen	37	46
Gezahlte Zinsen	- 200	- 191
<i>Gezahlte und erhaltene Dividenden und Zinsen</i>	- 486	- 514
Veränderung der Finanzschulden	- 181	- 131
Zuführungen an Pensionsfonds	- 46	- 247
Sonstige Veränderung Pensionsverpflichtungen	- 102	- 102
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	- 3	- 10
Sonstige Finanzierungsvorgänge	16	- 1.854
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	- 802	- 2.858
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	463	- 703
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	2	- 39
Veränderung Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	465	- 742
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 1.1.	1.515	1.980
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am 31.12.	1.980	1.238

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

² Davon: Wertminderungen (Impairment) in Höhe von 12 Mio Euro (Vorjahr: 21 Mio Euro).

Freiwillige Zusatzinformation Überleitung zum Free Cashflow

in Mio Euro	2011	2012
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.562	2.634
Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	- 393	- 422
Erlöse aus der Veräußerung von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	47	58
Zinssaldo	- 163	- 145
Sonstige Veränderung Pensionsverpflichtungen	- 102	- 102
Free Cashflow	951	2.023

Konzernsegmentberichterstattung¹

Erläuterungen unter Textziffer 34

	Laundry & Home Care	Beauty Care	Klebstoffe für Kon- sumenten, Handwerk und Bau	Industrie- klebstoffe	Summe Adhesive Tech- nologies	Summe operative Unterneh- mens- bereiche	Corporate	Konzern
in Mio Euro								
Umsatz 2012	4.556	3.542	1.988	6.268	8.256	16.355	155	16.510
Anteil am Konzernumsatz	28%	21%	12%	38%	50%	99%	1%	100%
Umsatz 2011	4.304	3.399	1.933	5.813	7.746	15.449	156	15.605
Veränderung gegenüber Vorjahr	5,9%	4,2%	2,9%	7,8%	6,6%	5,9%	-0,7%	5,8%
bereinigt um Wechselkurseffekte	4,3%	1,9%	1,5%	3,6%	3,1%	3,1%	-	3,1%
organisch	4,7%	3,1%	2,5%	4,0%	3,6%	3,8%	-	3,8%
EBIT 2012	621	483	280	911	1.191	2.296	-97	2.199
EBIT 2011 ⁴	419 ⁴	471	232	769	1.002	1.891 ⁴	-127	1.765 ⁴
Veränderung gegenüber Vorjahr	48,3%	2,6%	20,5%	18,4%	18,9%	21,4%	-	24,6%
Umsatzrendite (EBIT) 2012	13,6%	13,6%	14,1%	14,5%	14,4%	14,0%	-	13,3%
Umsatzrendite (EBIT) 2011 ⁴	9,7% ⁴	13,8%	12,0%	13,2%	12,9%	12,2% ⁴	-	11,3% ⁴
Bereinigter EBIT 2012	659	514	287	959	1.246	2.419	-84	2.335
Bereinigter EBIT 2011	570	482	254	821	1.075	2.127	-98	2.029
Veränderung gegenüber Vorjahr	15,5%	6,8%	12,9%	16,8%	15,9%	13,7%	-	15,1%
Bereinigte Umsatzrendite (EBIT) 2012	14,5%	14,5%	14,4%	15,3%	15,1%	14,8%	-	14,1%
Bereinigte Umsatzrendite (EBIT) 2011	13,2%	14,2%	13,2%	14,1%	13,9%	13,8%	-	13,0%
Eingesetztes Kapital 2012²	2.409	2.084	1.017	6.188	7.204	11.697	54	11.751
Eingesetztes Kapital 2011 ^{2,4}	2.306 ⁴	2.001	979	5.874	6.853	11.160 ⁴	40	11.200 ⁴
Veränderung gegenüber Vorjahr	4,4%	4,2%	3,8%	5,3%	5,1%	4,8%	-	4,9%
Rendite auf eingesetztes Kapital (ROCE) 2012	25,8%	23,2%	27,5%	14,7%	16,5%	19,6%	-	18,7%
Rendite auf eingesetztes Kapital (ROCE) 2011 ⁴	18,2% ⁴	23,5%	23,7%	13,1%	14,6%	16,9% ⁴	-	15,8% ⁴
Abschreibungen / Wertminderungen / Zuschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte / Sachanlagen 2012	107	54	44	187	231	393	17	409
Davon Wertminderungen (Impairment) 2012	4	-	1	6	7	11	1	12
Davon Zuschreibungen 2012	-	-	-	1	1	1	-	1
Abschreibungen / Wertminderungen / Zuschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte / Sachanlagen 2011	113	49	43	181	224	386	17	403
Davon Wertminderungen (Impairment) 2011	14	-	1	6	7	21	-	21
Davon Zuschreibungen 2011	-	-	-	1	1	1	-	1
Investitionen (ohne Finanzanlagen) 2012	170	74	77	188	265	509	7	516
Investitionen (ohne Finanzanlagen) 2011	162	113	59	105	164	439	4	443
Operatives Bruttovermögen 2012³	3.938	2.982	1.462	7.298	8.759	15.679	411	16.090
Operative Verbindlichkeiten 2012	1.349	1.085	495	1.540	2.035	4.468	357	4.826
Operatives Vermögen 2012³	2.589	1.897	966	5.758	6.725	11.211	54	11.265
Operatives Bruttovermögen 2011 ^{3,4}	3.696 ⁴	2.848	1.429	7.019	8.448	14.992 ⁴	425	15.417 ⁴
Operative Verbindlichkeiten 2011	1.228	1.050	504	1.458	1.962	4.240	385	4.625
Operatives Vermögen 2011^{3,4}	2.468⁴	1.798	925	5.561	6.486	10.752⁴	40	10.791⁴

¹ Berechnung auf Basis der Werte in Tausend Euro.² Mit Geschäftswerten zu Anschaffungskosten vor Verrechnung mit kumulierten Wertminderungen (Impairment) gemäß IFRS 3.79(b).³ Mit Geschäftswerten zu Nettobuchwerten.⁴ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Berichterstattung nach Regionen¹

in Mio Euro	West- europa	Ost- europa	Afrika/ Nahost	Nord- amerika	Latein- amerika	Asien/ Pazifik	Summe Regionen	Corporate	Konzern
Umsatz ² 2012	5.610	2.986	1.077	3.023	1.062	2.597	16.355	155	16.510
Umsatz ² 2011	5.624	2.813	934	2.716	1.065	2.296	15.449	156	15.605
Veränderung gegenüber Vorjahr	-0,2%	6,2%	15,3%	11,3%	-0,4%	13,1%	5,9%	-	5,8%
Bereinigt um Wechselkurseffekte	-0,6%	5,8%	12,6%	3,2%	3,2%	5,1%	3,1%	-	3,1%
Organisch	-0,5%	6,0%	12,6%	4,8%	3,1%	7,4%	3,8%	-	3,8%
Anteil am Konzernumsatz 2012	34%	18%	7%	18%	6%	16%	99%	1%	100%
Anteil am Konzernumsatz 2011	36%	18%	6%	17%	7%	15%	99%	1%	100%
Betriebliches Ergebnis (EBIT) 2012	811	425	103	456	83	417	2.296	-97	2.199
Betriebliches Ergebnis (EBIT) 2011	675 ³	384	79	289	105	360	1.891 ³	-127	1.765 ³
Veränderung gegenüber Vorjahr	20,2%	10,6%	31,0%	58,0%	-20,7%	15,7%	21,4%	-	24,6%
Bereinigt um Wechselkurseffekte	19,6%	10,1%	27,4%	45,9%	-22,7%	5,5%	17,0%	-	20,4%
Umsatzrendite (EBIT) 2012	14,5%	14,2%	9,6%	15,1%	7,8%	16,0%	14,0%	-	13,3%
Umsatzrendite (EBIT) 2011	12,0% ³	13,6%	8,5%	10,6%	9,8%	15,7%	12,2% ³	-	11,3% ³

¹ Berechnung auf Basis der Werte in Tausend Euro.² Nach Sitz der Gesellschaft.³ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Die in Deutschland ansässigen Verbundenen Unternehmen einschließlich der Henkel AG & Co. KGaA erzielten im Jahr 2012 einen Umsatz in Höhe von 2.254 Mio Euro (Vorjahr: 2.241 Mio Euro). Von den in den USA ansässigen Verbundenen Unternehmen wurden im Jahr 2012 Umsätze in Höhe von 2.787 Mio Euro (Vorjahr: 2.499 Mio Euro) erzielt. In den Geschäftsjahren 2011 und 2012 entfielen auf keinen Einzelkunden mehr als 10 Prozent der Gesamtumsätze.

Von den insgesamt zum 31. Dezember 2012 im Henkel-Konzern bilanzierten langfristigen Vermögenswerten (ohne Finanzinstrumente und latente Steuerforderungen) in Höhe von 11.083 Mio Euro (Vorjahr: 11.137 Mio Euro) entfielen 1.068 Mio Euro (Vorjahr: 1.043 Mio Euro) auf die in Deutschland ansässigen Verbundenen Unternehmen einschließlich der Henkel AG & Co. KGaA. Die in den USA ansässigen Verbundenen Unternehmen bilanzierten zum 31. Dezember 2012 langfristige Vermögenswerte (ohne Finanzinstrumente und latente Steuerforderungen) in Höhe von 5.727 Mio Euro (Vorjahr: 5.993 Mio Euro).

Erläuterungen zu Grundlagen und Methoden des Konzernabschlusses

Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf, zum 31. Dezember 2012 ist in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie gemäß der Verordnung Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates über die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards in der Europäischen Union anzuwenden sind, und unter Beachtung des Paragraphen 315a Handelsgesetzbuch (HGB) aufgestellt.

Die Jahresabschlüsse der einbezogenen Unternehmen sind auf den Bilanztag 31. Dezember 2012 der Henkel AG & Co. KGaA erstellt.

Die Abschlussprüfer KPMG beziehungsweise andere beauftragte Prüfungsgesellschaften haben die Abschlüsse der wesentlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen geprüft. Der Vorstand der Henkel Management AG – die persönlich haftende Gesellschafterin der Henkel AG & Co. KGaA – hat den Konzernabschluss am 28. Januar 2013 aufgestellt sowie zur Weitergabe an den Aufsichtsrat und zur Veröffentlichung freigegeben.

Der Konzernabschluss ist auf Basis der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt mit der Ausnahme, dass bestimmte Finanzinstrumente zum Marktwert sowie die Pensionsverpflichtungen unter Anwendung der „Projected-Unit-Credit“-Methode bilanziert sind. Die funktionale Währung der Henkel AG & Co. KGaA und die Berichtswährung des Konzerns ist Euro. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Millionen Euro (Mio Euro) angegeben. Um die Klarheit und Aussagefähigkeit des Konzernabschlusses zu verbessern, werden sowohl in der Konzernbilanz als auch in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung einzelne Posten zusammengefasst und im Konzernanhang gesondert ausgewiesen.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 sind neben der Henkel AG & Co. KGaA als oberstes Mutterunternehmen acht inländische und 169 ausländische Gesellschaften einbezogen, bei denen die Henkel AG & Co. KGaA beherrschenden Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik hat. Dies ist in der Regel dann der Fall, wenn die Henkel AG & Co. KGaA direkt oder indirekt die Mehrheit der Stimmrechte besitzt. Gesellschaften mit einer Beteiligung von nicht mehr als der Hälfte der Stimmrechte werden voll konsolidiert, sofern die Henkel AG & Co. KGaA aufgrund von Verträgen oder Rechten

zur Bestellung von Gremien direkt oder indirekt deren Finanz- und Geschäftspolitik bestimmen kann.

Im Vergleich zum 31. Dezember 2011 ergaben sich die in der folgenden Tabelle dargestellten Änderungen des Konsolidierungskreises:

Konsolidierungskreis

Stand 1. Januar 2012	178
Zugänge	9
Verschmelzungen	-4
Abgänge	-5
Stand 31. Dezember 2012	178

Die Änderungen des Konsolidierungskreises haben die wesentlichen Konzernabschlussposten nicht nennenswert verändert.

Tochterunternehmen, die aufgrund ihrer ruhenden oder nur geringen Geschäftstätigkeit für den Konzern sowie für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung sind, werden grundsätzlich nicht in den Konzernabschluss einbezogen. Die gesamten Bilanzsummen dieser Gesellschaften haben einen Anteil von unter 1 Prozent an der Konzernbilanzsumme; die Summe der Umsatzerlöse und der Ergebnisse nach Steuern beläuft sich ebenfalls auf unter 1 Prozent des Konzernergebnisses.

Akquisitionen und Divestments

Durch die getätigten Akquisitionen und Divestments im Geschäftsjahr 2012 wurden weder die Geschäfts- und Organisationsstruktur von Henkel noch die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich beeinflusst.

Akquisitionen

Mit Wirkung zum 2. Januar 2012 haben wir die Kontrolle über die Vertriebsgesellschaft Bella Vista A/S, Silkeborg, Dänemark, erworben. Der Stimmrechtsanteil an der Gesellschaft beträgt 100 Prozent. Der gezahlte Kaufpreis betrug 5 Mio Euro. Ein Geschäftswert in Höhe von 5 Mio Euro wurde aktiviert.

Im ersten Quartal haben wir zum Erwerb von ausstehenden nicht beherrschenden Anteilen an der Chemofast Anchoring GmbH, Willich, Deutschland, 7 Mio Euro aufgewendet und unseren Anteilsbesitz per 1. März 2012 von 73 Prozent auf 95 Prozent erhöht. Die Differenz zwischen dem bisher gehaltenen anteiligen Nettovermögen und dem Kaufpreis wurde in den Gewinnrücklagen erfasst.

Zum 1. August 2012 haben wir das Geschäft mit Hochleistungs-Haftklebstoffen von der in den USA ansässigen Cytec Industries Inc. erworben. Der gezahlte Kaufpreis betrug 88 Mio Euro. Es ergab sich ein Geschäftswert in Höhe von 51 Mio Euro. Wir gehen davon aus, dass der aktivierte Geschäftswert steuerlich voll abzugsfähig ist. Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 2 Mio Euro wurden im betrieblichen Ergebnis erfasst. Kundenbeziehungen mit einem Wert von 15 Mio Euro wurden aktiviert. Der beizulegende Zeitwert der übernommenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt 9 Mio Euro. Wäre das erworbene Geschäft mit Hochleistungs-Haftklebstoffen bereits zum 1. Januar 2012 in den Konzernabschluss einbezogen worden, wären die Umsatzerlöse um 42 Mio Euro und das betriebliche Ergebnis um 2 Mio Euro höher gewesen.

In der Dominikanischen Republik haben wir im zweiten Halbjahr für den Erwerb des Waschmittelgeschäfts von Colgate-Palmolive 20 Mio Euro gezahlt. Wir beziehen das Geschäft seit dem 1. September 2012 in den Konzernabschluss ein. Markenrechte mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von 16 Mio Euro und ein Geschäftswert in Höhe von 4 Mio Euro wurden aktiviert.

Im Jahr 2012 haben wir für den Erwerb von ausstehenden nicht beherrschenden Anteilen an der Rilken Cosmetics Industry S.A., Athen, Griechenland, 3 Mio Euro aufgewendet. Zum 31. Dezember 2012 haben wir unseren Anteilsbesitz von 78 auf 100 Prozent erhöht. Die Differenz zwischen dem bisher gehaltenen anteiligen Nettovermögen und dem Kaufpreis wurde in den Gewinnrücklagen erfasst.

Die im Geschäftsjahr erfassten Geschäftswerte stellen im Wesentlichen die Marktposition und Profitabilität der erworbenen Gesellschaften sowie die erwarteten Synergien dar.

Die Kaufpreisallokation ist für alle Erwerbe zum 31. Dezember 2012 abgeschlossen. In der folgenden Tabelle sind die Akquisitionen von Tochtergesellschaften des Geschäftsjahres 2012 aufgelistet. Die dargestellten Akquisitionen – jede für sich genommen und in Summe – haben sich nicht wesentlich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ausgewirkt.

Unternehmenserwerbe 2012

1. Januar bis 31. Dezember in Mio Euro	Buchwert	Anpas- sungen	Beizulegender Zeitwert
Aktiva	24	32	56
Langfristige Vermögenswerte	4	32	36
Kurzfristige Vermögenswerte	20	–	20
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–	–
Passiva	3	–	3
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	–	–	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	3	–	3
Nettovermögen	21	32	53

Geschäftswerte 2012

in Mio Euro	Beizulegender Zeitwert
Kaufpreis	113
Beizulegender Zeitwert der nicht beherrschenden Anteile	–
Abzüglich Nettovermögen	53
Geschäftswerte	60

Divestments

Aus der Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft zählenden Aktivitäten des Unternehmensbereichs Adhesive Technologies haben wir im dritten Quartal 3 Mio Euro realisiert. Der Gewinn aus der Veräußerung betrug 2 Mio Euro.

Die Erlöse aus den dargestellten Divestments wurden in Zahlungsmitteln beglichen. Die Gewinne werden in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der Henkel AG & Co. KGaA und ihrer in den Konzernabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften haben wir unter Beachtung einheitlich geltender Ansatz- und Bewertungsvorschriften auf den einheitlichen Bilanztag des Konzerns aufgestellt. Die Unternehmen werden beginnend mit dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, ab dem der Konzern die Möglichkeit der Beherrschung erlangt.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischenergebnisse, die aus konzerninternen Lieferungen in das Anlage- und in das Vorratsvermögen stammen, werden im Konzernabschluss eliminiert.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode. Diese Methode schreibt vor, dass bei Unternehmenszusammenschlüssen im Rahmen einer Neubewertung zum Erwerbszeitpunkt sämtliche stillen Reserven und stillen Lasten des übernommenen Unternehmens aufgedeckt und alle identifizierbaren Immateriellen Vermögenswerte gesondert ausgewiesen werden. Dies ist der Fall, wenn sie eindeutig abgrenzbar sind oder ihr Ansatz auf einem vertraglichen oder anderen Recht basiert. Ein sich nach der Kaufpreisallokation ergebender aktiver Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und (anteiligem) Nettovermögen wird als Geschäftswert aktiviert. Die Geschäftswerte werden bei den Tochterunternehmen in deren funktionaler Währung geführt. Bei der erstmaligen Einbeziehung von erworbenen Gesellschaften in den Konsolidierungskreis werden deren Beteiligungsbuchwerte bei der jeweiligen Muttergesellschaft gegen die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten verrechnet. Bedingte Kaufpreisbestandteile („contingent consideration“) werden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Spätere Wertänderungen führen nicht zu einer Anpassung der Bewertung zum Erwerbszeitpunkt. (Anschaffungsneben-)Kosten, die im Zusammenhang mit dem Erwerb von Unternehmensanteilen stehen, werden nicht in den Kaufpreis einbezogen. Sie werden anstelle dessen in der Periode ihres Anfalls erfolgswirksam im sonstigen betrieblichen Aufwand erfasst. Bei der Bilanzierung von Erwerben von weniger als 100 Prozent werden die nicht beherrschenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert des anteiligen bilanzierten Nettovermögens bewertet. Von dem Wahlrecht zur Bewertung der nicht beherrschenden Anteile zu ihrem beizulegenden Zeitwert (Full-Goodwill-Methode) machen wir keinen Gebrauch.

In den Folgejahren werden die Beteiligungsbuchwerte der Henkel AG & Co. KGaA gegen das fortgeführte (anteilige) Eigenkapital der Tochterunternehmen aufgerechnet.

Anteilsveränderungen bei Tochterunternehmen, durch die sich die Beteiligungsquote des Konzerns ohne Verlust der Kontrolle vermindert oder erhöht, bilden wir als erfolgsneutrale Transaktion zwischen Eigenkapitalgebern ab.

Sobald die Kontrolle über ein Tochterunternehmen nicht mehr besteht, werden alle Vermögenswerte und Schulden sowie die nicht beherrschenden Anteile und die kumulierten Währungsgewinne beziehungsweise -verluste ausgebucht. Wenn Henkel an der nicht konsolidierten Gesellschaft weiterhin nicht beherrschende Anteile besitzt, werden diese zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das Ergebnis der Entkonsolidierung wird im sonstigen betrieblichen Ertrag beziehungsweise Aufwand ausgewiesen.

„At-equity“ bilanzierte Unternehmen

Assoziierte Unternehmen und gemeinschaftlich geführte Unternehmen (Joint Ventures) werden „at-equity“ bilanziert.

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, auf das der Konzern durch Mitwirkung an der Finanz- und Geschäftspolitik maßgeblichen Einfluss, jedoch keine Beherrschung, ausüben kann. Maßgeblicher Einfluss wird grundsätzlich angenommen, wenn der Konzern einen Stimmrechtsanteil von 20 Prozent oder mehr hält. Soweit ein Konzernunternehmen mit einem assoziierten Unternehmen oder einem gemeinschaftlich geführten Unternehmen Transaktionen durchführt, werden daraus resultierende Gewinne oder Verluste entsprechend dem Anteil des Konzerns an diesem Unternehmen eliminiert.

Währungsumrechnung

Die Jahresabschlüsse einschließlich der im Rahmen der Erwerbsmethode aufgedeckten stillen Reserven und Lasten der Konzerngesellschaften sowie die aus der Kapitalkonsolidierung entstandenen Geschäftswerte werden gemäß International Accounting Standard (IAS) 21 „Auswirkungen von Wechselkursänderungen“ nach dem Konzept der funktionalen Währung in Euro umgerechnet. Die funktionale Währung ist die Währung, in der eine ausländische Gesellschaft überwiegend ihre Mittel erwirtschaftet und Zahlungen leistet. Da die funktionale Währung bei den Konzerngesellschaften in der Regel die jeweilige Landeswährung ist, werden die Vermögenswerte und Schulden zu Stichtagskursen umgerechnet und die Aufwendungen und Erträge zum Transaktionskurs –

approximiert durch Jahresdurchschnittskurse. Die Posten des Eigenkapitals werden zu historischen Kursen geführt. Der Unterschiedsbetrag, der sich gegenüber den Stichtagskursen ergibt, wird im Eigenkapital gesondert in den Spalten „Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals“ beziehungsweise „Nicht beherrschende Anteile“ ausgewiesen und bleibt ohne Auswirkung auf den Jahresüberschuss, bis die Anteile veräußert werden.

Transaktionen in fremder Währung werden in den Jahresabschlüssen der Tochterunternehmen mit den Kursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Die finanziellen Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung werden erfolgswirksam zum Stichtagskurs bewertet. Für die Umrechnung der wesentlichen Währungen im Konzern haben wir folgende Wechselkurse für einen Euro zugrunde gelegt:

Währung

	ISO-Code	Durchschnittskurs		Stichtagskurs 31. Dezember	
		2011	2012	2011	2012
Chinesischer Yuan	CNY	8,99	8,10	8,16	8,22
Mexikanischer Peso	MXN	17,31	16,90	18,05	17,19
Russischer Rubel	RUB	40,91	39,93	41,77	40,33
Türkische Lira	TRY	2,34	2,31	2,44	2,36
US-Dollar	USD	1,39	1,28	1,29	1,32

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Zusammenfassung ausgewählter Bewertungsmethoden

Bilanzposten	Bewertungsmethode
Aktiva	
Geschäftswerte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungskosten und erzielbarem Betrag („Impairment only“-Ansatz)
Sonstige Immaterielle Vermögenswerte	
mit unbestimmter Nutzungsdauer	Niedrigerer Wert aus Anschaffungskosten und erzielbarem Betrag („Impairment only“-Ansatz)
mit bestimmter Nutzungsdauer	(Fortgeführte) Anschaffungskosten abzüglich etwaiger Wertminderungen
Sachanlagen	(Fortgeführte) Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich etwaiger Wertminderungen
Finanzielle Vermögenswerte (Kategorien nach IAS 39)	
„Kredite und Forderungen“	(Fortgeführte) Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode
„Zur Veräußerung verfügbar“	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert ¹
„Zu Handelszwecken gehalten“	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
„Fair Value Option“	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Übrige Vermögenswerte	(Fortgeführte) Anschaffungskosten
Vorräte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	Niedrigerer Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten
¹ Abgesehen von dauerhaften Wertminderungen und Effekten aus der Fremdwährungsbewertung.	
Passiva	
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verbindlichkeiten	Barwert der zukünftigen Verpflichtungen („Projected-Unit-Credit“-Methode)
Sonstige Rückstellungen	Erfüllungsbetrag
Finanzielle Verbindlichkeiten (Kategorien nach IAS 39)	
„Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“	(Fortgeführte) Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode
„Zu Handelszwecken gehalten“	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert
Übrige Verbindlichkeiten	Erfüllungsbetrag

Unsere im Vergleich zum Vorjahr grundsätzlich unveränderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden detailliert im Rahmen der Erläuterung der einzelnen Bilanzposten im Anhang beschrieben. Darüber hinaus werden die für den IFRS 7 relevanten Angaben zu den Finanzinstrumenten nach Kategorien sowie zur Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte und zu den derivativen Finanzinstrumenten im Rahmen der Berichterstattung zu Finanzinstrumenten (Textziffer 21 auf den Seiten 138 bis 148) dargestellt.

Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgrund von überarbeiteten und neuen Standards erfolgen rückwirkend, sofern für einen Standard keine abweichende Regelung vorgesehen ist. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Vorjahres und die Eröffnungsbilanz dieser Vergleichsperiode werden so angepasst, als ob die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden schon immer angewandt worden seien.

Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen

Für die Erstellung des Konzernabschlusses müssen wir Schätzungen vornehmen und Annahmen treffen. Diese haben Einfluss auf die angegebenen Beträge für Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zum Bilanztag sowie den Ausweis von Erträgen und Aufwendungen des Berichtszeitraums. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Die Schätzungen und die zugrunde liegenden Annahmen basieren auf Erfahrungen der Vergangenheit und werden fortlaufend überprüft. Anpassungen bezüglich der für die Rechnungslegung relevanten Schätzungen berücksichtigen wir in der Periode der Änderung, sofern die Änderung nur diese Periode betrifft. Eine Änderung wird in der Periode der Änderung und in späteren Perioden berücksichtigt, sofern die Änderung sowohl die Berichtsperiode als auch spätere Perioden betrifft. Beurteilungen des Vorstands hinsichtlich der Anwendung der IFRS, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben, werden insbesondere bei den erläuternden Angaben dargestellt zu den Steuern vom Einkommen und vom Ertrag (siehe Textziffer 30 auf den Seiten 150 bis 152), zu den Immateriellen Vermögenswerten (siehe Textziffer 1 auf den Seiten 120 bis 123), zu den Pensionsverpflichtungen (siehe Textziffer 15 auf den Seiten 129 bis 134), zu den Ertragsteuerrückstellungen und Sonstigen Rückstellungen (siehe Textziffer 16 auf der Seite 135), zu den Finanzinstrumenten (siehe Textziffer 21 auf den Seiten 138 bis 148) sowie zu den aktienbasierten Vergütungsprogrammen (siehe Textziffer 33 auf den Seiten 153 bis 154).

Wesentliche Ermessensentscheidungen betreffen die folgenden zwei Sachverhalte:

- Die US-Dollar-Verbindlichkeiten der Henkel of America, Inc., Wilmington, USA, werden mit Sicherheitsleistungen der Henkel US LLC, Wilmington, USA, aufgerechnet, da Geldanlage und Kreditaufnahme mit gleicher Laufzeit bei demselben Kreditinstitut bestehen, ein Recht zur Aufrechnung besteht und ein Nettoausgleich beabsichtigt ist.
- Die Abgrenzung der Zahlungsmittel generierenden Einheiten ist ebenfalls eine Ermessensentscheidung des Konzerns und wird unter Textziffer 1 auf den Seiten 120 bis 123 erläutert.

Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“

In Anwendung von IAS 8 Textziffer 41 ff. machen wir folgende Angaben:

Die Europäische Kommission hat am 13. April 2011 gegen mehrere internationale Waschmittelhersteller Bußgelder verhängt. Ursache waren Verstöße in verschiedenen Ländern in Westeuropa im Zeitraum 2002 bis Anfang 2005, die bei internen Compliance Audits von Henkel im Jahr 2008 festgestellt wurden. Henkel hatte daraufhin unmittelbar die zuständigen Behörden informiert und maßgeblich zur Aufklärung des Sachverhalts beigetragen. Gegen Henkel wurde aufgrund der umfassenden Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission kein Bußgeld verhängt.

Am 8. Dezember 2011 hat die französische Kartellbehörde gegen mehrere internationale Waschmittelhersteller aufgrund von Verstößen in Frankreich in einem Zeitraum von 1997 bis 2004 Bußgelder in der Gesamthöhe von rund 360 Mio Euro verhängt. Henkel wurde mit einem Bußgeld in Höhe von rund 92 Mio Euro belegt. Wir haben das Bußgeld gezahlt und gegen die Entscheidung der französischen Behörde Klage eingereicht. Nach unserer Ansicht und der Ansicht der uns beratenden Anwälte ist die Entscheidung der französischen Behörde rechtlich nicht zutreffend. So haben wir während des gesamten Prozesses umfangreich mit den zuständigen Behörden kooperiert und aufgrund unserer eigenen unternehmensinternen Untersuchungen wesentliche Informationen geliefert, die dazu beigetragen haben, den relevanten Sachverhalt in Frankreich nachzuweisen. Zudem haben wir als erstes Unternehmen die europäische Dimension des Falls offengelegt. Nach unserer Auffassung steht der Fall in Frankreich in direktem Zusammenhang mit den von der Europäischen Kommission am 13. April 2011 geahndeten Verstößen bei Vollwaschmitteln in verschiedenen westeuropäischen Ländern – einschließlich Frankreichs –, für die uns volle Bußgeldfreiheit gewährt wurde. Dem würde es widersprechen, wenn diese Verstöße seitens der französischen Behörde uns gegenüber separat geahndet werden könnten.

Wir haben im Geschäftsjahr 2012 die im Vorjahr vorgenommene Aktivierung überprüft. Diese Überprüfung hat ergeben, dass die Ansatzvoraussetzungen eines Vermögenswerts nicht vorlagen. An unserer Rechtsauffassung halten wir unverändert fest.

Wir haben daher im Konzernabschluss 2012 die Vorjahreswerte 2011 korrigiert („restated“) und die Zahlung als Sonstigen betrieblichen Aufwand des Jahres 2011 erfasst.

Das Restatement führt zu den in der folgenden Übersicht dargestellten Auswirkungen auf die Posten von Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung sowie Konzernkapitalflussrechnung. Die jeweiligen Anhangangaben und die Konzern-Eigenkapitalüberleitungsrechnung haben wir ebenfalls entsprechend korrigiert.

Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“

in Mio Euro	31.12.2011 reported	Restatement	31.12.2011 restated
Konzernbilanz			
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	748	-92	656
Kurzfristige Vermögenswerte	6.731	-92	6.639
Aktiva insgesamt	18.579	-92	18.487
Gewinnrücklagen	8.586	-92	8.494
Eigenkapital der Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA	8.641	-92	8.549
Eigenkapital	8.762	-92	8.670
Passiva insgesamt	18.579	-92	18.487
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung			
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-92	-92	-184
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.857	-92	1.765
Ergebnis vor Steuern	1.702	-92	1.610
Jahresüberschuss	1.283	-92	1.191
Jahresüberschuss – auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend	1.253	-92	1.161
Einmalige Aufwendungen (freiwillige Zusatzinformation)	-2	-92	-94
Konzern-Gesamtergebnisrechnung			
Gesamtergebnis der Periode	1.668	-92	1.576
Gesamtergebnis der Periode – auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend	1.637	-92	1.545
Ergebnis je Aktie			
Ergebnis je Stammaktie unverwässert	2,88	-0,21	2,67
Ergebnis je Vorzugsaktie unverwässert	2,90	-0,21	2,69
Ergebnis je Stammaktie verwässert	2,87	-0,21	2,66
Ergebnis je Vorzugsaktie verwässert	2,89	-0,21	2,68
Konzernkapitalflussrechnung			
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.857	-92	1.765
Veränderung sonstiger Vermögenswerte	-71	+92	21

Neuerungen in der internationalen Rechnungslegung nach International Financial Reporting Standards (IFRS)

Im laufenden Geschäftsjahr erstmals angewendete Rechnungslegungsvorschriften

Im laufenden Geschäftsjahr erstmals angewendete Rechnungslegungsvorschriften

	Bedeutung
IFRS 7 (Amendment) „Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte“ – anzuwenden seit 1. Juli 2011	nicht relevant
IAS 12 (Amendment) „Realisierung zugrunde liegender Vermögenswerte“ – anzuwenden seit 1. Januar 2012	nicht relevant
IFRS 1 (Amendment) „Hochinflation und Ersetzung des festen Umstellungszeitpunktes für IFRS-Erstanwender“ – anzuwenden seit 1. Juli 2011	nicht relevant

- Im Oktober 2010 veröffentlichte das International Accounting Standards Board (IASB) Änderungen des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“. Mit den erweiterten Offenlegungsvorschriften wird beabsichtigt, dem Bilanzadressaten ein besseres Verständnis der Beziehungen zwischen den übertragenen finanziellen Vermögenswerten und den korrespondierenden Verbindlichkeiten zu ermöglichen. Durch die zusätzlichen Angaben sollen insbesondere bei vollständiger Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten die Art und die Risiken eines anhaltenden Engagements („continuing involvement“) beurteilt werden können.
- Im Dezember 2010 hat das IASB Änderungen des IAS 12 „Ertragsteuern“ veröffentlicht. Die Standardänderung betrifft die Behandlung temporärer steuerlicher Differenzen bei als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien. Es wird klargestellt, dass die Bewertung der latenten Steuern auf Basis der widerlegbaren Vermutung zu erfolgen hat, dass die Umkehrung durch Veräußerung erfolgt.

Die Erstanwendung der überarbeiteten Fassungen hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Darstellung unserer Abschlüsse.

Noch nicht vorzeitig angewendete Rechnungslegungsvorschriften

Die im Folgenden dargestellten, in das Recht der Europäischen Union (EU) übernommenen („Endorsement“), allerdings noch nicht verpflichtend anzuwendenden Standards und Änderungen zu bestehenden Standards mit möglicher Relevanz für Henkel werden noch nicht vorzeitig angewandt:

Noch nicht vorzeitig angewandte Rechnungslegungsvorschriften

	Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach beginnen
IAS 32 (Amendment) „Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden“	1. Januar 2014
IFRS 7 (Amendment) „Anhangangaben/Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Schulden“	1. Januar 2013
IAS 1 (Amendment) „Darstellung der Posten des sonstigen Ergebnisses“	1. Juli 2012
IAS 19 revised „Leistungen an Arbeitnehmer“	1. Januar 2013
IAS 28 (Amendment) „Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“	1. Januar 2014
IFRS 10 „Konzernabschlüsse“	1. Januar 2014
IFRS 11 „Gemeinschaftliche Tätigkeiten“	1. Januar 2014
IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“	1. Januar 2014
IFRS 13 „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“	1. Januar 2013

- Im Dezember 2011 hat das IASB Änderungen des IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“ und des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ veröffentlicht. Durch die Änderung des IAS 32 wird erläutert und klargestellt, welche Voraussetzungen für die Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten in der Bilanz bestehen. Einhergehend mit diesen Klarstellungen wurden auch die Anhangangaben in IFRS 7 erweitert. Die Ergänzung zu IAS 32 ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen. Die Änderung des IFRS 7 ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.
- Im Juni 2012 veröffentlichte das IASB Änderungen des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“. In der Gesamtergebnisrechnung sind künftig die Posten des Sonstigen Ergebnisses, die später in die Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert werden („recycling“), separat von den Posten des Sonstigen Ergebnisses darzustellen, die niemals reklassifiziert werden. Die Änderung ist erstmals anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen.
- Im Juni 2011 veröffentlichte das IASB Änderungen des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ (überarbeitet 2011, IAS 19 revised). Henkel erwartet, dass die folgenden Änderungen eine Auswirkung auf den Konzernabschluss haben werden: IAS 19 revised ersetzt die erwarteten Erträge aus Pensionsvermögen und den Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtung durch eine einheitliche Nettozinskomponente. Darüber hinaus sieht IAS 19 revised eine erfolgswirksame Erfassung des verfallbaren nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwands bei Entstehung vor. Zudem werden die Angabe-

und Erläuterungspflichten erweitert. Die Verlautbarung ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. IAS 19 revised schreibt eine rückwirkende Anwendung und die Darstellung der Auswirkungen aus der erstmaligen Anwendung auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2012 vor. Dabei erwartet Henkel für die Posten „Gesamtergebnis der Periode“ und „Eigenkapital“ keine wesentlichen Auswirkungen. Die Nettozinskomponente für das Geschäftsjahr 2012 wird sich aufgrund der Anwendung von IAS 19 revised um rund 40 Mio Euro erhöhen. Im Geschäftsjahr 2013 wird sich die Nettozinskomponente annähernd auf dem Niveau des angepassten Geschäftsjahres 2012 bewegen.

- Im Mai 2011 veröffentlichte das IASB die neuen Standards IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinschaftliche Tätigkeiten“ und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ sowie Änderungen des IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen“. Nach dem neuen Konzept des IFRS 10 ist Beherrschung („control“) gegeben, wenn das potenzielle Mutterunternehmen die Entscheidungsgewalt aufgrund von Stimmrechten oder anderer Rechte über das potenzielle Tochterunternehmen innehat, es an positiven oder negativen variablen Rückflüssen aus dem Tochterunternehmen partizipiert und diese Rückflüsse durch seine Entscheidungsgewalt beeinflussen kann. Nach dem neuen Konzept des IFRS 11 ist bei gemeinschaftlich geführten Aktivitäten zu unterscheiden, ob eine gemeinschaftliche Tätigkeit (Joint Operation) oder ein Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) vorliegt. Bei gemeinschaftlichen Tätigkeiten werden die einzelnen Rechte und Verpflichtungen anteilig im Konzernabschluss bilanziert. Demgegenüber werden Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode im Konzernabschluss abgebildet. Im Rahmen der Verabschiedung des IFRS 11 erfolgten auch Anpassungen an IAS 28. Der neue Standard IFRS 12 erweitert die Angabepflichten zu Anteilen an anderen Unternehmen. Die neuen Standards sowie die Standardänderungen sind ab dem 1. Januar 2014 verpflichtend anzuwenden.
- Der im Mai 2011 veröffentlichte IFRS 13 „Bewertung zum beizulegenden Zeitwert“ regelt die Fair-Value-Bewertung in IFRS-Abschlüssen einheitlich. Der Fair Value wird zukünftig als exit price definiert, das heißt als Preis, der durch den Verkauf eines Vermögenswertes erzielt werden würde, beziehungsweise als Preis, der gezahlt werden müsste, um eine Schuld zu übertragen. Der IFRS 13 ist verpflichtend anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen.

Die angeführten neuen Standards sowie Änderungen von Standards werden von Henkel erst ab dem Geschäftsjahr 2013 oder später angewandt. Soweit nicht anders angegeben, erwarten wir keine wesentlichen Einflüsse auf die Darstellung der Abschlüsse.

Noch nicht in das EU-Recht übernommene Rechnungslegungsvorschriften

Im Geschäftsjahr 2012 hat das IASB die folgenden für Henkel relevanten Standards und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung noch die Übernahme in EU-Recht („Endorsement“) erfordert:

Noch nicht in das EU-Recht übernommene Rechnungslegungsvorschriften

	Anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach beginnen
Sammelstandard „Improvements to IFRS 2009–2011“	1. Januar 2013
IFRS 1 (Amendment) „Darlehen der öffentlichen Hand“	1. Januar 2013
IFRS 9 „Finanzinstrumente“	1. Januar 2015
IFRS 7 (Amendment) und IFRS 9 (Amendment) „Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang“	1. Januar 2015
IFRS 10 (Amendment), IFRS 11 (Amendment) und IFRS 12 (Amendment) „Übergangsvorschriften“	1. Januar 2014
IFRS 10 (Amendment), IFRS 12 (Amendment) und IAS 27 (Amendment) „Investmentgesellschaften“	1. Januar 2014

Diese Standards und Änderungen zu bestehenden Standards werden von Henkel ab dem Geschäftsjahr 2013 oder später angewandt.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die Bilanzposten werden unter der jeweiligen Textziffer erläutert.

Anlagevermögen

Das abnutzbare Anlagevermögen wird über die voraussichtliche Nutzungsdauer ausschließlich linear abgeschrieben. Die voraussichtlichen Nutzungsdauern überprüfen wir jährlich. Ergeben sich aufgrund von Tatsachen oder Umständen Anhaltspunkte für eine Wertminderung (Impairment), wird der erzielbare Betrag ermittelt. Dieser bemisst sich als der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten (Nettoveräußerungspreis) und Nutzungswert. Sofern der erzielbare Betrag unter dem Buchwert liegt, wird eine Wertminderung (Impairment) vorgenommen. Die Wertminderungen (Impairment) sind den Funktionen zugeordnet.

Es werden folgende unveränderte, einheitliche Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Nutzungsdauer

in Jahren	
Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer	3 bis 20
Wohngebäude	50
Geschäftsgebäude	40
Forschungs-/Fabrikationsgebäude, Werkstätten, Lager- und Sozialgebäude	25 bis 33
Betriebsvorrichtungen	10 bis 25
Maschinen	7 bis 10
Geschäftsausstattungen	10
Fahrzeuge	5 bis 20
Betriebsausstattungen/Einrichtungen für Forschung	2 bis 5

(1) Immaterielle Vermögenswerte

Anschaffungswerte

in Mio Euro	Marken- und sonstige Rechte			Geschäftswerte	Gesamt
	Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer	Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer	Selbst erstellte Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer		
Stand 1.1.2011	1.240	1.517	168	6.532	9.457
Akquisitionen	-	3	-	47	50
Divestments	-	-	-	-5	-5
Zugänge	-	5	4	-	9
Abgänge	-	-14	-	-	-14
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte	-27	-	-	-	-27
Umbuchungen	-	1	-	-	1
Währungsänderungen	35	26	2	149	212
Stand 31.12.2011/1.1.2012	1.248	1.538	174	6.723	9.683
Akquisitionen	16	14	-	60	90
Divestments	-	-	-	-	-
Zugänge	-	5	24	-	29
Abgänge	-	-7	-	-	-7
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte ¹	1	-	-	-11	-10
Umbuchungen	-	4	3	-	7
Währungsänderungen	-23	-17	-1	-100	-141
Stand 31.12.2012	1.242	1.537	200	6.672	9.651

¹ Davon: 1 Mio Euro Anschaffungskosten und 0 Mio Euro Abschreibungen aus der Umbuchung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, da eine Veräußerungsabsicht nicht mehr besteht.

Kumulierte Abschreibungen/Wertminderungen (Impairment)

	Marken- und sonstige Rechte			Geschäftswerte	Gesamt
	Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer	Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer	Selbst erstellte Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer		
in Mio Euro					
Stand 1.1.2011	13	713	79	11	816
Divestments	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Abschreibungen	-	81	21	-	102
Wertminderungen (Impairment)	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-14	-	-	-14
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Währungsänderungen	-	9	1	-	10
Stand 31.12.2011 / 1.1.2012	13	789	101	11	914
Divestments	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-	-	-	-
Abschreibungen	-	86	20	-	106
Wertminderungen (Impairment)	-	-	-	-	-
Abgänge	-	-7	-	-	-7
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte	-	-	-	-	-
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Währungsänderungen	-	-7	-	-	-7
Stand 31.12.2012	13	861	121	11	1.006

Nettobuchwerte

	Marken- und sonstige Rechte			Geschäftswerte	Gesamt
	Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer	Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer	Selbst erstellte Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer		
in Mio Euro					
Stand 31.12.2012	1.229	676	79	6.661	8.645
Stand 31.12.2011	1.235	749	73	6.712	8.769

Geschäftswerte stellen den künftigen wirtschaftlichen Nutzen der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen und nicht einzeln identifizierbaren und separat angesetzten Vermögenswerte sowie die erwarteten Synergien dar und werden zu Anschaffungskosten bilanziert. Entgeltlich erworbene Marken- und sonstige Rechte werden zu Anschaffungskosten, selbst erstellte Software wird zu Herstellungskosten aktiviert.

Die Zugänge zu den selbst erstellten Immateriellen Vermögenswerten betreffen zum Großteil die Investitionen zur Konsolidierung und Optimierung unserer IT-Systemlandschaft zur Steuerung der Geschäftsprozesse in der Region Asien/Pazifik.

Die Veränderung der Geschäftswerte aufgrund der im Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen und Divestments

stellen wir im Kapitel „Akquisitionen und Divestments“ auf den Seiten III und II2 dar.

In der Folgebilanzierung werden Geschäftswerte sowie Marken- und sonstige Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen („Impairment only“-Ansatz).

Die Abschreibungen und Wertminderungen (Impairment) auf Marken und sonstige Rechte werden in den Vertriebsaufwendungen erfasst. Die Abschreibungen auf sonstige Immaterielle Vermögenswerte sind den jeweiligen Kostenzeilen in der Gewinn- und Verlustrechnung zugeordnet.

Im Rahmen unserer jährlichen Analyse haben wir die Werthaltigkeit der Geschäftswerte sowie der Marken- und sonstigen Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer überprüft. Die

Zahlungsmittel generierenden Einheiten mit den jeweils zum Bilanztag enthaltenen Geschäftswerten sowie die Marken- und sonstigen Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer zu Buchwerten sind der folgenden Tabelle zu entnehmen. Die Beschreibung der Zahlungsmittel generierenden Einheiten findet sich im Konzernanhang, Textziffer 34, auf den Seiten 154 bis 156 sowie im Konzernlagebericht auf den Seiten 80 bis 91.

Buchwerte

Zahlungsmittel generierende Einheiten (zusammengefasst) in Mio Euro	31.12.2011		31.12.2012	
	Marken- und sonstige Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer	Geschäftswerte	Marken- und sonstige Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer	Geschäftswerte
Waschmittel	372	700	381	689
Reinigungsmittel	249	797	244	788
Laundry & Home Care gesamt	621	1.497	625	1.477
Markenartikel	467	1.073	460	1.058
Friseur	13	96	13	100
Beauty Care gesamt	480	1.169	473	1.158
Klebstoffe für Handwerker, Konsumenten und Bau	49	408	48	394
Industrieklebstoffe	85	3.638	83	3.632
Adhesive Technologies gesamt	134	4.046	131	4.026

Die Prüfung der Werthaltigkeit der Geschäftswerte gemäß dem sogenannten Fair-Value-Less-Cost-To-Sell-Ansatz erfolgt auf der Basis geschätzter zukünftiger Cashflows, die aus der Planung abgeleitet werden. Die den wesentlichen Planungsparametern zugrunde liegenden Annahmen spiegeln die Erfahrungen der Vergangenheit wider und wurden übereinstimmend mit den externen Informationsquellen getroffen. Die Planung basiert auf einem Finanzplanungshorizont von drei Jahren. Für den Zeitraum danach wird für Zwecke der Werthaltigkeitstests eine Wachstumsrate der Cashflows in einer Bandbreite zwischen 1 und 2 Prozent angesetzt. Der zugrunde gelegte Wechselkurs von US-Dollar zu Euro beträgt 1,30. Die Cashflows werden unter Berücksichtigung spezifischer Steuerwirkungen mit nach Unternehmensbereichen differenzierten Kapitalkostensätzen von 5,25 Prozent nach Steuern für Laundry & Home Care und Beauty Care sowie von 7,25 Prozent nach Steuern für Adhesive Technologies abgezinst. Das Segment Industrieklebstoffe besteht aus den Geschäftsfeldern Verpackungs-, Konsumgüter- und Konstruktionsklebstoffe sowie Transport, Metall, Allgemeine Industrie und Elektronik. Die Geschäftswerte unserer Verpackungs-, Konsumgüter- und Konstruktionsklebstoffe beliefen sich im Geschäftsjahr 2012 auf 1.880 Mio Euro (Vorjahr: 1.857 Mio Euro), die Geschäftswerte von Transport, Metall, Allgemeine Industrie und Elektronik hatten 2012 einen Wert in Höhe von 1.752 Mio Euro (Vorjahr: 1.781 Mio Euro).

Im Unternehmensbereich Laundry & Home Care gehen wir von einer Umsatzsteigerung in der dreijährigen Detailplanungsperiode in Höhe von jährlich 3 bis 4 Prozent aus, die

mit leicht steigenden Marktanteilen einhergeht. Für den Unternehmensbereich Beauty Care beträgt das geplante Umsatzwachstum im dreijährigen Planungshorizont rund 4 Prozent jährlich. Auch hier erwarten wir einen leichten Anstieg der Marktanteile. Die erwartete durchschnittliche Umsatzsteigerung während der dreijährigen Detailplanungsperiode im Unternehmensbereich Adhesive Technologies liegt bei jährlich rund 6 Prozent und damit über dem Marktdurchschnitt.

In allen Unternehmensbereichen gehen wir davon aus, dass ein künftiger Anstieg der Kosten für Rohstoffe weitgehend durch Einsparprogramme im Einkauf und Weitergabe an unsere Kunden sowie durch die Umsetzung von Effizienzsteigerungsmaßnahmen kompensiert werden kann. Unter gleichzeitiger Berücksichtigung einer fortgeführten aktiven Gestaltung des Portfolios gehen wir daher davon aus, in allen Unternehmensbereichen steigende Bruttomargen zu erzielen.

Als Ergebnis der Werthaltigkeitstests sind sogenannte Verlustpuffer („Impairment Buffer“) in ausreichender Höhe festgestellt worden, so dass, wie im Vorjahr, kein Anlass für eine Wertminderung (Impairment) der Geschäftswerte bestand.

Die Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer sind in ihren Märkten etabliert und werden auch in Zukunft weiterhin intensiv beworben. Daneben liegen keine sonstigen rechtlichen, regulatorischen oder wettbewerbsbedingten Faktoren vor, die die Nutzung der Markennamen begrenzen. Das Segment Industrieklebstoffe setzt sich mit 42 Mio Euro zusam-

men aus dem Wert für Marken- und sonstige Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer unserer Verpackungs-, Konsumgüter- und Konstruktionsklebstoffe (Vorjahr: 43 Mio Euro) und mit 41 Mio Euro aus dem Wert von Transport, Metall, Allgemeine Industrie und Elektronik (Vorjahr: 42 Mio Euro).

Im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitstests für Marken- und sonstige Rechte mit unbestimmter Nutzungsdauer wurden wie im Vorjahr keine Wertminderungen (Impairment) vorgenommen.

Auch für die mit bestimmter Nutzungsdauer ausgewiesenen Marken besteht vom Unternehmen die Absicht der fortwährenden Nutzung. Im Jahr 2012 wurden keine Wertminderungen (Impairment) auf Marken- und sonstige Rechte mit bestimmter Nutzungsdauer gebucht.

(2) Sachanlagen

Anschaffungswerte

in Mio Euro	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattungen	Anlagen im Bau	Gesamt
Stand 1.1.2011	2.002	2.687	934	96	5.719
Akquisitionen	-	-	-	-	-
Divestments	-7	-14	-5	-	-26
Zugänge	32	80	61	211	384
Abgänge	-40	-134	-82	-1	-257
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte ¹	-9	1	1	-	-7
Umbuchungen	13	52	16	-82	-1
Währungsänderungen	7	-4	2	3	8
Stand 31.12.2011/1.1.2012	1.998	2.668	927	227	5.820
Akquisitionen	-	4	-	-	4
Divestments	-	-	-	-	-
Zugänge	32	106	66	189	393
Abgänge	-23	-107	-72	-1	-203
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte	-5	-7	-2	-	-14
Umbuchungen	46	109	35	-197	-7
Währungsänderungen	-10	-10	-5	-2	-27
Stand 31.12.2012	2.038	2.763	949	216	5.966

¹ Davon im Vorjahr: 4 Mio Euro Anschaffungskosten und 2 Mio Euro Abschreibungen aus der Umbuchung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, da eine Veräußerungsabsicht nicht mehr besteht.

Kumulierte Abschreibungen/Wertminderungen (Impairment)

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattungen	Anlagen im Bau	Gesamt
in Mio Euro					
Stand 1.1.2011	882	1.915	707	-	3.504
Divestments	-3	-12	-4	-	-19
Zuschreibungen	-1	-	-	-	-1
Abschreibungen	54	145	82	-	281
Wertminderungen (Impairment)	9	11	1	-	21
Abgänge	-24	-125	-80	-	-229
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte ¹	-6	1	1	-	-4
Umbuchungen	-	-1	1	-	-
Währungsänderungen	2	-1	2	-	3
Stand 31.12.2011/1.1.2012	913	1.933	710	-	3.556
Divestments	-	-	-	-	-
Zuschreibungen	-	-1	-	-	-1
Abschreibungen	58	148	86	-	292
Wertminderungen (Impairment)	2	10	-	-	12
Abgänge	-16	-100	-71	-	-187
Umgliederungen in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte	-2	-4	-1	-	-7
Umbuchungen	-	-	-	-	-
Währungsänderungen	-1	-9	-3	-	-13
Stand 31.12.2012	954	1.977	721	-	3.652

¹ Davon im Vorjahr: 4 Mio Euro Anschaffungskosten und 2 Mio Euro Abschreibungen aus der Umbuchung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten, da eine Veräußerungsabsicht nicht mehr besteht.

Nettobuchwerte

	Grundstücke, grundstücks- gleiche Rechte und Bauten	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsaus- stattungen	Anlagen im Bau	Gesamt
in Mio Euro					
Stand 31.12.2012	1.084	786	228	216	2.314
Stand 31.12.2011	1.085	735	217	227	2.264

Die Zugänge sind zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Letztere umfassen Einzelkosten und anteilige Gemeinkosten. Nicht einbezogen werden die Zinsen auf Fremdkapital, da Henkel derzeit über keine qualifizierten Vermögenswerte nach IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ verfügt. Ein qualifizierter Vermögenswert liegt vor, wenn ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um den Vermögenswert in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen. Investitionszuschüsse und -zulagen mindern die Anschaffungs- und Herstellungskosten der Anlagegüter. Anschaffungsnebenkosten, die anfallen, um den Vermögenswert in den beabsichtigten gebrauchsfähigen Zustand zu versetzen, werden aktiviert. Eine Übersicht über die wesentlichen Investitionsprojekte des Geschäftsjahres wird im Konzernlagebericht auf den Seiten 63 und 64 gegeben.

Zum 31. Dezember 2012 sind Sachanlagen mit einem Buchwert von 1 Mio Euro als Sicherheiten für bestehende Verbindlichkeiten verpfändet. Die Abschreibungszeiträume entsprechen den auf Seite 120 genannten Nutzungsdauern. Abschreibungen und Wertminderungen (Impairment) werden entsprechend den Funktionen, in denen die Vermögenswerte genutzt werden, in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Von den Wertminderungen (Impairment) in Höhe von 12 Mio Euro entfallen 4 Mio Euro auf Strukturoptimierungen im Unternehmensbereich Laundry & Home Care. Im Unternehmensbereich Adhesive Technologies wurden Wertminderungen (Impairment) in Höhe von 7 Mio Euro aufgrund von Produktionsoptimierungen erfasst.

(3) Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Aufteilung

in Mio Euro	31.12.2011			31.12.2012		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Forderungen an assoziierte Unternehmen	1	5	6	-	1	1
Finanzforderungen an Fremde	23	22	45	15	44	59
Derivative Finanzinstrumente	194	70	264	204	54	258
„At-equity“ bilanzierte Beteiligungen	-	-	-	6	-	6
Sonstige Beteiligungen	19	-	19	18	-	18
Forderung gegen den Henkel Trust e.V.	-	115	115	-	20	20
Wertpapiere und Terminanlagen	-	362	362	-	2.245	2.245
Übrige finanzielle Vermögenswerte ¹ (restated)	9	82	91	15	79	94
Gesamt¹ (restated)	246	656	902	258	2.443	2.701

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte sind mit Ausnahme von Beteiligungen, Derivaten, Wertpapieren und Terminanlagen zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Im Berichtsjahr wurden die in den Derivativen Finanzinstrumenten enthaltenen Zinsabgrenzungen in Bezug auf die Zinsswaps in Höhe von 65 Mio Euro (Vorjahr: 62 Mio Euro) entsprechend der Fristigkeiten der zugrunde liegenden Zinsicherungsgeschäfte ausgewiesen.

Die Forderung gegen den Henkel Trust e.V. betrifft durch die Henkel AG & Co. KGaA verauslagte Rentenzahlungen an Pensionäre, für die ein Erstattungsanspruch gegenüber dem Henkel Trust e.V. besteht. Im Geschäftsjahr 2012 hat die Henkel AG & Co. KGaA auf bestehende Forderungen in Höhe von 213 Mio Euro verzichtet und somit eine weitere Zuführung zum Pensionsvermögen vorgenommen.

Der Posten „Wertpapiere und Terminanlagen“ umfasst im Rahmen unserer Finanzdisposition kurzfristig verfügbare Gelder. Bei den Wertpapieren handelt es sich um fest und variabel verzinsliche Anleihen. Alle Anleihen sind börsennotiert und können kurzfristig veräußert werden.

Die Übrigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte umfassen unter anderem Forderungen an die Belegschaft. Die Übrigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte umfassen unter anderem:

- Forderungen aus Depotstellungen/Kautionen in Höhe von 38 Mio Euro (Vorjahr: 31 Mio Euro),
- Forderungen an Lieferanten in Höhe von 13 Mio Euro (Vorjahr: 15 Mio Euro),
- Forderungen an die Belegschaft in Höhe von 9 Mio Euro (Vorjahr: 10 Mio Euro).

(4) Übrige Vermögenswerte

Aufteilung

in Mio Euro	31.12.2011			31.12.2012		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Steuerforderungen	-	123	123	7	117	124
Geleistete Anzahlungen	-	21	21	-	20	20
Überdeckung von Pensionsverpflichtungen	4	-	4	4	-	4
Erstattungsansprüche im Zusammenhang mit Leistungen an Mitarbeiter	79	9	88	84	5	89
Abgrenzungen	5	46	51	6	56	62
Sonstige Übrige Vermögenswerte	15	38	53	16	18	34
Gesamt	103	237	340	117	216	333

Die Erstattungsansprüche im Zusammenhang mit Leistungen an Mitarbeiter betreffen leistungsorientierte Pensionsverpflichtungen. Die Erstattungsansprüche und die Pensionsverpflichtungen sind gemäß IAS 19 in der Bilanz unsaldiert auszuweisen.

(5) Latente Steuern

Latente Steuern werden für temporär abweichende Wertansätze zwischen Handels- und Steuerbilanz, für steuerliche Verlustvorträge sowie für noch nicht genutzte Steueranrechnungsguthaben angesetzt. Dies gilt auch für temporär abweichende Wertansätze, die im Rahmen von Unternehmenserwerben entstehen, mit der Ausnahme von Geschäftswerten.

Passive latente Steuern auf zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen werden in dem Umfang angesetzt, in dem eine Umkehr dieser Differenz in absehbarer Zukunft zu erwarten ist.

Veränderungen der latenten Steuern in der Bilanz führen zu latentem Steueraufwand bzw. -ertrag, sofern der zugrunde liegende Sachverhalt nicht direkt im Sonstigen Ergebnis erfasst worden ist. Für die unmittelbar im Sonstigen Ergebnis erfassten Sachverhalte wird auch die darauf entfallende Latente Steuer entsprechend im Sonstigen Ergebnis erfasst.

Die Bewertung, der Ausweis sowie die Aufteilung der Latenten Steuern auf die verschiedenen Bilanzposten sind unter der Textziffer 30 („Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“) auf den Seiten 150 bis 152 dargestellt.

(6) Vorräte

Unter den Vorräten sind gemäß IAS 2 diejenigen Vermögenswerte ausgewiesen, die zum Verkauf im normalen Geschäftsgang vorgesehen sind (fertige Erzeugnisse und Waren), die sich in der Herstellung für den Verkauf befinden (unfertige Erzeugnisse) oder die im Rahmen der Herstellung oder Erbringung von Dienstleistungen verbraucht werden (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe). Geleistete Anzahlungen für den Erwerb von Vorräten werden ebenfalls unter den Vorräten ausgewiesen.

Die Vorräte sind zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten oder zum niedrigeren Nettoveräußerungspreis bewertet.

Bei der Bewertung der Vorräte kommen die Methode „First In First Out“ (FIFO) und die Durchschnittsmethode zum Ansatz. Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten angemessene Teile der notwendigen Gemeinkosten (zum Beispiel Wareneingang, Rohstofflager, Abfüllung, Kosten bis zum Fertigwarenlager) sowie herstellungsbezogene Verwaltungskosten, Kosten der Altersversorgung der Mitarbeiter, die

im Produktionsprozess beschäftigt sind, und fertigungsbedingte Abschreibungen. Die Zuschläge für Gemeinkosten werden auf Basis von durchschnittlichen Auslastungen ermittelt. Nicht enthalten sind hingegen Zinsaufwendungen, die auf den Herstellzeitraum entfallen.

Der Nettoveräußerungspreis bestimmt sich als geschätzter Verkaufspreis abzüglich der noch anfallenden Kosten bis zur Fertigstellung und der notwendigen Vertriebskosten. Abwertungen auf den Nettoveräußerungswert werden vorgenommen, wenn am Bilanztag die Buchwerte der Vorräte über den niedrigeren Marktwerten liegen. Die bestehende Wertberichtigung beträgt 119 Mio Euro (Vorjahr: 105 Mio Euro). Der Buchwert der Vorräte, die als Sicherheiten für Verbindlichkeiten verpfändet wurden, beträgt 6 Mio Euro.

Struktur des Vorratsvermögens

in Mio Euro	31.12.2011	31.12.2012
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	475	471
Unfertige Erzeugnisse	61	62
Fertige Erzeugnisse und Waren	1.010	942
Geleistete Anzahlungen auf Waren	4	3
Gesamt	1.550	1.478

(7) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen 2.021 Mio Euro (Vorjahr: 2.001 Mio Euro). Sie sind innerhalb eines Jahres fällig. Einzelrisiken werden durch angemessene Abschreibungen berücksichtigt. Insgesamt wurden Abschreibungen in Höhe von 30 Mio Euro vorgenommen (Vorjahr: 23 Mio Euro).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio Euro	31.12.2011	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, brutto	2.101	2.130
abzüglich: kumulierte Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	100	109
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	2.001	2.021

Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in Mio Euro	2012
Wertberichtigungen am 1. Januar	100
Zuführungen	27
Ausbuchung von Forderungen gegen die Wertberichtigungskonten	-17
Währungsumrechnungseffekte	-1
Wertberichtigungen am 31. Dezember	109

(8) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

In den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten werden Bargeld, Sichteinlagen und andere finanzielle Vermögenswerte mit einer ursprünglichen Laufzeit von maximal drei Monaten ausgewiesen. Darüber hinaus werden entsprechend IAS 7 in den Zahlungsmitteläquivalenten Anteile an Geldmarktfonds ausgewiesen, die aufgrund ihrer erstklassigen Bonität und der Anlage in äußerst kurzfristige Geldmarktpapiere nur unwesentlichen Wertschwankungen unterliegen und jederzeit innerhalb eines Tages in bestimmte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können. Ausgenutzte Kontokorrentkredite werden in der Bilanz als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten gezeigt.

Der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten hat sich im Vergleich zum Vorjahr von 1.980 Mio Euro auf 1.238 Mio Euro verringert. Davon entfallen 913 Mio Euro (Vorjahr: 829 Mio Euro) auf Zahlungsmittel und 325 Mio Euro (Vorjahr: 1.151 Mio Euro) auf Zahlungsmitteläquivalente. Die Veränderung wird in der Kapitalflussrechnung dargestellt.

(9) Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Bei den Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten handelt es sich um Vermögenswerte, die in ihrem gegenwärtigen Zustand veräußert werden können und deren Veräußerung sehr wahrscheinlich ist. Die Veräußerung muss erwartungsgemäß innerhalb eines Jahres ab dem Zeitpunkt der Umklassifizierung in Betracht kommen. Dabei kann es sich um einzelne Vermögenswerte, um Gruppen von Vermögenswerten (Veräußerungsgruppen) oder um Unternehmensbestandteile (aufgegebene Geschäftsbereiche) handeln. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte werden nicht mehr abgeschrieben, sondern mit ihrem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt, sofern dieser niedriger ist als der Buchwert.

Die Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte sind im Vergleich zum 31. Dezember 2011 um 13 Mio Euro auf 38 Mio Euro gesunken. Der Rückgang ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass wir die hierin enthaltenen Randmarken des Unternehmensbereichs Beauty Care mit wirtschaftlicher Wirkung zum 2. April 2012 auf den Erwerber übertragen haben. Aus der Veräußerung resultierte kein Ergebniseffekt. Darüber hinaus erfolgten mehrere Verkäufe bei Konzerngesellschaften. Gegenläufig wirkte sich die Umgliederung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Chemofast Anchoring GmbH, Willich, in die Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und die Zur Veräußerung gehaltenen Verbindlichkeiten aus. Die Gesellschaft wird voraussichtlich im Januar 2013 auf den Erwerber übertragen. Im Unternehmensbereich Adhesive Technologies haben wir im Zusammenhang mit der beabsichtigten Veräußerung unserer nicht

mehr zum Kerngeschäft gehörenden Anwendungen zur Druckveredelung Vermögenswerte in die Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte umgegliedert. Darüber hinaus wurden bei verschiedenen Konzerngesellschaften Vermögenswerte des Anlagevermögens umgegliedert. Weiterhin wurden Vermögenswerte mit einem Buchwert von 1 Mio Euro zurück in die Immateriellen Vermögenswerte umgegliedert, da die Verkaufsabsicht entfallen ist.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

in Mio Euro	31.12.2012
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	23
Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1
Sonstige Vermögenswerte	5
Rückstellungen	-3
Finanzschulden	-3
Sonstige Verbindlichkeiten	-3
Nettovermögen	29

(10) Gezeichnetes Kapital

Gezeichnetes Kapital

in Mio Euro	31.12.2011	31.12.2012
Inhaber-Stammaktien	260	260
Inhaber-Vorzugsaktien	178	178
Grundkapital	438	438

Stückelung:
259.795.875 Stammaktien, 178.162.875 Vorzugsaktien (ohne Stimmrecht).

Sämtliche Aktien sind voll eingezahlt. Die Stamm- und Vorzugsaktien sind Aktien ohne Nennbetrag, die auf den Inhaber lauten, mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von jeweils einem Euro. Der Liquidationserlös ist für alle Aktien identisch. Die Anzahl der ausgegebenen Stammaktien ist seit dem 31. Dezember 2011 unverändert. Die Anzahl der im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien hat sich – bei entsprechender Verringerung des Bestands an eigenen Aktien – aufgrund der Ausübung von Optionsrechten aus Aktien-Optionsprogrammen im Geschäftsjahr um 95.600 Stück auf 174.482.305 Stück erhöht.

Gemäß Artikel 6 Absatz 5 der Satzung ist die persönlich haftende Gesellschafterin ermächtigt, bis zum 18. April 2015 mit Zustimmung des Gesellschafterausschusses und des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft einmalig oder in Teilbeträgen mehrmals um bis zu insgesamt 25,6 Mio Euro (25,6 Mio Stück) durch Ausgabe neuer Vorzugsaktien ohne Stimmrecht gegen Geldeinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht zu. Das Bezugsrecht kann jedoch ausgeschlossen werden, soweit es erforderlich ist, um Gläubigern von Schuldver-

schreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrechten, die von der Gesellschaft oder von einer von ihr abhängigen Gesellschaft ausgegeben werden, ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- oder Optionsrechts zustünde, oder wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrags aktuellen Börsenkurs nicht wesentlich unterschreitet oder um etwaige Spitzenbeträge verwerten zu können.

Mit Beschluss der Hauptversammlung der Henkel AG & Co. KGaA vom 19. April 2010 wurde die persönlich haftende Gesellschafterin ermächtigt, bis zum 18. April 2015 Stamm- oder Vorzugsaktien der Gesellschaft mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von höchstens 10 Prozent zu erwerben. Die Ermächtigung kann zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck ausgeübt werden. Unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre können eigene Aktien dazu verwendet werden, um den Stock Incentive Plan von Henkel zu bedienen oder sie an Dritte zum Zweck des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen zu übertragen. Auch können eigene Aktien gegen Barzahlung veräußert werden, sofern der Kaufpreis den aktuellen Börsenpreis zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Ferner dürfen eigene Aktien auch zur Erfüllung von Wandlungs- oder Optionsrechten, die von der Gesellschaft eingeräumt wurden, verwendet werden.

Die persönlich haftende Gesellschafterin wurde darüber hinaus ermächtigt, eigene Aktien mit Zustimmung des Gesellschafterausschusses und des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Hierbei darf der anteilige Betrag am Grundkapital der Aktien, die aufgrund dieser Ermächtigungen ausgegeben beziehungsweise veräußert werden, insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals nicht übersteigen. Auf diese Begrenzung sind auch solche Aktien anzurechnen, die zur Bedienung der von der Gesellschaft oder von ihr abhängigen Unternehmen begebenen Schuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrechten beziehungsweise einer Wandlungspflicht ausgegeben werden, wenn diese Schuldverschreibungen unter Ausschluss des Bezugsrechts begeben werden.

Der Bestand eigener Aktien zum 31. Dezember 2012 belief sich auf 3.680.570 Stück Vorzugsaktien. Dies entspricht einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 3,7 Mio Euro (0,84 Prozent des Grundkapitals). Die eigenen Aktien wurden zur Bedienung der Optionsrechte aus Aktien-Optionsprogrammen erworben. Ursprünglich wurden 992.680 Stück im Jahr 2000, 808.120 Stück im Jahr 2001 und 694.900 Stück im Jahr 2002 erworben. Dies entspricht insgesamt 2.495.700 Stück beziehungsweise nach dem im Jahr 2007 durchgeführten Aktiensplit (Verhältnis 1:3) 7.487.100 Stück. Im Jahr 2004 wurden erstmals Optionen im Rahmen des Aktien-Optionsprogramms ausgeübt. Seit 2004 haben die Ausübungen unter Berücksichtigung des Aktiensplits zu einer Minderung des

Bestands eigener Aktien um 3.806.530 Stück mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 3,8 Mio Euro (0,87 Prozent des Grundkapitals) geführt. Im Jahr 2012 minderte sich der Bestand eigener Aktien durch die Ausübung von Optionen um 95.600 Stück. Der rechnerische Anteil am Grundkapital belief sich auf 0,1 Mio Euro (0,02 Prozent). Den Veräußerungspreisen lagen die Börsenkurse zum jeweiligen Veräußerungszeitpunkt zugrunde. Der Veräußerungserlös betrug insgesamt 5 Mio Euro und wurde erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet.

Siehe hierzu auch die Erläuterungen auf den Seiten 26 und 27 des Lageberichts.

(11) Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die in den Vorjahren bei der Ausgabe von Vorzugsaktien und Optionsschuldverschreibungen durch die Henkel AG & Co. KGaA über den Nennbetrag hinaus erzielten Beträge.

(12) Gewinnrücklagen

In den Gewinnrücklagen sind enthalten:

- die in den früheren Geschäftsjahren bei der Henkel AG & Co. KGaA gebildeten Beträge,
- Einstellungen aus dem Jahresüberschuss des Konzerns abzüglich des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses,
- Rückkauf eigener Aktien zum Anschaffungspreis durch die Henkel AG & Co. KGaA sowie Erlöse aus deren Verkauf,
- die erfolgsneutrale Verrechnung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten,
- der Erwerb oder die Veräußerung von Anteilen an Tochterunternehmen bei bestehender Kontrolle.

Für Details zu den im Geschäftsjahr 2012 getätigten Erwerben von Anteilen an Tochterunternehmen bei bestehender Kontrolle verweisen wir auf das Kapitel „Akquisitionen und Divestments“ auf den Seiten 111 bis 112.

(13) Sonstige Bestandteile des Eigenkapitals

Unter diesem Posten sind die Unterschiede aus der erfolgsneutralen Währungsumrechnung von Jahresabschlüssen ausländischer Tochterunternehmen ausgewiesen sowie die Auswirkungen aus der erfolgsneutralen Bewertung von finanziellen Vermögenswerten der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ und von derivativen Finanzinstrumenten, die in ein Hedge Accounting einbezogen wurden. Bei den derivativen Finanzinstrumenten handelt es sich um im Zusammenhang mit „Cashflow Hedges“ sowie „Hedges of a Net Investment in a Foreign Entity“ eingesetzte Derivate. Vor allem wegen des gegenüber dem Euro abgewerteten US-Dollars erhöhte sich der auf die Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA

entfallende negative Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung gegenüber dem 31. Dezember 2011 um –144 Mio Euro auf –806 Mio Euro.

(14) Nicht beherrschende Anteile

Die nicht beherrschenden Anteile enthalten zum anteiligen Nettovermögen bewertete Anteile von Dritten am Eigenkapital.

(15) Pensionsverpflichtungen

Charakterisierung der Pensionspläne

Mitarbeitern von in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften stehen Ansprüche aus beitrags- oder leistungsorientierten Versorgungsplänen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung zu. Diese weist je nach den rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern unterschiedliche Formen auf. Die Höhe der Versorgungsleistungen richtet sich grundsätzlich nach der Beschäftigungsdauer und den Bezügen der begünstigten Mitarbeiter.

Die Mehrheit der Versorgungsempfänger der Pensionspläne befindet sich in Deutschland und den USA. Die Pensionsverpflichtungen werden überwiegend durch verschiedene externe Treuhandvermögen ausfinanziert.

Darüber hinaus bezuschussen wir medizinische Leistungen für pensionierte Mitarbeiter, die in den USA ansässig sind. Im Rahmen dieser Programme wird den Pensionären ein bestimmter Prozentsatz der erstattungsfähigen medizinischen Aufwendungen gewährt. Wir bilden über die aktive Dienstzeit der begünstigten Mitarbeiter Rückstellungen und zahlen die zugesagten Leistungen bei Inanspruchnahme aus.

Das interne Pensionsrisiko-Management überwacht die Risiken aller Pensionspläne konzernweit unter Einhaltung der lokalen gesetzlichen Bestimmungen. Im Rahmen der Überwachung werden Richtlinien über die Steuerung und das Risikomanagement erlassen und stetig weiterentwickelt, die im Wesentlichen auf die Ausfinanzierung, Portfoliostruktur und versicherungsmathematischen Annahmen abzielen. Die Finanzierungsstrategie innerhalb des Konzerns verfolgt das Ziel, eine 90- bis 100-prozentige Deckung des Anwartschaftsbarwerts der fondsgedeckten Pensionsverpflichtungen durch das Pensionsvermögen zu gewährleisten. Die durchschnittliche gewichtete Duration der Pensionsverpflichtung beträgt für Deutschland 13 Jahre, für die USA 9 Jahre und für die anderen Länder 22 Jahre. Die Beitragszahlungen und Investmentstrategien sollen eine nahezu vollständige Deckung der Pläne über die Duration der Pensionsverpflichtungen sicherstellen.

Die beitragsorientierten Versorgungspläne („Defined Contribution Plans“) sind so ausgestaltet, dass das Unternehmen Beiträge an öffentliche oder private Einrichtungen aufgrund gesetzlicher oder vertraglicher Bestimmungen oder auf freiwilliger Basis zahlt, ohne mit der Zahlung eine weitere Leistungsverpflichtung gegenüber den Arbeitnehmern einzugehen. Die Beiträge für die beitragsorientierten Versorgungspläne belaufen sich für das Berichtsjahr auf 90 Mio Euro (Vorjahr: 90 Mio Euro). An die öffentlichen Einrichtungen haben wir im Jahr 2012 48 Mio Euro (Vorjahr: 50 Mio Euro) bezahlt und an die privaten Einrichtungen 42 Mio Euro im Jahr 2012 (Vorjahr: 40 Mio Euro).

Bei den leistungsorientierten Versorgungsplänen („Defined Benefit Plans“) werden Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit dem Barwert der zukünftigen Verpflichtungen berechnet („Projected-Unit-Credit“-Methode). Bei diesem versicherungsmathematischen Verfahren werden auch künftige Lohn-, Gehalts- und Rententrends mit einbezogen.

Die zugrunde gelegten Sterbewahrscheinlichkeiten basieren auf publizierten Statistiken und Erfahrungswerten in jedem Land. In Deutschland basieren die Annahmen auf der Sterbetabelle „Heubeck 2005G“. In den USA liegt die Sterbetabelle „RP 2000 projected to 2015“ den Annahmen zugrunde.

Um die Pensionsansprüche der Mitarbeiter und Pensionäre der Henkel AG & Co. KGaA auf privatrechtlicher Basis gegen Insolvenz zu sichern, haben wir die Mittel aus der im Jahr 2005 begebenen Anleihe und weitere Vermögenswerte auf den Henkel Trust e.V. übertragen. Der Treuhänder investiert die ihm übertragenen Barmittel am Kapitalmarkt nach Maßgabe der im Treuhandvertrag vereinbarten Anlagegrundsätze.

Im Jahr 2012 wurden in Irland und den Niederlanden bestehende Versorgungszusagen teilweise vereinheitlicht. In Japan wurden die Versorgungszusagen aufgrund gesetzlicher Vorgaben neu geregelt. Die Effekte aus den Planänderungen wurden als Ertrag in den Sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst. Die Planänderungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf unsere Pensionsverpflichtungen.

Die Verpflichtungen aus unseren Pensionsplänen werden konzernweit von einem externen unabhängigen Aktuar zum Ende des Geschäftsjahres bewertet. Den Berechnungen zum Geschäftsjahresende liegen die folgenden versicherungsmathematischen Annahmen zugrunde. Dabei wurde für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen in Deutschland im Wesentlichen ein Rententrend von 2 Prozent (Vorjahr: 2 Prozent) unterstellt.

Versicherungsmathematische Annahmen

in Prozent	Deutschland		USA		Andere Länder ¹	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Abzinsungsfaktor	4,30	3,00	4,40	3,80	4,20	4,20
Einkommensentwicklung	3,25	3,25	4,25	4,25	3,10	3,00
Erwartete Rendite des Pensionsvermögens	5,69	5,62	5,80	5,88	3,80	4,11
Erwartete Rendite der Erstattungsansprüche	-	-	6,50	4,40	-	-
Erwartete Kostensteigerung für medizinische Leistungen	-	-	8,50	8,00	8,00	6,30

¹ Es handelt sich um das gewichtete Mittel.

Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen zum 31.12.2011

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Anfangsbestand 1.1.2011	2.223	1.018	762	4.003
Veränderungen Konsolidierungskreis	-1	1	-3	-3
Währungsänderungen	-	41	14	55
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	59	121	56	236
Dienstzeitaufwand	35	16	27	78
Gewinne (-)/Verluste (+) aus Beendigung und Kürzungen von Plänen	-	-1	-2	-3
Zinsaufwand	97	49	33	179
Gezahlte Versorgungsleistungen aus dem Pensionsvermögen/aus Erstattungsansprüchen	-119	-54	-30	-203
Zahlungen des Arbeitgebers für Pensionsverpflichtungen	-25	-21	-14	-60
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand (+)/Ertrag (-)	-	-1	3	2
Endbestand 31.12.2011	2.269	1.169	846	4.284
Davon: nicht durch Fonds gedeckte Verpflichtungen	105	208	92	405
Davon: durch Fonds gedeckte Verpflichtungen	2.164	867	754	3.785
Davon: durch Erstattungsansprüche gedeckte Verpflichtungen	-	94	-	94

Marktwert des Pensionsvermögens zum 31.12.2011

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Anfangsbestand 1.1.2011	2.098	686	603	3.387
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-	-3	-3
Währungsänderungen	-	24	13	37
Beiträge des Arbeitgebers zu Pensionsfonds	23	-	23	46
Arbeitnehmerbeiträge zu Pensionsfonds	-	-	1	1
Gezahlte Versorgungsleistung aus dem Pensionsvermögen	-119	-46	-30	-195
Erwartete Erträge des Pensionsvermögens	119	35	26	180
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-188	29	9	-150
Endbestand 31.12.2011	1.933	728	642	3.303
Erzielte Erträge des Pensionsvermögens	-69	64	35	30

Marktwert der Erstattungsansprüche zum 31.12.2011

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Anfangsbestand 1.1.2011	-	90	-	90
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Währungsänderungen	-	2	-	2
Beiträge des Arbeitgebers	-	-	-	-
Arbeitnehmerbeiträge	-	-	-	-
Gezahlte Versorgungsleistung aus Erstattungsansprüchen	-	-7	-	-7
Erwartete Erträge der Erstattungsansprüche	-	4	-	4
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-	-5	-	-5
Endbestand 31.12.2011	-	84	-	84
Erzielte Erträge der Erstattungsansprüche	-	-1	-	-1

Netto-Pensionsaufwendungen 2011

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Dienstzeitaufwand	35	16	27	78
Amortisation von Aufwendungen aus rückwirkenden Planänderungen	-	-	-	-
Gewinne (-)/Verluste (+) aus Beendigung und Kürzungen von Plänen	-	-1	-2	-3
Zinsaufwand	97	49	33	179
Erwartete Erträge des Pensionsvermögens	-119	-35	-26	-180
Erwartete Erträge der Erstattungsansprüche	-	-4	-	-4
Netto-Pensionsaufwendungen 2011	13	25	32	70

Überleitung von der Über-/Unterdeckung auf die bilanzierte Rückstellung für Pensionsverpflichtungen sowie auf die Nettoverpflichtung zum 31.12.2011

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Über-/Unterdeckung der Verpflichtung	-336	-441	-204	-981
Aufgrund der Vermögenswertbegrenzung nicht angesetzter Betrag	-	-	-9	-9
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-	-5	1	-4
Erstattungsansprüche	-	84	-	84
Nettoverpflichtung	-336	-362	-212	-910
Als Netto-Vermögenswert ausgewiesen	-	-	-4	-4
Als Erstattungsanspruch (Vermögenswert) ausgewiesen	-	-84	-	-84
Bilanzierte Rückstellung 31.12.2011	-336	-446	-216	-998

Anwartschaftsbarwert der Pensionsverpflichtungen zum 31.12.2012

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Anfangsbestand 1.1.2012	2.269	1.169	846	4.284
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Währungsänderungen	-	-20	-	-20
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	418	89	115	622
Dienstzeitaufwand	37	19	27	83
Arbeitnehmerbeiträge zu Pensionsfonds	-	-	1	1
Gewinne (-)/Verluste (+) aus Beendigung und Kürzungen von Plänen	-	-	-15	-15
Zinsaufwand	96	50	35	181
Gezahlte Versorgungsleistungen aus dem Pensionsvermögen/aus Erstattungsansprüchen	-36	-54	-53	-143
Zahlungen des Arbeitgebers für Pensionsverpflichtungen	-104	-26	-13	-143
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (+)/Ertrag (-)	4	-1	-3	-
Endbestand 31.12.2012	2.684	1.226	940	4.850
Davon: nicht durch Fonds gedeckte Verpflichtungen	100	298	103	501
Davon: durch Fonds gedeckte Verpflichtungen	2.584	821	837	4.242
Davon: durch Erstattungsansprüche gedeckte Verpflichtungen	-	107	-	107

Marktwert des Pensionsvermögens zum 31.12.2012

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Anfangsbestand 1.1.2012	1.933	728	642	3.303
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Währungsänderungen	-	-16	4	-12
Beiträge des Arbeitgebers zu Pensionsfonds	235	80	47	362
Arbeitnehmerbeiträge zu Pensionsfonds	-	-	1	1
Gezahlte Versorgungsleistung aus dem Pensionsvermögen	-36	-45	-53	-134
Erwartete Erträge des Pensionsvermögens	115	38	26	179
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	126	37	38	201
Endbestand 31.12.2012	2.373	822	705	3.900
Erzielte Erträge des Pensionsvermögens	241	75	64	380

Marktwert der Erstattungsansprüche zum 31.12.2012

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Anfangsbestand 1.1.2012	-	84	-	84
Veränderungen Konsolidierungskreis	-	-	-	-
Währungsänderungen	-	-2	-	-2
Beiträge des Arbeitgebers	-	6	-	6
Arbeitnehmerbeiträge	-	-	-	-
Gezahlte Versorgungsleistung aus Erstattungsansprüchen	-	-9	-	-9
Erwartete Erträge der Erstattungsansprüche	-	4	-	4
Versicherungsmathematische Gewinne (+)/Verluste (-)	-	6	-	6
Endbestand 31.12.2012	-	89	-	89
Erzielte Erträge der Erstattungsansprüche	-	10	-	10

Netto-Pensionsaufwendungen 2012

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Dienstzeitaufwand	37	19	27	83
Amortisation von Aufwendungen aus rückwirkenden Planänderungen	-	-	-	-
Gewinne (-)/Verluste (+) aus Beendigung und Kürzungen von Plänen	-	-	-15	-15
Zinsaufwand	96	50	35	181
Erwartete Erträge des Pensionsvermögens	-115	-38	-26	-179
Erwartete Erträge der Erstattungsansprüche	-	-4	-	-4
Netto-Pensionsaufwendungen 2012	18	27	21	66

Überleitung von der Über-/Unterdeckung auf die bilanzierte Rückstellung
für Pensionsverpflichtungen sowie auf die Nettoverpflichtung zum 31.12.2012

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
Über-/Unterdeckung der Verpflichtung	-311	-404	-235	-950
Aufgrund der Vermögenswertbegrenzung nicht angesetzter Betrag	-	-	-2	-2
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-	-5	1	-4
Erstattungsansprüche	-	89	-	89
Nettoverpflichtung	-311	-320	-236	-867
Als Netto-Vermögenswert ausgewiesen	-	-	-4	-4
Als Erstattungsanspruch (Vermögenswert) ausgewiesen	-	-89	-	-89
Bilanzierte Rückstellung 31.12.2012	-311	-409	-240	-960

In Ausübung des bestehenden Wahlrechts werden versicherungsmathematische Gewinne und Verluste im Jahr ihres Entstehens als Teil der Pensionsrückstellung bilanziert und gemäß IAS 19.93B „Leistungen an Arbeitnehmer“ in die Gesamtergebnisrechnung aufgenommen. Dadurch ist zu jedem Bilanztag der vollständige Verpflichtungsumfang berücksichtigt. Bis zum 31. Dezember 2012 wurden kumulierte versicherungsmathematische Verluste in Höhe von 1.883 Mio Euro (Vorjahr: 1.475 Mio Euro) mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Von den versicherungsmathematischen Verlusten des Berichtsjahres entfallen 7 Mio Euro auf Effekte gemäß IAS 19.58.

In der Überleitung auf die Nettoverpflichtung berücksichtigen wir Beträge, die aufgrund ihrer Vermögenswertabgrenzung nicht angesetzt werden. Übersteigt der Marktwert des Pensionsvermögens die Verpflichtung aus der Pensionszusage, wird ein Aktivposten ausgewiesen, sofern das bilanzierende Unternehmen auch einen wirtschaftlichen Nutzen aus

diesen Vermögenswerten ziehen kann, zum Beispiel in Form von Rückflüssen oder künftigen Beitragsermäßigungen („Asset Ceiling“ gemäß IAS 19.58 ff.).

Im Jahr 2012 sind von den Zuführungen 83 Mio Euro (Vorjahr: 78 Mio Euro) im betrieblichen Ergebnis (Aufwendungen für Altersversorgung als Bestandteil des Personalaufwands, siehe Seite 153) und 2 Mio Euro (Vorjahr: 5 Mio Euro) im Finanzergebnis enthalten (siehe Seite 150). Die im betrieblichen Ergebnis ausgewiesenen Aufwendungen haben wir funktional in Abhängigkeit von dem Tätigkeitsgebiet der Mitarbeiter zugeordnet. Sämtliche Gewinne/Verluste aus Beendigungen und Kürzungen von Plänen wurden in den Sonstigen betrieblichen Erträgen/Aufwendungen erfasst. Beiträge des Arbeitgebers für staatliche Altersversorgung sind als „Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung“ unter Textziffer 32, Seite 153, enthalten. Im Jahr 2012 betrug die Dotierung des Pensionsvermögens 362 Mio Euro (Vorjahr: 46 Mio Euro).

Bei den auf einen Teil der Pensionsverpflichtungen in den USA entfallenden Erstattungsansprüchen handelt es sich um Vermögenswerte, die nicht die Definition eines Pensionsvermögens im Sinn von IAS 19 erfüllen. Die ausgewiesenen Erstattungsansprüche stehen dem Konzern zur Verfügung, um die Ausgaben zur Erfüllung der jeweiligen Pensionsverpflichtungen zu decken. In der Bilanz sind die Erstattungsansprü-

che und die jeweiligen Pensionsverpflichtungen gemäß IAS 19 unsaldiert auszuweisen.

Im Geschäftsjahr 2013 werden erwartungsgemäß 23 Mio Euro in Pensionspläne eingezahlt.

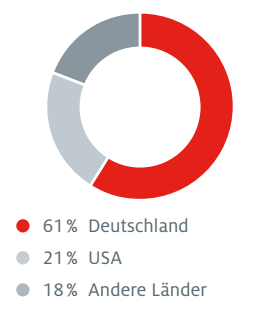
Charakterisierung des Pensionsvermögens

Zusammensetzung des Pensionsvermögens

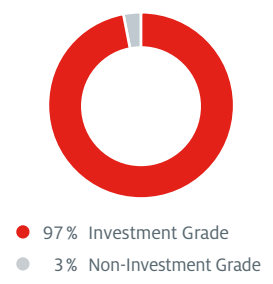
in Mio Euro	31.12.2011		31.12.2012	
	Marktwert	%	Marktwert	%
Aktien	828	25,1	896	23,0
Europa	355	10,7	358	9,2
USA	138	4,2	156	4,0
Sonstige	335	10,2	382	9,8
Anleihen und Sicherungsinstrumente	2.054	62,2	2.359	60,5
Staatsanleihen	646	19,5	747	19,2
Unternehmensanleihen	1.488	45,1	1.708	43,8
Derivate	-80	-2,4	-96	-2,5
Alternative Investments	149	4,5	240	6,1
Barvermögen	192	5,8	214	5,5
Verbindlichkeiten¹	-115	-3,5	-20	-0,5
Andere Vermögenswerte	195	5,9	211	5,4
Gesamt	3.303	100,0	3.900	100,0

¹ Verbindlichkeit gegenüber der Henkel AG & Co. KGaA aus der Übernahme der Pensionszahlungen für den Henkel Trust e.V.

Pensionsvermögen nach Ländern 2012



Einteilung der Anleihen nach Rating 2012



Die Anlagestrategie der globalen Pensionsvermögen basiert auf dem Ziel der langfristigen Sicherung der Pensionszahlungen. Dies wird durch ein ganzheitliches Risikomanagement unter Berücksichtigung der Vermögens- und Verpflichtungsbestände der leistungsorientierten Pensionspläne sichergestellt.

Henkel verfolgt zur Erreichung des Anlageziels einen Liability-Driven-Investment (LDI)-Ansatz. Dieser Ansatz berücksichtigt die Struktur der Pensionsverpflichtungen und steuert die Deckungsquote der Pensionspläne. Zur Verbesserung dieser Quote investiert Henkel das Pensionsvermögen in ein diversifiziertes Portfolio, dessen erwartete Rendite langfristig oberhalb der Zinskosten der Pensionsverpflichtungen liegt.

Um die Risiken aus Gehaltstrends und Langlebigkeit abzudecken und die Deckungslücke zwischen Pensionsvermögen und Pensionsverpflichtungen langfristig zu schließen, investieren wir als Beimischung in ein sogenanntes Return-Enhancing-Portfolio. Es enthält Anlageklassen wie Aktien, Private Equity, Rohstoffe und Immobilien.

Grundsätzlich wird die Ziel-Portfolio-Struktur des Pensionsvermögens in Asset-Liability-Studien festgelegt. Diese Studien werden regelmäßig mithilfe von externen Beratern durchgeführt, die Henkel bei der Anlage des Pensionsvermögens unterstützen. Sie untersuchen die tatsächliche Portfolio-Struktur unter Berücksichtigung der aktuellen Kapitalmarktbedingungen, der Anlagegrundsätze und der Verpflichtungsstruktur und können zu Portfolioanpassungen führen. Die erwartete langfristige Rendite für das einzelne Pensionsvermögen wird aus der Ziel-Portfolio-Struktur und den erwarteten langfristigen Renditen für die einzelnen Anlageklassen abgeleitet.

Wesentliche Pensionsvermögen werden in Deutschland, den USA, Großbritannien, Irland und den Niederlanden von externen Vermögensverwaltern betreut. Alle diese Länder verfolgen die genannten Investitionsstrategien und werden zentral überwacht.

Ende 2012 ist in den Anderen Vermögenswerten des Pensionsvermögens der Barwert einer langfristigen Forderung in Höhe von 47 Mio Euro (Vorjahr: 47 Mio Euro) enthalten, die ein von der Henkel AG & Co. KGaA bestelltes Erbbaurecht betrifft und von dieser an den Henkel Trust e.V. abgetreten worden ist. Darüber hinaus ist hier eine Forderung zur Freistellung von Pensionsverpflichtungen gegenüber der BASF Personal Care & Nutrition GmbH (ehemals Cognis GmbH) in Höhe von 140 Mio Euro (Vorjahr: 132 Mio Euro) ausgewiesen.

Die Henkel AG & Co. KGaA hat im Jahr 2012 auf bestehende Forderungen gegen den Henkel Trust e.V. in Höhe von 213 Mio Euro verzichtet.

Sensitivitäten und Kapitalfluss

In den kommenden fünf Geschäftsjahren werden aus den Pensionsplänen die folgenden Zahlungen erwartet:

Zukünftige Auszahlungen für Pensionen

in Mio Euro	Deutschland	USA	Andere Länder	Gesamt
2013	145	143	33	321
2014	135	181	34	350
2015	132	91	34	257
2016	130	89	35	254
2017	129	88	36	253

Die zukünftige Höhe des Finanzierungsstatus und damit der Pensionsverpflichtungen ist unter anderem abhängig von der Entwicklung des Abzinsungsfaktors. Der Anteil der in Deutschland und den USA ansässigen Gesellschaften an unseren Pensionsverpflichtungen beträgt 81 Prozent. Die Auswirkungen einer Änderung des Abzinsungsfaktors zur Berechnung des Anwartschaftsbarwerts der Pensionsverpflichtungen stellen sich wie folgt dar:

Auswirkungen einer Änderung des Abzinsungsfaktors auf den Anwartschaftsbarwert

in Mio Euro	Deutschland	USA
Anwartschaftsbarwert der Verpflichtung	2.684	1.226
Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	-167	-49
Verminderung um 0,5 Prozentpunkte	178	55

In den Pensionsverpflichtungen für leistungsorientierte Zusagen unserer Tochtergesellschaften in den USA werden die medizinischen Kosten für Mitarbeiter, die nach deren Eintritt in den Ruhestand anfallen, ebenfalls ausgewiesen. Für die medizinischen Kosten wurde eine Steigerungsrate von 8,0 Prozent (Vorjahr: 8,5 Prozent) zugrunde gelegt. Wir erwarten, dass sich diese Steigerungsrate schrittweise bis zum Jahr 2018 auf 5,0 Prozent (Vorjahr: 5,0 Prozent) reduziert. Die Auswirkungen einer Änderung im Trend der medizinischen Kosten stellen sich wie folgt dar:

Auswirkungen einer Änderung im Trend der medizinischen Kosten

in Mio Euro	31.12.2011			31.12.2012		
	Dienstzeit-aufwand	Zinsaufwand	Anwartschafts-barwert	Dienstzeit-aufwand	Zinsaufwand	Anwartschafts-barwert
Anstieg der medizinischen Kosten um 1 Prozentpunkt	-	-	8	-	-	8
Rückgang der medizinischen Kosten um 1 Prozentpunkt	-	-	-7	-	-	-7

In der nachfolgenden Übersicht werden die Anwartschaften der Verpflichtungen sowie die entsprechenden Verpflichtungen für Gesundheitsvorsorgeverpflichtungen über laufende und vorangegangene Berichtsperioden dargestellt. Die Erwartungsanpassungen stellen die Auswirkungen zwischen den versicherungsmathematischen Annahmen zu Beginn des Geschäftsjahres und den tatsächlichen Entwicklungen der Pensionsverpflichtungen und des Pensionsvermögens dar.

tungsanpassungen stellen die Auswirkungen zwischen den versicherungsmathematischen Annahmen zu Beginn des Geschäftsjahres und den tatsächlichen Entwicklungen der Pensionsverpflichtungen und des Pensionsvermögens dar.

Mehrjahresübersicht

in Mio Euro	2008	2009	2010	2011	2012
Anwartschaftsbarwert der Verpflichtungen	3.248	3.684	4.003	4.284	4.850
Davon: Gesundheitsvorsorgeverpflichtungen	212	199	191	196	187
Marktwert des Pensionsvermögens	2.445	2.840	3.387	3.303	3.900
Davon: Gesundheitsvorsorgeverpflichtungen	8	7	7	6	7
Über-/Unterdeckung der Verpflichtungen	-803	-844	-616	-981	-950
Erwartungsanpassungen hinsichtlich Pensionsverpflichtungen	5	25	9	5	16
Erwartungsanpassungen hinsichtlich Pensionsvermögen	-499	53	214	-150	-201

**(16) Ertragsteuerrückstellungen und
Sonstige Rückstellungen**

Entwicklung 2012

in Mio Euro	Anfangsbestand 1.1.2012	Sonstige Veränderungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Endbestand 31.12.2012
Ertragsteuerrückstellungen	402	- 6	177	78	114	255
Davon langfristig	93	- 1	19	8	1	66
Davon kurzfristig	309	- 5	158	70	113	189
Restrukturierungsrückstellungen	291	- 5	125	0	94	255
Davon langfristig	92	- 8	10	0	5	79
Davon kurzfristig	199	3	115	0	89	176
Übrige Rückstellungen	936	- 9	380	14	741	1.274
Davon langfristig	302	- 143	26	2	55	186
Davon kurzfristig	634	134	354	12	686	1.088
Gesamt	1.629	- 20	682	92	949	1.784
Davon langfristig	487	- 152	55	10	61	331
Davon kurzfristig	1.142	132	627	82	888	1.453

Rückstellungen werden gebildet, wenn eine Verpflichtung gegenüber Dritten besteht und wenn der Ressourcenabfluss wahrscheinlich und die voraussichtliche Verpflichtung zuverlässig schätzbar ist. Bei der Bewertung der Rückstellungen wurde die bestmögliche Schätzung der Ausgaben, die zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanztag erforderlich sind, zugrunde gelegt („best estimate“). Preissteigerungen, die bis zum Erfüllungszeitpunkt erwartet werden, fließen in die Bewertung ein. Rückstellungen, bei denen der Zinseffekt wesentlich ist, werden mit einem Vorsteuerzinsatz auf den Bilanztag abgezinst. Für die Verpflichtungen in Deutschland haben wir einen Zinssatz zwischen 0,6 und 3,6 Prozent angesetzt.

Die Ertragsteuerrückstellungen enthalten Steuerverpflichtungen sowie Beträge für Risiken aus Außenprüfungen.

Die Sonstigen Rückstellungen umfassen die erkennbaren Risiken gegenüber Dritten. Sie sind zu Vollkosten bewertet.

Sonstige Veränderungen von Rückstellungen umfassen Veränderungen des Konsolidierungskreises, Währungsänderungen und die Berücksichtigung von Änderungen der Fristigkeit im Zeitablauf.

Für Restrukturierungsmaßnahmen werden Rückstellungen gebildet, wenn mit der Umsetzung eines detaillierten und formellen Plans begonnen oder dieser bereits kommuniziert wurde. Die Zuführung zu den Restrukturierungsrückstellungen bezieht sich auf den weiteren Ausbau der Shared Services und die Optimierung der Produktionsstandorte im Unternehmensbereich Adhesive Technologies.

Die Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Vertriebsbereich decken erwartete Belastungen für nachträgliche Minderungen bereits erzielter Umsatzerlöse und für Risiken aus schwebenden Geschäften ab.

Rückstellungen für Verpflichtungen im Personalbereich enthalten im Wesentlichen Aufwendungen des Konzerns für erfolgsabhängige, variable Vergütungsbestandteile. Zu der in den kurzfristigen Rückstellungen im Posten „Personal“ enthaltenen Rückstellung für das „Sonderincentive 2012“ haben wir im Geschäftsjahr 16 Mio Euro zugeführt. Das Programm betrifft die Führungskreise o bis IIB.

Rückstellungen für Verpflichtungen im Produktions- und Technikbereich betreffen im Wesentlichen Gewährleistungsrückstellungen.

Aufteilung der Übrigen Rückstellungen
nach Funktionsbereichen

in Mio Euro	31.12.2011	31.12.2012
Vertrieb	120	213
Davon langfristig	4	5
Davon kurzfristig	116	208
Personal	585	690
Davon langfristig	228	114
Davon kurzfristig	357	576
Produktion und Technik	40	39
Davon langfristig	22	22
Davon kurzfristig	18	17
Verschiedene übrige Verpflichtungen	191	332
Davon langfristig	48	45
Davon kurzfristig	143	287
Gesamt	936	1.274
Davon langfristig	302	186
Davon kurzfristig	634	1.088

(17) Finanzschulden

in Mio Euro	31.12.2011			31.12.2012		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Anleihen	3.483	187	3.670	2.451	1.173	3.624
Commercial Paper ¹	-	29	29	-	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ²	15	194	209	-	146	146
Sonstige Finanzschulden	3	2	5	3	1	4
Gesamt	3.501	412	3.913	2.454	1.320	3.774

¹ Aus dem Euro- und dem US-Dollar-Commercial-Paper-Programm (Gesamtrahmen 2 Mrd US-Dollar und 1 Mrd Euro).

² Verpflichtungen mit variabler Verzinsung oder Zinsbindung unter 1 Jahr.

Anleihen

Emittent	Art	Nominalwert	Buchwerte ohne		Marktwerte		Marktwerte		Zinssatz ²	Zinsbindung	
			Einschluss aufgelaufener Zinsen		ohne Einschluss aufgelaufener Zinsen ¹		einschließlich aufgelaufener Zinsen ¹				
in Mio Euro			2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	
Henkel AG & Co. KGaA	Anleihe	1.000	1.030	1.015	1.044	1.017	1.068	1.041	4,2500	4,2500	bis 2013 ³
Zinsswap (3M-Euribor +0,405 %) ⁴	Receiver-Swap	1.000	32	16	32	16	55	40	1,8751	0,5951	3 Monate
Henkel AG & Co. KGaA	Anleihe	1.000	1.029	1.024	1.072	1.050	1.108	1.086	4,6250	4,6250	bis 2014 ⁴
Zinsswap (3M-Euribor +2,02 %) ⁶	Receiver-Swap	1.000	32	26	32	26	67	61	3,4403	2,2053	3 Monate
Henkel AG & Co. KGaA	Hybrid-Anleihe	1.300	1.424	1.427	1.296	1.401	1.303	1.408	5,3750	5,3750	bis 2015 ⁵
Zinsswap (3M-Euribor +1,80 %) ⁶	Receiver-Swap	650	54	60	54	60	55	62	3,2712	1,9902	3 Monate
Zinsswap (1M-Euribor +0,955 %) ⁶	Receiver-Swap	650	81	78	81	78	84	82	2,0750	1,0650	1 Monat
Anleihen gesamt		3.300	3.483	3.466	3.412	3.468	3.479	3.535			
Zinsswaps gesamt		3.300	199	180	199	180	261	245			

¹ Vom Börsenkurs abgeleiteter Marktwert der Anleihen am Bilanzstichtag.

² Zinssatz am Bilanztag.

³ Festzins des Anleihe-Kupons: 4,25 Prozent – durch Zinsswaps in variable Verzinsung umgewandelt, nächstes Zinsfixing am 11.03.2013 (Vorjahr: 12.03.2012) (Fair Value Hedge).

⁴ Festzins des Anleihe-Kupons: 4,625 Prozent – durch Zinsswaps in variable Verzinsung umgewandelt, nächstes Zinsfixing am 19.03.2013 (Vorjahr: 19.03.2012) (Fair Value Hedge).

⁵ Festzins des Anleihe-Kupons: 5,375 Prozent – durch Zinsswaps in variable Verzinsung umgewandelt, Zinsfixing am 23.01.2013 (Vorjahr: 25.01.2012) (Fair Value Hedge).

⁶ Ohne Berücksichtigung der für das Ausfallrisiko des Vertragspartners gebildeten Wertberichtigung in Höhe von insgesamt 1 Mio Euro (Vorjahr: 5 Mio Euro).

Die im Jahr 2003 durch die Henkel AG & Co. KGaA begebene Zehn-Jahres-Anleihe über 1 Mrd Euro mit einem Kupon von 4,25 Prozent ist im Juni 2013 fällig.

Die im Jahr 2009 durch die Henkel AG & Co. KGaA begebene Fünf-Jahres-Anleihe über 1 Mrd Euro mit einem Kupon von 4,625 Prozent ist im März 2014 fällig.

Die zur Finanzierung eines großen Teils der Pensionsverpflichtungen in Deutschland im November 2005 durch die Henkel AG & Co. KGaA emittierte nachrangige Hybrid-Anleihe in Höhe von 1,3 Mrd Euro ist im Jahr 2014 fällig. Gemäß den Anleihebedingungen liegt der Kupon für die ersten zehn Jahre bei 5,375 Prozent. Ab dem 25. November 2015 kann die Anleihe erstmals zurückgezahlt werden. Sofern sie nicht zurückgezahlt wird, erfolgt die Verzinsung auf Basis des 3-Monats-Euribor-Zinssatzes zuzüglich eines Aufschlags von 2,85 Prozentpunkten. Ferner sehen die Anleihebedingungen vor, dass

die Henkel AG & Co. KGaA im Fall eines Cashflow-Ereignisses die Option oder die Verpflichtung zur Aufschiebung der Zinszahlungen hat. Ein Cashflow-Ereignis liegt vor, sofern der angepasste Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit einen bestimmten Prozentsatz (20 Prozent für optionale Stundung, 15 Prozent für zwingende Stundung) der Netto-Verbindlichkeiten unterschreitet; vergleiche zur Begriffsbestimmung Paragraph 3 (4) der Anleihebedingungen. Auf der Basis des zum 31. Dezember 2012 ermittelten Cashflows ergab sich ein Prozentsatz in Höhe von 70,56 Prozent (Vorjahr: 77,42 Prozent).

Die US-Dollar-Verbindlichkeiten der Henkel of America, Inc., Wilmington, USA, werden mit Sicherheitsleistungen der Henkel US LLC, Wilmington, USA, aufgerechnet. Die aufgerechneten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betragen 1.400 Mio Euro. Siehe hierzu auch die Erläuterungen zu den Ermessensentscheidungen auf Seite 116.

(18) Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Aufteilung

in Mio Euro	31.12.2011			31.12.2012		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Verbindlichkeiten gegenüber nicht konsolidierten Verbundenen Unternehmen und assoziierten Unternehmen	–	8	8	–	15	15
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	–	33	33	–	47	47
Derivative Finanzinstrumente	50	25	75	14	38	52
Übrige finanzielle Verbindlichkeiten	4	18	22	2	11	13
Gesamt	54	84	138	16	111	127

Von den Verbindlichkeiten gegenüber nicht konsolidierten Verbundenen Unternehmen und assoziierten Unternehmen entfallen 7 Mio Euro auf nicht konsolidierte Verbundene Unternehmen und 8 Mio Euro auf assoziierte Unternehmen. In den Übrigen finanziellen Verbindlichkeiten sind unter anderem Verbindlichkeiten gegenüber dem Pensionssicherungsverein in Höhe von 9 Mio Euro (Vorjahr: 9 Mio Euro) ausgewiesen.

(19) Übrige Verbindlichkeiten

Aufteilung

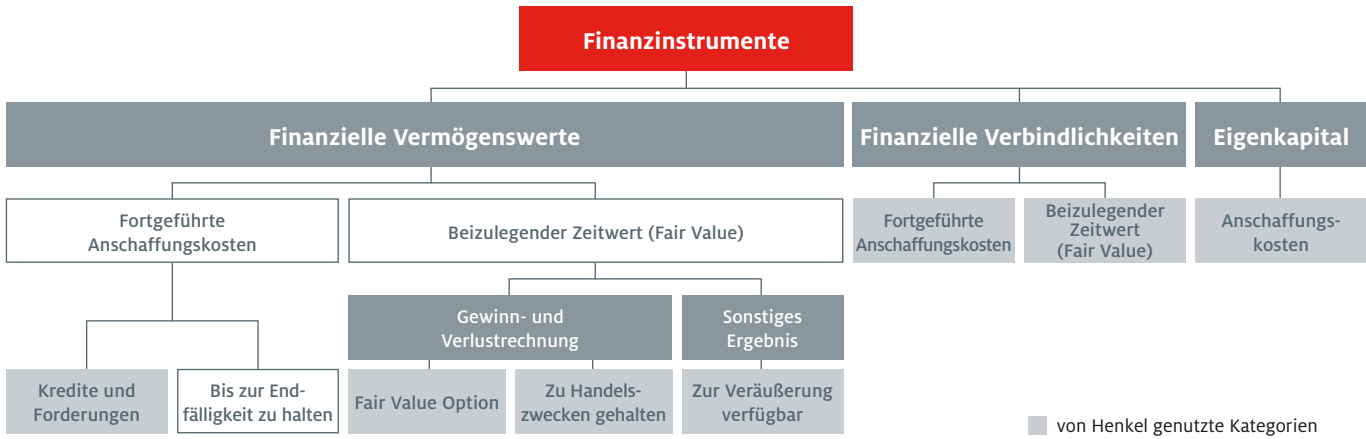
in Mio Euro	31.12.2011			31.12.2012		
	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt	Langfristig	Kurzfristig	Gesamt
Andere Steuerverbindlichkeiten	–	81	81	–	90	90
Verbindlichkeiten gegenüber der Belegschaft	4	18	22	2	14	16
Verbindlichkeiten aus Abgaben für Arbeitnehmer	–	53	53	–	56	56
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	–	20	20	1	19	20
Sonstige Übrige Verbindlichkeiten	19	35	54	15	40	55
Gesamt	23	207	230	18	219	237

In den Sonstigen Übrigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen verschiedene Abgrenzungen in Höhe von 15 Mio Euro (Vorjahr: 15 Mio Euro) sowie erhaltene Anzahlungen in Höhe von 5 Mio Euro (Vorjahr: 4 Mio Euro) ausgewiesen.

(20) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind von 2.411 Mio auf 2.647 Mio Euro gestiegen. Sie betreffen neben Eingangsrechnungen auch Abgrenzungen für ausstehende Rechnungen auf erhaltene Lieferungen und Leistungen. Sie sind innerhalb eines Jahres fällig.

(21) Berichterstattung zu Finanzinstrumenten



Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt.

Im Henkel-Konzern werden Finanzinstrumente in den Bilanzpositionen „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“, „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“, „Finanzschulden“, „Sonstige finanzielle Vermögenswerte“ und „Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten“ sowie „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ ausgewiesen.

Finanzinstrumente werden erfasst, wenn Henkel Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Die Erfassung von finanziellen Vermögenswerten erfolgt zum Erfüllungstag, ausgenommen hiervon sind derivative Finanzinstrumente, die zum Handelstag erfasst werden. Alle Finanzinstrumente werden zunächst mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Anschaffungsnebenkosten werden nur aktiviert, wenn die Folgebewertung der Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfolgt. Die Finanzinstrumente werden für die Folgebewertung nach IAS 39 in folgende Klassen untergliedert:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Finanzinstrumente,
- zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente.

Diesen beiden Klassen sind verschiedene Bewertungskategorien zugeordnet. Finanzinstrumente, die den Bewertungskategorien „Fair Value Option“, „Zur Veräußerung verfügbar“ und „Zu Handelszwecken gehalten“ zugeordnet sind, werden grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bewertet. In der „Fair Value Option“ bilanzieren wir erstmalig im Geschäftsjahr 2012 die in den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten unter den Wertpapieren und Terminanlagen ausgewiesenen festverzinslichen Anleihen, für die wir Zinsswaps abgeschlossen haben, um die feste Verzinsung in eine variable Verzin-

sung umzuwandeln. Als „Zur Veräußerung verfügbar“ werden die in den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen sonstigen Wertpapiere und Terminanlagen sowie die nicht „at-equity“ bilanzierten Sonstigen Beteiligungen kategorisiert. In der Bewertungskategorie „Zu Handelszwecken gehalten“ werden lediglich die im Henkel-Konzern gehaltenen derivativen Finanzinstrumente ausgewiesen, die nicht in ein Hedge Accounting einbezogen sind. Alle übrigen Finanzinstrumente einschließlich der als „Kredite und Forderungen“ kategorisierten finanziellen Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert. Die Bewertungskategorie „Bis zur Endfälligkeit zu halten“ wird im Henkel-Konzern nicht genutzt.

Bei Finanzinstrumenten der Bewertungskategorie „Kredite und Forderungen“ handelt es sich um nicht-derivative Finanzinstrumente mit festen bzw. bestimmbar Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden. Im Henkel-Konzern werden in dieser Kategorie im Wesentlichen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Sonstigen finanziellen Vermögenswerte mit Ausnahme der Beteiligungen, der Derivate und der Wertpapiere und Terminanlagen sowie die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ausgewiesen. Der Buchwert der als „Kredite und Forderungen“ klassifizierten Finanzinstrumente entspricht aufgrund ihrer überwiegend kurzfristigen Natur näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert. Bestehen an der Einbringbarkeit dieser Finanzinstrumente Zweifel, werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich angemessener Wertberichtigungen angesetzt.

Finanzinstrumente werden in der „Fair Value Option“ bilanziert, wenn durch diese Einstufung zweckdienlichere Informationen vermittelt werden, indem Inkongruenzen bei der Bewertung oder beim Ansatz, die entstehen, wenn die Bewertung von Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten oder die Erfassung von Gewinnen oder Verlusten auf unterschiedlicher Grundlage erfolgt, beseitigt oder erheblich verringert werden. In der „Fair

Value Option“ klassifizierte Finanzinstrumente werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Finanzinstrumente der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte und werden, soweit verlässlich bestimmbar, mit ihrem beizulegenden Zeitwert bilanziert. Ist der beizulegende Zeitwert nicht verlässlich ermittelbar, erfolgt der Ansatz zu Anschaffungskosten. Wertschwankungen zwischen den Bilanztagen werden grundsätzlich erfolgsneutral in der Gesamtergebnisrechnung (Neubewertungsrücklage) erfasst, es sei denn, es handelt sich um dauerhafte Wertminderungen. Diese werden erfolgswirksam erfasst. Bei Veräußerung der Vermögenswerte werden die in der Neubewertungsrücklage erfassten Beträge erfolgswirksam aufgelöst. Im Henkel-Konzern sind die in den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen und nicht nach der „Fair Value Option“ klassifizierten Wertpapiere und Terminanlagen sowie die Sonstigen Beteiligungen als „Zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert. Die beizulegenden Zeitwerte der Wertpapiere und Terminanlagen basieren auf notierten Marktpreisen. Da die beizulegenden Zeitwerte der Sonstigen Beteiligungen nicht verlässlich bestimmbar sind, erfolgt die Folgebewertung dieser Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten. Eine Veräußerung dieser Finanzinstrumente wird derzeit nicht beabsichtigt.

Die als „Zu Handelszwecken gehaltenen“ derivativen Finanzinstrumente, die nicht in ein Hedge Accounting einbezogen sind, werden grundsätzlich zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Sämtliche Marktwertänderungen werden erfolgswirksam erfasst. Um Ergebnisschwankungen aus Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten zu vermeiden, wird in Einzelfällen – soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll – Hedge Accounting angewandt. Nach Art des Grundgeschäfts und des zu sichernden Risikos werden im Konzern Fair Value und Cashflow Hedges designiert. Details zu den im Konzern abgeschlossenen Sicherungsgeschäften und zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Derivate werden auf den Seiten 141 bis 143 erläutert.

Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, werden grundsätzlich mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Finanzschulden, für die ein Sicherungsgeschäft abgeschlossen wurde, das die Voraussetzungen von IAS 39 bezüglich des Sicherungszusammenhangs erfüllt, werden im Rahmen des Hedge Accounting bilanziert.

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente

31.12.2011 in Mio Euro	Buchwert 31.12.	Wertansatz Bilanz nach IAS 39			Beizulegender Zeitwert 31.12.
		Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert, erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert, erfolgswirksam	
Aktiva					
Kredite und Forderungen	4.238	4.238	–	–	4.238
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.001	2.001	–	–	2.001
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (restated) ¹	257	257	–	–	257
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.980	1.980	–	–	1.980
Fair Value Option	–	–	–	–	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	–	–
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	381	19	362	–	381
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	381	19	362	–	381
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	8	–	–	8	8
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	8	–	–	8	8
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	256	–	–	256	256
Gesamt	4.883	4.257	362	264	4.883
Passiva					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte Verbindlichkeiten	6.387	6.387	–	–	6.316
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.411	2.411	–	–	2.411
Finanzschulden ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung	363	363	–	–	363
Finanzschulden mit bilanzieller Sicherungsbeziehung	3.550	3.550	–	–	3.479
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	63	63	–	–	63
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	24	–	–	24	24
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	24	–	–	24	24
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	51	–	51	–	51
Gesamt	6.462	6.387	51	24	6.391

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

31.12.2012 in Mio Euro	Wertansatz Bilanz nach IAS 39				Beizulegender Zeitwert 31.12.
	Buchwert 31.12.	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert, erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert, erfolgswirksam	
Aktiva					
Kredite und Forderungen	3.433	3.433	–	–	3.433
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.021	2.021	–	–	2.021
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	174	174	–	–	174
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.238	1.238	–	–	1.238
Fair Value Option	537	–	–	537	537
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	537	–	–	537	537
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	1.726	18	1.708	–	1.726
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	1.726	18	1.708	–	1.726
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	14	–	–	14	14
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	14	–	–	14	14
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	244	–	–	244	244
Gesamt	5.954	3.451	1.708	795	5.954
Passiva					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte Verbindlichkeiten	6.496	6.496	–	–	6.498
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.647	2.647	–	–	2.647
Finanzschulden ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung	241	241	–	–	241
Finanzschulden mit bilanzieller Sicherungsbeziehung	3.533	3.533	–	–	3.535
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	75	75	–	–	75
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	33	–	–	33	33
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	33	–	–	33	33
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	19	–	19	–	19
Gesamt	6.548	6.496	19	33	6.550

Die folgende Hierarchie wird verwendet, um den beizulegenden Zeitwert von Finanzinstrumenten zu bestimmen und auszuweisen:

- Stufe 1: Beizulegende Zeitwerte, die auf Basis notierter, unangepasster Preise auf aktiven Märkten bestimmt werden.
- Stufe 2: Beizulegende Zeitwerte, die auf Basis von Parametern bestimmt werden, für die entweder direkt oder indirekt abgeleitete Preise auf einem Markt zur Verfügung stehen.
- Stufe 3: Beizulegende Zeitwerte, die mithilfe von Parametern bestimmt werden, bei denen die Inputfaktoren nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Die im Henkel-Konzern als „Zur Veräußerung verfügbar“ oder nach der „Fair Value Option“ kategorisierten und zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Wertpapiere fallen unter die Fair-Value-Hierarchiestufe 1, die als „Zu Handelszwecken gehaltenen“ Finanzinstrumente fallen unter die Fair-Value-Hierarchiestufe 2.

Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten nach Kategorien

Die Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten lassen sich den folgenden Kategorien zuordnen:

Nettoergebnisse der Bewertungskategorien und Überleitung zum Finanzergebnis

in Mio Euro	2011	2012
Kredite und Forderungen	66	55
Fair Value Option	–	3
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	9	11
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zuzüglich derivativer Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	43	9
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	– 220	– 203
Summe Nettoergebnisse	– 102	– 125
Währungseffekte	– 59	– 6
Zinsaufwand Pensionsverpflichtungen abzüglich erwarteter Erträge aus Pensionsvermögen und Erstattungsansprüchen	5	2
Sonstiges Finanzergebnis (nicht auf Finanzinstrumente entfallend)	1	– 12
Finanzergebnis	– 155	– 141

Das Nettoergebnis aus „Kredit und Forderungen“ entfällt in voller Höhe auf Zinserträge. Die Nettoaufwendungen aus der Bildung und Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von 30 Mio Euro (Vorjahr: 39 Mio Euro) und die Erträge aus Einzahlungen auf bereits abgeschriebene und ausgebuchte

Finanzinstrumente in Höhe von 3 Mio Euro (Vorjahr: 2 Mio Euro) wurden im betrieblichen Ergebnis erfasst.

Das Nettoergebnis der nach der „Fair Value Option“ klassifizierten Wertpapiere umfasst Zinserträge in Höhe von 1 Mio Euro (Vorjahr: 0 Mio Euro) sowie Bewertungsgewinne in Höhe von 2 Mio Euro (Vorjahr: 0 Mio Euro).

Im Nettoergebnis der als „Zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierten Wertpapiere und Terminanlagen entfallen 10 Mio Euro (Vorjahr: 9 Mio Euro) auf Zinserträge sowie 1 Mio Euro (Vorjahr: 0 Mio Euro) auf Beteiligungserträge. Die Bewertung dieser Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert hat zu einem Gewinn in Höhe von 3 Mio Euro (Vorjahr: Verlust in Höhe von 2 Mio Euro) geführt, der in der Rücklage für „Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente“ im Eigenkapital erfasst wurde.

Im Nettoergebnis aus den „Zu Handelszwecken gehaltenen“ Derivaten zuzüglich der Derivate mit Hedge-Beziehung ist neben den Effekten aus der Marktbewertung der Derivate in Höhe von -46 Mio Euro (Vorjahr: 11 Mio Euro) auch der Ertrag aus der Auflösung von Wertberichtigungen zur Berücksichtigung des Ausfallrisikos der Kontraktpartner in Höhe von 4 Mio Euro (Vorjahr: -4 Mio Euro) enthalten. Darüber hinaus werden in dieser Position die Zinserträge aus den Zinssicherungsinstrumenten und die Auflösungen der im Eigenkapital erfassten Beträge aus Cashflow Hedges in Höhe von 51 Mio Euro (Vorjahr: 36 Mio Euro) ausgewiesen.

Das Nettoergebnis aus „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten“ finanziellen Verbindlichkeiten ergibt sich im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand für Finanzschulden in Höhe von 215 Mio Euro (Vorjahr: 217 Mio Euro). Darüber hinaus sind Bewertungsgewinne in Höhe von 17 Mio Euro aus den Finanzschulden mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Fair Value Hedge) enthalten. Im Vorjahr wurde der Nettoverlust für Fair Value Hedges in Höhe von 1 Mio Euro im Nettoer-

gebnis der zu Handelszwecken gehaltenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zuzüglich derivativer Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung ausgewiesen. Gebühren für die Geld- und Kreditbeschaffung wurden in Höhe von 5 Mio Euro (Vorjahr: 3 Mio Euro) erfasst.

Aus der Realisierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (ohne derivative Finanzinstrumente) in Fremdwährung ergab sich ein Aufwand in Höhe von -6 Mio Euro (im Vorjahr ein Aufwand in Höhe von -59 Mio Euro).

Angaben zu derivativen Finanzinstrumenten

Derivative Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert am Bilanztag bewertet. Die Erfassung der aus Marktwertänderungen von derivativen Finanzinstrumenten resultierenden Gewinne und Verluste ist davon abhängig, ob die Anforderungen von IAS 39 hinsichtlich der Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt sind (Hedge Accounting).

Für den überwiegenden Teil der derivativen Finanzinstrumente wird kein Hedge Accounting angewandt. Die Marktwertänderungen dieser Derivate, die wirtschaftlich betrachtet wirksame Absicherungen im Rahmen der Konzernstrategie darstellen, werden ergebniswirksam erfasst. Diesen stehen kompensierende Marktwertänderungen aus den abgesicherten Grundgeschäften gegenüber. Bei Anwendung des Hedge Accounting werden derivative Finanzinstrumente entweder als Instrumente zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Grundgeschäfts („Fair Value Hedge“), als Instrumente zur Absicherung von zukünftigen Zahlungsverpflichtungen („Cashflow Hedge“) oder als Instrumente zur Absicherung einer Nettoinvestition in eine ausländische Tochtergesellschaft („Hedge of a Net Investment in a Foreign Entity“) qualifiziert. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die im Konzern eingesetzten bilanzierten derivativen Finanzinstrumente und deren Marktwerte:

Derivative Finanzinstrumente

jeweils zum 31.12. in Mio Euro	Nominalwert		Positiver Marktwert ²		Negativer Marktwert ²	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Devisenterminkontrakte ¹	1.445	1.985	7	14	-23	-17
(Davon: zur Absicherung konzerninterner Darlehen)	(881)	(1.628)	(4)	(12)	(-14)	(-16)
Zinsswaps	4.537	4.734	256	244	-51	-35
(Davon: als Fair Value Hedge designiert)	(3.300)	(3.300)	(256)	(244)	(-)	(-)
(Davon: als Cashflow Hedge designiert)	(1.237)	(910)	(-)	(-)	(-51)	(-19)
(Davon: zur Absicherung von Finanzinstrumenten in der Fair Value Option)	-	(524)	-	(-)	-	(-16)
Andere Zinssicherungsinstrumente	386	-	-	-	-	-
(Davon: als Sicherungsinstrument designiert)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Waretermingeschäfte ¹	39	1	1	-	-1	-
(Davon: als Sicherungsinstrument designiert)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Summe derivative Finanzinstrumente	6.407	6.720	264	258	-75	-52

¹ Laufzeit kürzer als 1 Jahr.

² Marktwerte einschließlich aufgelaufener Zinsen und einschließlich der für das Ausfallrisiko der Kontraktpartner gebildeten Wertberichtigung in Höhe von 1 Mio Euro (Vorjahr: 5 Mio Euro).

Für Devisentermingeschäfte wird der beizulegende Zeitwert auf Basis der am Bilanztag geltenden aktuellen Referenzkurse der Europäischen Zentralbank unter Berücksichtigung von Terminaufschlägen und -abschlägen für die jeweilige Restlaufzeit des Kontrakts im Vergleich zum kontrahierten Devisenkurs ermittelt. Devisenoptionen werden mittels Kursnotierungen oder anerkannter Modelle zur Ermittlung von Optionspreisen bewertet. Die Bewertung der Zinssicherungsinstrumente erfolgt auf Basis abgezinster, zukünftig erwarteter Cashflows unter Zugrundelegung von Marktzinssätzen, die für die Restlaufzeit der Kontrakte gelten. Diese sind für die beiden wichtigsten Währungen in der nachfolgenden Tabelle angegeben. Sie zeigt die jeweils zum 31. Dezember am Interbanken-Markt quotierten Zinssätze.

Zinssätze in Prozent p. a.

jeweils zum 31.12. Laufzeiten	EUR		USD	
	2011	2012	2011	2012
1 Monat	1,02	0,07	0,40	0,23
3 Monate	1,36	0,18	0,69	0,42
6 Monate	1,84	0,25	0,76	0,48
1 Jahr	1,95	0,48	1,23	0,88
2 Jahre	1,29	0,38	0,75	0,39
5 Jahre	1,73	0,77	1,27	0,85
10 Jahre	2,42	1,60	2,10	1,82

Bei der Bewertung von Finanzderivaten zur Sicherung von Rohstoffpreisrisiken nutzen wir aufgrund ihrer Komplexität vornehmlich Simulationsmodelle, die von Börsennotierungen abgeleitet sind. Die Sicherstellung korrekter Bewertungen erfolgt durch regelmäßige Plausibilitätsprüfungen.

Bei der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente wird das Ausfallrisiko des Vertragspartners durch eine pauschale Anpassung der Marktwerte auf der Basis von Kreditrisikoprämien berücksichtigt. Die im Berichtsjahr 2012 bestehende Anpassung beträgt 1 Mio Euro (Vorjahr: 5 Mio Euro). Die Auflösung wurde erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst.

In Abhängigkeit vom Marktwert und von der Fristigkeit am Bilanztag werden derivative Finanzinstrumente als finanzieller Vermögenswert (bei positivem Marktwert) oder als finanzielle Verbindlichkeit (bei negativem Marktwert) ausgewiesen.

Der überwiegende Teil der Devisenterminkontrakte ist zur Sicherung von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Konzernfinanzierungen abgeschlossen.

Die Zinssicherungsinstrumente werden zur Steuerung des Zinsrisikos aus den durch die Henkel AG & Co. KGaA begebenen festverzinslichen Anleihen und aus den bei der Henkel of America, Inc. bestehenden variabel verzinslichen Bankverbindlichkeiten abgeschlossen. Siehe hierzu auch die folgen-

den Erläuterungen zu den Fair Value Hedges und den Cashflow Hedges sowie zum Zinsrisiko im Henkel-Konzern. Darüber hinaus werden Zinsderivate zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts der festverzinslichen, nach der „Fair Value Option“ klassifizierten Wertpapiere abgeschlossen.

In geringem Umfang werden Warenderivate zur Absicherung künftiger Unsicherheiten in Bezug auf die Rohstoffpreisentwicklung eingesetzt. Siehe hierzu auch die Erläuterung zu den Sonstigen Preisrisiken auf Seite 148.

Fair Value Hedges: Ein Fair Value Hedge sichert den beizulegenden Zeitwert von bilanzierten Vermögenswerten und Schulden. Die Änderung des beizulegenden Zeitwerts der Derivate sowie die Marktwertänderung des Grundgeschäfts, die auf dem abgesicherten Risiko basiert, werden zeitgleich erfolgswirksam erfasst.

Zur Absicherung des Fair-Value-Risikos der durch die Henkel AG & Co. KGaA begebenen festverzinslichen Anleihen werden Receiver-Zinsswaps als Fair Value Hedges eingesetzt. Die beizulegenden Zeitwerte dieser Zinsswaps betragen 180 Mio Euro (Vorjahr: 199 Mio Euro) ohne Einschluss von aufgelaufenen Zinsen. Die Marktwertänderungen aus Marktzinsrisiken der Receiver-Zinsswaps betragen -19 Mio Euro (Vorjahr: 14 Mio Euro). Die korrespondierenden Marktwertänderungen der abgesicherten Anleihen betragen 17 Mio Euro (Vorjahr: -15 Mio Euro). Zur Bestimmung der Marktwertänderung der Anleihen (vergleiche Textziffer 17 auf Seite 136) wird ausschließlich der Anteil berücksichtigt, der sich auf das Zinsrisiko bezieht.

Eine Übersicht über die aus den Fair Value Hedges entstandenen Gewinne und Verluste (ohne Berücksichtigung der für das Ausfallrisiko des Kontraktpartners gebildeten Wertberichtigung) gibt folgende Tabelle:

Gewinne und Verluste Fair Value Hedges

in Mio Euro	2011	2012
Gewinne (+)/Verluste (-) aus gesicherten Grundgeschäften	- 15	17
Gewinne (+)/Verluste (-) aus Sicherungsgeschäften	14	- 19
Saldo	- 1	- 2

Cashflow Hedges: Ein Cashflow Hedge sichert die Schwankungen zukünftiger Zahlungsströme aus bilanzierten Vermögenswerten und Schulden (im Fall von Zinsrisiken), geplanten oder mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden Transaktionen und festkontrahierten, bilanzunwirksamen Verpflichtungen, aus denen ein Währungsrisiko resultiert. Der effektive Teil eines Cashflow Hedge ist in der Hedge-Rücklage im Eigenkapital zu erfassen. Ineffektivitäten aus der Wertänderung des Sicherungsinstruments sind erfolgswirksam im Finanzergebnis zu buchen. Die mit den Sicherungs-

maßnahmen verbundenen Gewinne und Verluste bleiben zunächst im Eigenkapital stehen und sind später in der Periode erfolgswirksam zu erfassen, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst. Resultiert die Absicherung einer festkontrahierten Position später im Ansatz eines nicht finanziellen Vermögenswerts, sind die im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste dem Vermögenswert in der Regel bei Zugang zuzurechnen (Basis Adjustment).

Cashflow Hedges

(nach Berücksichtigung von Ertragsteuern)

in Mio Euro	Anfangsbestand	Zugang (erfolgsneutral)	Abgang (erfolgswirksam)	Endbestand
2012	-347	103	10	-234
2011	-351	4	-	-347

Der im Eigenkapital ausgewiesene Anfangsbestand der Cashflow Hedges betrifft zum einen die Marktwerte der zur Absicherung des Cashflow-Risikos aus den variabel verzinslichen US-Dollar-Verbindlichkeiten bei der Henkel of America, Inc. eingesetzten Payer-Zinsswaps. Zum anderen entfällt er auf Devisentermingeschäfte für in Vorjahren getätigte Akquisitionen.

Der Zugang in Höhe von 103 Mio Euro betrifft mit 94 Mio Euro den Entfall von Vorsorgen im Rahmen des Erwerbs der National Starch-Geschäfte. Auf die Zinssicherung der US-Dollar-Verbindlichkeiten der Henkel of America, Inc. entfällt nach Berücksichtigung von Ertragsteuern ein Zugang in Höhe von 9 Mio Euro. Aus der teilweisen Tilgung der US-Dollar-Verbindlichkeiten im Berichtsjahr sowie aus der Amortisation der im Eigenkapital erfassten Beträge ergab sich nach Berücksichtigung von Ertragsteuern ein Abgang in Höhe von 10 Mio Euro (15 Mio Euro vor Berücksichtigung von Ertragsteuern). Die Marktwerte der Zinssicherungsgeschäfte auf die US-Dollar-Verbindlichkeiten der Henkel of America, Inc. betragen -18 Mio Euro (Vorjahr: -50 Mio Euro) ohne Einschluss von aufgelaufenen Zinsen. Die erfolgswirksam im Finanzergebnis erfassten Ineffektivitäten betragen wie im Vorjahr unter 1 Mio Euro. Die Cashflows aus der Zinssicherung der US-Dollar-Verbindlichkeiten der Henkel of America, Inc. werden in den Jahren 2013 bis 2014 erwartet und periodengerecht ergebniswirksam als Zinsaufwand erfasst. Im Berichtsjahr wurde die Sicherungsbeziehung für einen Teil der US-Dollar-Verbindlichkeiten beendet. Die auf die Akquisitionen der Vorjahre entfallenden gesicherten Cashflows werden erst bei Abgang beziehungsweise bei einer Wertminderung des auf den Erwerb dieser Geschäfte entfallenden Geschäftswerts im operativen Ergebnis erfasst.

Hedges of a Net Investment in a Foreign Entity: Absicherungen von Nettoinvestitionen (Net Investment Hedges) in ausländische Gesellschaften gegen das sogenannte Translationsrisiko werden wie Cashflow Hedges behandelt. Der Gewinn oder Verlust

aus dem effektiven Teil des Sicherungsgeschäfts wird im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst; der Gewinn oder Verlust des ineffektiven Teils ist unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Die erfolgsneutral erfassten Gewinne oder Verluste verbleiben bis zum Abgang oder Teilabgang der Nettoinvestition im Eigenkapital.

Die im Eigenkapital erfassten Posten betreffen Translationsrisiken von Nettoinvestitionen in Schweizer Franken und US-Dollar, bei denen die entsprechenden Sicherungsgeschäfte bereits in Vorjahren abgeschlossen und glattgestellt wurden.

Der Zugang in Höhe von 34 Mio Euro betrifft den Entfall von Vorsorgen im Rahmen des Erwerbs der National Starch-Geschäfte. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden wie im Vorjahr keine „Hedges of a Net Investment in a Foreign Entity“ abgeschlossen. Es wurden keine erfolgswirksamen Ausbuchungen aus dem Eigenkapital vorgenommen.

Hedges of a Net Investment in a Foreign Entity

(nach Berücksichtigung von Ertragsteuern)

in Mio Euro	Anfangsbestand	Zugang (erfolgsneutral)	Abgang (erfolgswirksam)	Endbestand
2012	69	-34	-	35
2011	69	-	-	69

Risiken aus Finanzinstrumenten und Risikomanagement

Henkel ist als weltweit agierender Konzern im Rahmen seiner gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken und Marktrisiken (Währungs-, Zins- und Rohstoffpreisschwankungen) ausgesetzt. Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, die aus den operativen Geschäften entstehenden Risiken durch den Einsatz ausgewählter derivativer und nicht-derivativer Sicherungsinstrumente zu begrenzen. Henkel verwendet derivative Finanzinstrumente ausschließlich für Zwecke des Risikomanagements. Ohne deren Verwendung wäre Henkel höheren finanziellen Risiken ausgesetzt. Änderungen von Wechselkursen, Zinssätzen oder Rohstoffpreisen können zu signifikanten Schwankungen der Marktwerte der eingesetzten Derivate führen. Diese Marktwertschwankungen sind nicht isoliert von den gesicherten Grundgeschäften zu betrachten, da Derivate und Grundgeschäft hinsichtlich ihrer gegenläufigen Wertentwicklung eine Einheit bilden.

Die Steuerung der Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken basiert auf der vom Vorstand verabschiedeten, konzernweit gültigen Treasury-Richtlinie. Darin werden die Ziele, Prinzipien und Kompetenzen von Corporate Treasury definiert. Sie beschreibt die Verantwortungsbereiche und legt deren Verteilung auf die Corporate-Treasury-Abteilung und die Tochtergesellschaften fest. Der Vorstand wird über alle wesentlichen Risiken und über die bestehenden Sicherungsgeschäfte regelmäßig umfassend informiert. Die Ziele und Grundlagen des Kapital-

managements werden im Lagebericht auf den Seiten 66 und 67 beschrieben. Bedeutende Risikokonzentrationen lagen im Berichtsjahr nicht vor.

Ausfallrisiko

Der Henkel-Konzern ist im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit mit Dritten grundsätzlich einem weltweiten Ausfallrisiko ausgesetzt, das sich sowohl aus dem operativen Geschäft als auch aus finanziellen Investments ergeben kann. Dieses Risiko resultiert aus der möglichen Nichterfüllung einer Vertragspartei.

Das maximale Ausfallrisiko wird durch die Buchwerte der in der Bilanz angesetzten finanziellen Vermögenswerte (ohne „at-equity“ bilanzierte Beteiligungen) wiedergegeben und stellt sich wie folgt dar:

Maximale Risikoposition

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.001	2.021
Derivative Finanzinstrumente ohne Hedge-Beziehung	8	14
Derivative Finanzinstrumente mit Hedge-Beziehung	256	244
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	638	2.437
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.980	1.238
Summe Buchwerte	4.883	5.954

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Im operativen Geschäft sieht sich Henkel grundsätzlich mit einer fortschreitenden Konzentration auf der Abnehmerseite konfrontiert, was sich entsprechend in den Forderungspositionen von Einzelkunden ausdrückt.

Ein Kreditrisikomanagement mit einer weltweit gültigen „Credit Policy“ sorgt für eine permanente Überwachung der Kreditrisiken und minimiert die Forderungsverluste. Sie regelt für bestehende Kundenbeziehungen und Neukunden

die Vergabe und Einhaltung von Kreditlimiten, kundenindividuelle Bonitätsanalysen unter Nutzung interner und externer Finanzinformationen, die Risikoklassifizierung und die kontinuierliche Überwachung der Forderungsrisiken auf lokaler Ebene. Des Weiteren werden unsere wichtigsten Kundenbeziehungen auch auf regionaler und globaler Ebene überwacht. Darüber hinaus werden selektiv länder- und kundenspezifische Absicherungsmaßnahmen innerhalb und außerhalb des Euroraums vorgenommen.

Erhaltene Sicherheiten beziehungsweise Absicherungsmaßnahmen betreffen die länder- und kundenspezifische Absicherung durch Kreditversicherungen, bestätigte und unbestätigte Akkreditive im Exportgeschäft sowie Bürgschaften, Garantien und Deckungszusagen.

Wertberichtigungen auf finanzielle Vermögenswerte werden gebildet, um die Vermögenswerte mit ihrem beizulegenden Wert am Bilanzstichtag anzusetzen. Für bereits eingetretene, aber noch nicht bekannte Wertminderungen werden auf der Basis von Erfahrungswerten unter Zugrundelegung der Überfälligkeitsstruktur pauschalierte Einzelwertberichtigungen gebildet. Finanzielle Vermögenswerte, die mehr als 180 Tage überfällig sind, werden nach Prüfung der Werthaltigkeit in der Regel zu 100 Prozent einzelwertberichtigt.

Insgesamt haben wir auf Forderungen und Ausleihungen im Jahr 2012 Wertberichtigungen in Höhe von 30 Mio Euro (Vorjahr: 39 Mio Euro) vorgenommen.

Der Buchwert von Forderungen und Darlehen, deren Fälligkeit neu verhandelt worden ist, weil sie ansonsten überfällig oder wertgemindert wären, beträgt 1 Mio Euro (im Vorjahr: 1 Mio Euro).

Aufgrund unserer Erfahrungswerte gehen wir davon aus, dass abgesehen von den oben beschriebenen Wertberichtigungen keine weiteren Wertberichtigungen auf finanzielle Vermögenswerte, die weder überfällig noch wertgemindert sind, vorzunehmen sind.

Altersanalyse der Überfälligkeit nicht wertgeminderter Forderungen und Darlehen

Aufteilung

in Mio Euro	weniger als 30 Tage	30 bis 60 Tage	61 bis 90 Tage	>91 Tage	Gesamt
Stand 31.12.2012	151	46	14	4	215
Stand 31.12.2011	130	35	14	2	181

Ausfallrisiken entstehen auch aus finanziellen Investments, zum Beispiel Bankguthaben, Wertpapieren und dem positiven Marktwert von Derivaten. Solche Risiken werden von unseren Experten im Bereich Corporate Treasury durch die Auswahl bonitätsstarker Kontrahenten und eine Limitierung der Anlagebeträge begrenzt. Im Rahmen der Geldanlage und des Derivatehandels mit deutschen und internationalen Banken schließen wir Geschäfte nur mit Kontrahenten hoher Bonität ab. Wir investieren ausschließlich in Wertpapiere von Emittenten, die als „Investment Grade“ eingestuft sind. Die Geldanlagen sind kurzfristig liquidierbar. Unsere finanziellen Investments sind sowohl auf unterschiedliche Kontrahenten als auch auf verschiedene Finanzanlagen breit diversifiziert. Zur Minimierung des Ausfallrisikos werden mit den Kontrahenten Netting-Vereinbarungen zur Aufrechnung bilateraler Forderungen und Verbindlichkeiten geschlossen und Anlage-limite vergeben. Diese Limite werden entsprechend den Ratings der Kontrahenten vergeben und regelmäßig überprüft und angepasst. Neben den Ratings werden bei der Festsetzung der Limite weitere Indikatoren wie die Notierung der „Credit Default Swaps“ (CDS) der Banken hinzugezogen. Zudem bestehen mit ausgewählten Banken sogenannte Collateral-Vereinbarungen, im Rahmen derer gegenseitige Sicherheitszahlungen zur Absicherung der Marktwerte abgeschlossener Derivate sowie sonstiger Ansprüche und Verpflichtungen geleistet werden. Zum 31. Dezember 2012 beträgt der Saldo aus den von den Banken erhaltenen und den an die Banken gezahlten Sicherheitsleistungen 37 Mio Euro (Vorjahr: 70 Mio Euro). Zur Abdeckung des verbleibenden Ausfallrisikos aus den positiven Marktwerten der Derivate besteht eine Wertberichtigung in Höhe von 1 Mio Euro (Vorjahr: 5 Mio Euro).

Cashflows aus finanziellen Verbindlichkeiten

in Mio Euro	31.12.2011 Buchwerte	Restlaufzeit			31.12.2011 Cashflow insgesamt
		bis zu 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre	
Anleihen ¹	3.670	284	3.644	–	3.928
Commercial Paper ²	29	29	–	–	29
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	209	201	12	2	215
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.411	2.411	–	–	2.411
Sonstige Finanzinstrumente ³	68	61	4	3	68
Originäre Finanzinstrumente	6.387	2.986	3.660	5	6.651
Derivative Finanzinstrumente	75	45	30	–	75
Gesamt	6.462	3.031	3.690	5	6.726

¹ Die Cashflows aus der im Jahr 2005 begebenen Hybrid-Anleihe sind bis zum erstmöglichen Kündigungstermin durch Henkel am 25. November 2015 angegeben.

² Aus dem Euro- und US-Dollar-Commercial-Paper-Programm (Gesamtrahmen 2 Mrd US-Dollar und 1 Mrd Euro).

³ In den sonstigen Finanzinstrumenten sind auch Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Finanzierungswechsel enthalten.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist definiert als Risiko, dass die Gesellschaft ihren finanziellen Verpflichtungen nicht jederzeit nachkommen kann.

Diesem Risiko begegnen wir dadurch, dass wir langfristige Finanzierungsinstrumente in Form von ausgegebenen Anleihen einsetzen. Mithilfe unseres bestehenden Debt-Issuance-Programm mit einem Gesamtvolumen von 6 Mrd Euro ist dies auch kurzfristig und flexibel möglich. Um die finanzielle Flexibilität des Henkel-Konzerns zu jedem Zeitpunkt sicherzustellen, wird die Liquidität im Konzern über Cash Pools weitgehend zentralisiert und gesteuert. Unsere Geldanlagen erfolgen überwiegend in finanzielle Vermögenswerte, für die ein liquider Markt vorhanden ist, so dass diese zur Beschaffung von liquiden Mitteln jederzeit verkauft werden können. Darüber hinaus verfügt der Henkel-Konzern über fest zugesagte Kreditlinien in Höhe von 1,5 Mrd Euro. Diese Kreditlinien haben Laufzeiten bis 2015 und 2017. Die einzelnen Tochtergesellschaften des Henkel-Konzerns verfügen zusätzlich über bilaterale Kreditzusagen mit einer revolving Laufzeit bis zu einem Jahr in Höhe von 0,1 Mrd Euro. Unsere Kreditwürdigkeit wird regelmäßig von den Ratingagenturen Standard & Poor's und Moody's bewertet.

Das Liquiditätsrisiko ist daher als sehr gering einzustufen.

Die Fälligkeitsstruktur der originären und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten im Anwendungsbereich des IFRS 7 basierend auf Cashflows stellt sich wie folgt dar:

Cashflows aus finanziellen Verbindlichkeiten

in Mio Euro	31.12.2012 Buchwerte	Restlaufzeit			31.12.2012 Cashflow insgesamt
		bis zu 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre	
Anleihen ¹	3.624	1.250	2.486	–	3.736
Commercial Paper ²	–	–	–	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	146	147	–	–	147
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.647	2.647	–	–	2.647
Sonstige Finanzinstrumente ³	79	74	2	3	79
Originäre Finanzinstrumente	6.496	4.118	2.488	3	6.609
Derivative Finanzinstrumente	52	38	15	–	53
Gesamt	6.548	4.156	2.503	3	6.662

¹ Die Cashflows aus der im Jahr 2005 begebenen Hybrid-Anleihe sind bis zum erstmöglichen Kündigungstermin durch Henkel am 25. November 2015 angegeben.

² Aus dem Euro- und US-Dollar-Commercial-Paper-Programm (Gesamtrahmen 2 Mrd US-Dollar und 1 Mrd Euro).

³ In den sonstigen Finanzinstrumenten sind auch Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Finanzierungswechseln enthalten.

Marktrisiko

Das Marktrisiko besteht darin, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Zahlungsströme eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktpreise schwanken. Zum Marktrisiko zählen vor allem das Währungsrisiko, das Zinsrisiko sowie sonstige Preisrisiken (insbesondere das Rohstoffpreisrisiko).

Corporate Treasury steuert zentral das Währungs- und Zinsmanagement des Konzerns und entsprechend alle Abschlüsse von Geschäften mit Finanzderivaten und sonstigen Finanzinstrumenten. Handel, Treasury Controlling und Abwicklung (Front-, Middle- und Back-Office) sind räumlich und organisatorisch getrennt. Kontraktpartner sind deutsche und internationale Banken, die in Übereinstimmung mit den Treasury-Richtlinien des Henkel-Konzerns regelmäßig in Bezug auf Bonität und Qualität der Quotierungen überprüft werden. Der Einsatz von Finanzderivaten zur Steuerung der Währungs- und Zinsrisiken aus dem operativen Geschäft und der daraus resultierenden Finanzerfordernisse erfolgt ebenfalls in Übereinstimmung mit den Treasury-Richtlinien. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zu Sicherungszwecken abgeschlossen.

Das Währungs- und Zinsrisikomanagement des Konzerns wird durch ein integriertes Treasury-System unterstützt, das zur Identifizierung, Bewertung und Analyse der Währungs- und Zinsrisiken dient. Integriert bedeutet in diesem Zusammenhang, dass der Gesamtprozess vom Abschluss der Finanztransaktionen bis zu deren Buchung abgedeckt ist. Ein großer Teil des Devisenhandels erfolgt über internetbasierte, multi-bankfähige Handelsplattformen. Die abgeschlossenen Devisengeschäfte werden automatisch in das Treasury-System übergeleitet. Die im Rahmen eines standardisierten Berichtswesens von allen Tochtergesellschaften gemeldeten Währungs- und Zinsrisiken werden durch einen Datentransfer in

das Treasury-System integriert. Hierdurch sind sowohl alle konzernweiten Währungs- und Zinsrisiken als auch die zur Sicherung dieser Risiken abgeschlossenen Derivate jederzeit abrufbar und bewertbar. Das Treasury-System erlaubt den Einsatz verschiedener Risikokonzepte.

Das Marktrisiko wird mittels Sensitivitätsanalysen sowie Value-at-Risk-Berechnungen überwacht. Sensitivitätsanalysen erlauben die Abschätzung potenzieller Verluste, künftiger Erträge, beizulegender Zeitwerte oder von Cashflows marktrisikosensitiver Instrumente, die sich aus einer oder mehreren ausgewählten hypothetischen Veränderungen der Wechselkurse, Zinssätze, Rohstoffpreise und sonstiger relevanter Marktsätze oder Preise in einem bestimmten Zeitraum ergeben. Im Henkel-Konzern wird die Sensitivitätsanalyse genutzt, weil sie angemessene Risikoeinschätzungen auf der Basis direkter Annahmen (zum Beispiel einer Zinserhöhung) ermöglicht. Value-at-Risk-Berechnungen zeigen im Sinn einer Maximalbetrachtung den potenziellen künftigen Verlust eines bestimmten Portfolios über einen vorgegebenen Zeitraum, der mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit nicht überschritten wird.

Währungsrisiko

Die Internationalität unserer Geschäftstätigkeit bringt eine Vielzahl von Zahlungsströmen in unterschiedlichen Währungen mit sich. Bei dem sich hieraus ergebenden Währungsrisiko sind das Transaktions- und das Translationsrisiko zu unterscheiden.

Das Transaktionsrisiko entsteht durch mögliche Wertänderungen zukünftiger Fremdwährungszahlungen aufgrund von Wechselkursschwankungen. Die Absicherung der hieraus resultierenden Wechselkursrisiken ist wesentlicher Bestandteil unseres zentralen Risikomanagements. Transaktionsrisi-

ken aus dem operativen Geschäft werden teilweise dadurch reduziert, dass wir unsere Produkte in den Ländern produzieren, in denen wir sie verkaufen. Verbleibende Transaktionsrisiken aus dem operativen Geschäft steuern wir aktiv durch unsere Einheit Corporate Treasury. Wir beurteilen das spezifische Währungsrisiko und entwickeln eine Sicherungsstrategie. Zielsetzung bei der Währungsabsicherung ist das Festschreiben von Preisen auf Basis von Sicherungskursen zum Schutz vor zukünftigen ungünstigen Währungskursschwankungen. Da wir potenzielle Verluste limitieren, sind negative Auswirkungen auf das Ergebnis begrenzt. Das Transaktionsrisiko aus wesentlichen Finanzforderungen und -verbindlichkeiten wird weitestgehend gesichert. Zur Steuerung der Risiken setzen wir hauptsächlich Devisentermingeschäfte und Währungsswaps ein. Auf die Anwendung von Hedge Accounting für die Bilanzierung der eingesetzten Derivate wird aus Gründen der Komplexitätsvermeidung verzichtet. Die Derivate sind in die Kategorie „Zu Handelszwecken gehalten“ designiert und werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das im Konzern bestehende Währungsrisiko in Form des Transaktionsrisikos wirkt sich daher unmittelbar auf das Ergebnis aus und wird nicht erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Der sogenannte Value at Risk des Transaktionsrisikos des Henkel-Konzerns betrug zum Stichtag 31. Dezember 2012 nach Sicherung 21 Mio Euro (Vorjahr: 16 Mio Euro). Der Value at Risk zeigt das höchste zu erwartende Verlustrisiko eines Monats aufgrund von Währungsschwankungen. Das Risiko entsteht durch Im- und Exporte der Henkel AG & Co. KGaA und der ausländischen Tochtergesellschaften. Aufgrund der internationalen Ausrichtung des Henkel-Konzerns handelt es sich um ein Portfolio mit mehr als 50 verschiedenen Währungen. Wesentlichen Einfluss auf das Währungsrisiko haben neben dem US-Dollar insbesondere der russische Rubel, der mexikanische Peso, die ukrainische Hrywnja und der argentinische Peso. Es handelt sich um einen Value at Risk mit einem angenommenen Zeithorizont von einem Monat und einem einseitigen Konfidenzintervall von 95 Prozent. Als Berechnungsgrundlage wird der sogenannte Varianz-Kovarianz-Ansatz verwendet. Volatilitäten und Korrelationen werden auf Basis historischer Daten ermittelt. Grundlage der Value-at-Risk-Berechnung sind die operativen Buchpositionen und Planpositionen in Fremdwährung mit einem Planungshorizont von üblicherweise neun Monaten.

Das Translationsrisiko beschreibt das Risiko einer Veränderung der Bilanz- sowie der Gewinn- und Verlust-Positionen einer Tochtergesellschaft aufgrund von Währungskursveränderungen bei der Umrechnung der lokalen Einzelabschlüsse in die Konzernwährung. Im Unterschied zum Transaktionsrisiko wirkt sich das Translationsrisiko jedoch nicht zwangsläufig auf zukünftige Cashflows aus. Das Eigenkapital des Konzerns spiegelt die wechselkursbedingten Buchwertände-

rungen wider. Die Risiken aus der Umrechnung von Ergebnissen der Tochtergesellschaften in Fremdwährungen und aus Nettoinvestitionen in ausländische Gesellschaften werden nur in Ausnahmefällen gesichert.

Zinsrisiko

Das Zinsrisiko umfasst jeglichen potenziell negativen Einfluss von Veränderungen der Zinsen auf das Ergebnis, das Eigenkapital oder den Cashflow der aktuellen und zukünftiger Berichtsperioden. Aus sich verändernden Kapitalmarktzinsen resultiert bei festverzinslichen Finanzinstrumenten ein Fair-Value-Risiko, da die beizulegenden Zeitwerte in Abhängigkeit der Kapitalmarktzinssätze schwanken. Bei variabel verzinslichen Finanzinstrumenten besteht ein Cashflow-Risiko, da die Zinszahlungen in der Zukunft Schwankungen unterliegen.

Die Liquiditätsbeschaffung und -anlage des Henkel-Konzerns findet zum größten Teil an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten statt. Die hieraus resultierenden Finanzverbindlichkeiten sowie unsere Geldanlagen sind einem Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Ziel unseres zentralen Zinsmanagements ist es, durch die Wahl von Zinsbindungen und den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten dieses Zinsänderungsrisiko zu steuern. Zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos dürfen ausschließlich derivative Finanzinstrumente eingesetzt werden, die sich im Risikomanagementsystem abbilden und bewerten lassen.

Die Zinsstrategie von Henkel ist darauf ausgerichtet, das Zinsergebnis des Henkel-Konzerns zu optimieren. Basis für die Entscheidungen im Zinsmanagement sind die zur Liquiditätssicherung emittierten Anleihen, die zur Geldanlage genutzten Wertpapiere und Terminanlagen und die sonstigen Finanzinstrumente. Die einem Zinsrisiko unterliegenden Finanzinstrumente und Zinsderivate sind insbesondere in Euro und in US-Dollar denominated.

In Abhängigkeit von der Zinserwartung schließt Henkel zur Optimierung der Zinsbindungsstruktur derivative Finanzinstrumente, im Wesentlichen Zinsswaps, ab. Die Verzinsung der durch Henkel begebenen, in Euro denominateden Anleihen wurde mithilfe von Zinsswaps von Festzins in variable Zinsen gewandelt. Bei einem erwarteten Anstieg des Zinsniveaus schützt sich Henkel durch den Abschluss zusätzlicher Zinsderivate vor kurzfristig steigenden Zinsen. Ein Großteil der Finanzierung in US-Dollar ist durch Zinsswaps in fixe Zinsen gewandelt. Dadurch besteht die Nettozinsposition vor allem aus einer gemischt US-Dollar-fixen und Euro-variablen Verzinsungsstruktur.

Zu den Bilanztagen stellte sich das einem Zinsrisiko unterliegende Exposure wie folgt dar:

Zinsrisikoexposition

in Mio Euro	Buchwerte	
	2011	2012
Festverzinsliche Finanzinstrumente		
Euro	-	-
US-Dollar	1.237	910
Sonstige	-	-
	1.237	910
Variabel verzinsliche Finanzinstrumente		
Euro	170	-260
US-Dollar	212	42
Chinesischer Yuan	-107	-228
Russischer Rubel	-109	-129
Sonstige	-88	-250
	78	-825

Grundlage für die Berechnung des Zinsrisikos sind Sensitivitätsanalysen. Bei der Analyse des Cashflow-Risikos werden alle wesentlichen variabel verzinslichen Finanzinstrumente zum Bilanztag betrachtet. Die Nettoverschuldung ist definiert als Finanzschulden abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie abzüglich kurzfristig monetisierbarer, als „zur Veräußerung verfügbar“ oder nach der „Fair Value Option“ klassifizierter Finanzinstrumente sowie abzüglich positiver und zuzüglich negativer Marktwerte der Sicherungsgeschäfte. Auf Basis dieser Berechnung ergeben sich zum jeweiligen Bilanztag die in der Tabelle aufgeführten Zinsrisiken. Bei der Analyse des Fair-Value-Risikos wird von einer Parallelverschiebung der Zinskurve um 100 Basispunkte ausgegangen und die hypothetische Marktwertänderung der zugrunde liegenden Zinsderivate zum Stichtag ermittelt. Die einem Fair-Value-Risiko unterliegenden festverzinslichen Finanzinstrumente sind im Wesentlichen die festverzinslichen Bankverbindlichkeiten in US-Dollar.

In der folgenden Tabelle wird im Rahmen der oben beschriebenen Basis-Point-Value (BPV)-Analyse das Risiko von Zinsschwankungen für das Ergebnis des Henkel-Konzerns dargestellt.

Zinsrisiko

in Mio Euro	2011	2012
Auf Basis einer Zinsänderung in Höhe von jeweils 100 Basispunkten	27	-2
Davon:		
Cashflow erfolgswirksam durch die Gewinn- und Verlustrechnung	5	-8
Fair Value erfolgsneutral durch die Gesamtergebnisrechnung	22	6

Sonstige Preisrisiken (Rohstoffpreisrisiko)

Die Unsicherheit in Bezug auf die Rohstoffpreisentwicklung hat Auswirkungen auf den Konzern. Die Einkaufspreise für Rohstoffe können die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns beeinflussen. Die von der Konzernleitung vorgesehene Risikomanagementstrategie hinsichtlich des Beschaffungsmarktrisikos und seines Ausgleichs wird im Risikobericht auf den Seiten 92 und 98 näher beschrieben.

Im Rahmen dieser Risikomanagementstrategie werden auf der Grundlage von Prognosen des erforderlichen Einkaufsbedarfs in geringem Umfang auch Waretermingeschäfte mit Barausgleich zur Absicherung künftiger Unsicherheiten in Bezug auf die Rohstoffpreisentwicklung abgeschlossen. Der Einsatz von Waretermingeschäften mit Barausgleich erfolgt bei Henkel nur bei Vorliegen einer direkten Sicherungsbeziehung zwischen Warenderivat und physischem Grundgeschäft. Henkel wendet kein Hedge Accounting an und ist daher aufgrund des Haltens von Warenderivaten temporären Preisrisiken ausgesetzt. Diese bestehen darin, dass die Warenderivate zum Marktwert bewertet werden und der Einkaufsbedarf als schwebendes Geschäft nicht bewertet wird. Dies kann zu Belastungen von Ergebnis und Eigenkapital führen. Die Entwicklung der Marktwerte und die daraus resultierenden Risiken werden laufend überwacht.

Der Einfluss einer negativen Rohstoffpreisentwicklung auf die Bewertung der eingesetzten Derivate ist für die Finanzlage des Henkel-Konzerns aufgrund des geringen Umfangs der eingesetzten Derivate unwesentlich. Bei einer Veränderung der Rohstoffpreise um 10 Prozent würde sich ein Verlust aus den Derivaten von weniger als 1 Mio Euro ergeben.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

(22) Umsatzerlöse und Grundsätze der Ertragsrealisierung

Die Umsatzerlöse haben sich von 15.605 Mio auf 16.510 Mio Euro erhöht. Die Umsätze und ihre Entwicklung nach Unternehmensbereichen und Regionen sind aus der Übersicht zur Konzernsegmentberichterstattung und zur Berichterstattung nach Regionen auf den Seiten 109 und 110 zu ersehen. Die detaillierte Erläuterung der Entwicklung der wesentlichen Aufwands- und Ertragsposten finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 58 bis 62.

Umsatzerlöse umfassen Verkäufe von Produkten und Dienstleistungen, vermindert um direkte Erlösschmälerungen wie kundenbezogene Rabatte, Rückvergütungen und übrige Entgelte. Umsatzerlöse werden erfasst, sobald die Lieferung erfolgt ist oder die Leistung erbracht wurde. Dies ist bei Liefergeschäften grundsätzlich nach der physischen Auslieferung zum Zeitpunkt des Gefahrenübergangs der Fall. Henkel nutzt unterschiedliche Lieferbedingungen, die den Gefahrenübergang vertraglich regeln. Darüber hinaus müssen der wirtschaftliche Nutzen hinreichend wahrscheinlich und die angefallenen Kosten verlässlich bestimmbar sein.

Dienstleistungen werden in der Regel in Verbindung mit dem Verkauf von Produkten erbracht und erfasst, sobald die Leistung erbracht wurde. Keine Umsätze werden erfasst, wenn wesentliche Risiken bezüglich des Erhalts der Gegenleistung oder einer möglichen Warenrückgabe bestehen.

Zinserträge werden unter Berücksichtigung des ausstehenden Kapitalertrags und des geltenden Zinssatzes zeitanteilig vereinahmt. Dividendenerträge aus Kapitalanlagen werden erfasst, wenn der Anspruch auf Zahlung rechtlich entstanden ist.

(23) Kosten der umgesetzten Leistungen

Die Kosten der umgesetzten Leistungen haben sich von 8.538 Mio auf 8.778 Mio Euro erhöht.

Die Kosten der umgesetzten Leistungen setzen sich aus den Kosten der verkauften Erzeugnisse und Dienstleistungen sowie den Einstandskosten der verkauften Handelswaren zusammen. Neben direkt zurechenbaren Material- und Fertigungseinzelkosten umfassen die Kosten der umgesetzten Leistungen indirekte Gemeinkosten der Produktion einschließlich der fertigungsbezogenen Abschreibungen und Wertminderungen (Impairment) auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen.

(24) Marketing- und Vertriebsaufwendungen

Die Marketing- und Vertriebsaufwendungen betragen 4.302 Mio Euro (Vorjahr: 4.132 Mio Euro).

Neben den Kosten der Vertriebsorganisation und Distribution sind in den Marketing- und Vertriebsaufwendungen vor allem Aufwendungen aus den Bereichen Werbung, Verkaufsförderung und Marktforschung enthalten. Auch die Kosten der anwendungstechnischen Beratung bei Kunden, Abschreibungen auf Forderungen sowie Abschreibungen und Wertminderungen (Impairment) auf Marken und sonstige Rechte werden unter diesem Posten ausgewiesen.

(25) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen liegen mit 408 Mio Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Für Forschungskosten besteht ein Aktivierungsverbot. Entwicklungskosten sind zu aktivieren, wenn kumulativ alle Ansatzkriterien erfüllt sind, die Forschungsphase eindeutig von der Entwicklungsphase getrennt werden kann und entstehende Kosten den einzelnen Projektphasen überschneidungsfrei zuordenbar sind. Aufgrund zahlreicher Interdependenzen innerhalb von Entwicklungsprojekten und der Schwierigkeit der Einschätzung, welche Produkte letztlich Marktreife erreichen, sind derzeit nicht alle Aktivierungskriterien des IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“ erfüllt.

(26) Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen betragen 785 Mio Euro (Vorjahr: 785 Mio Euro).

In den Verwaltungsaufwendungen werden die Personal- und Sachkosten aus den Bereichen Konzernsteuerung, Personal, Einkauf, Rechnungswesen und Informationstechnologie ausgewiesen.

(27) Sonstige betriebliche Erträge

Sonstige betriebliche Erträge

in Mio Euro	2011	2012
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen ¹	37	29
Erträge aus Anlagenabgängen	15	19
Versicherungsentschädigungen	7	6
Zuschreibungen zum Anlagevermögen	1	1
Einzahlungen auf ausgebuchte Forderungen	2	3
Erträge aus Geschäftsveräußerungen	62	2
Übrige betriebliche Erträge	85	49
Gesamt	209	109

¹ Darin enthalten: Erträge aus der Beendigung und Kürzung von Pensionsplänen in Höhe von 15 Mio Euro (Vorjahr: 3 Mio Euro).

Die übrigen betrieblichen Erträge betreffen eine Vielzahl von Einzelfällen aus dem operativen Geschäft, zum Beispiel Zuschüsse, Bonusgutschriften und ähnliche Erträge.

(28) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Sonstige betriebliche Aufwendungen

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012
Bußgeld aus dem Kartellverfahren in Frankreich	92	-
Verluste aus Anlagenabgängen	9	8
Vertragsbeendigungen	1	13
Aufwendungen aus der Wertminderung (Impairment) von Zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	2	-
Aufwendungen aus der Wertminderung (Impairment) Sonstiger Vermögenswerte	5	-
Übrige betriebliche Aufwendungen	75	126
Gesamt	184	147

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Die übrigen betrieblichen Aufwendungen betreffen eine Vielzahl von Einzelposten aus dem operativen Geschäft: Gebühren, sonstige Steuern, Vorsorgen für Rechtsstreitigkeiten und Transferrisiken aus währungsschwachen Ländern sowie Ansprüche Dritter und ähnliche Aufwendungen. Die Aufwendungen für Vertragsbeendigungen resultieren aus der Beendigung eines nachteiligen Distributionsvertrags.

(29) Finanzergebnis

Finanzergebnis

in Mio Euro	2011	2012
Sonstiges Beteiligungsergebnis	-	1
Zinsergebnis	-155	-142
Gesamt	-155	-141

Sonstiges Beteiligungsergebnis

in Mio Euro	2011	2012
Erträge aus sonstigen Beteiligungen	-	-
Übriges Beteiligungsergebnis	-	1
Gesamt	-	1

Zinsergebnis

in Mio Euro	2011	2012
Zinsen und ähnliche Erträge von Dritten ¹	34	32
Erwartete Erträge aus Fondsvermögen abzüglich Zinsaufwand für Pensionsverpflichtungen ²	1	-
Erwartete Erträge der Erstattungsansprüche (IAS 19)	4	4
Sonstige Finanzerträge	6	14
Summe Zinserträge	45	50
Zinsen an Dritte ¹	-145	-129
Sonstige Finanzaufwendungen	-55	-61
Zinsaufwand für Pensionsverpflichtungen abzüglich erwarteter Erträge aus Pensionsvermögen ²	-	-2
Summe Zinsaufwand	-200	-192
Gesamt	-155	-142

¹ Darin enthalten sind saldierte Zinserträge und Zinsaufwendungen in Höhe von jeweils 35 Mio Euro (Vorjahr: 41 Mio Euro) für bilanziell aufgerechnete Geldanlagen und Kreditaufnahmen.

² Zinsaufwand: 181 Mio Euro; erwarteter Zinsertrag: 179 Mio Euro (Vorjahr: Zinsaufwand: 179 Mio Euro; erwarteter Zinsertrag: 180 Mio Euro).

Zu den Nettoergebnissen der Bewertungskategorien nach IFRS 7 und der Überleitung zum Finanzergebnis verweisen wir auf Seite 140 des Kapitels „Berichterstattung zu Finanzinstrumenten“.

(30) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der Ertragsteueraufwand/-ertrag setzt sich wie folgt zusammen:

Ergebnis vor Steuern und Steueraufteilung

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012
Ergebnis vor Steuern	1.610	2.058
Laufende Steuern	384	532
Latente Steuern	35	-30
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	419	502
<i>Steuerquote in Prozent</i>	<i>26,0%</i>	<i>24,4%</i>

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Wesentliche Komponenten des Steueraufwands und -ertrags

in Mio Euro	2011	2012
Laufender Steueraufwand/-ertrag Berichtsjahr	455	534
Laufende Steueranpassungen für Vorjahre	-71	-2
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus temporären Differenzen	14	-50
Latenter Steueraufwand aus Verlustvorträgen	22	24
Latenter Steueraufwand aus Steueranrechnungsguthaben	2	1
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus geänderten Steuersätzen	-5	-3
Erhöhung/Verminderung der Wertberichtigung auf latente Steueransprüche	2	-2

Latenter Steueraufwand nach Bilanzpositionen

in Mio Euro	2011	2012
Immaterielle Vermögenswerte	8	-52
Sachanlagen	3	3
Finanzanlagen	-1	5
Vorräte	2	3
Andere Forderungen und Sonstige Vermögenswerte	-34	-8
Steuerliche Sonderposten	-3	-3
Rückstellungen	-10	-26
Verbindlichkeiten	44	25
Steueranrechnungsguthaben	2	1
Verlustvorträge	22	24
Wertberichtigungen	2	-2
Bilanzposten	35	-30

In der folgenden Überleitungsrechnung werden die einzelnen gesellschaftsbezogenen und mit dem jeweiligen länderspezifischen Steuersatz erstellten Überleitungsrechnungen unter Berücksichtigung von Konsolidierungsmaßnahmen zusammengefasst. Dabei wird der erwartete Steueraufwand, berechnet mit dem Steuersatz der Henkel AG & Co. KGaA (31 Prozent), auf den ausgewiesenen Steueraufwand übergeleitet.

Steuerüberleitungsrechnung

in Mio Euro	2011 restated ¹	2012
Ergebnis vor Ertragsteuern	1.610	2.058
Ertragsteuersatz (einschließlich Gewerbesteuer) der Henkel AG & Co. KGaA	31 %	31 %
Erwarteter Steueraufwand	499	638
Steuerminderungen aufgrund von abweichenden ausländischen Steuersätzen	-64	-77
Steuererhöhungen/-minderungen für Vorjahre	-61	8
Steuererhöhungen/-minderungen aufgrund von Steuersatzänderungen	-5	-3
Steuererhöhungen/-minderungen aufgrund der Bewertung von Aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge und temporäre Differenzen	2	-2
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge und sonstiger Posten	-49	-159
Steuererhöhungen/-minderungen aufgrund von Hinzurechnungen und Kürzungen für lokale Steuern	18	18
Steuererhöhungen aufgrund von Quellensteuern	20	27
Steuererhöhungen aufgrund von steuerlich nicht abzugsfähigen Aufwendungen	59	52
Ausgewiesener Steueraufwand	419	502
Steuerquote	26,0%	24,4%

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt auf Basis der Steuersätze, die in den einzelnen Ländern am Bilanztag gelten oder die bereits rechtskräftig beschlossen worden sind. In Deutschland gilt ein einheitlicher Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent zuzüglich des Solidaritätszuschlags von 5,5 Prozent. Unter Berücksichtigung der Gewerbesteuer ergibt sich ein Gesamtsteuersatz von 31 Prozent.

Aktive und Passive latente Steuern werden saldiert, wenn sie gegenüber derselben Steuerbehörde bestehen und denselben Steuergläubiger betreffen.

Der Bestand an Aktiven und Passiven latenten Steuern entfällt zum Bilanztag auf folgende Bilanzpositionen, Verlustvorträge und Steueranrechnungsguthaben:

Zuordnung der latenten Steuern

in Mio Euro	Aktive latente Steuern		Passive latente Steuern	
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012
Immaterielle Vermögenswerte	99	162	674	669
Sachanlagen	19	18	87	90
Finanzanlagen	2	6	7	14
Vorräte	39	36	5	6
Andere Forderungen und Sonstige Vermögenswerte	63	59	108	97
Steuerliche Sonderposten	-	-	46	43
Rückstellungen	522	679	8	10
Verbindlichkeiten	144	109	12	17
Steueranrechnungsguthaben	9	8	-	-
Verlustvorträge	52	27	-	-
Saldierungen	-466	-497	-466	-497
Wertberichtigungen	-18	-15	-	-
Bilanzposten	465	592	481	449

Die Aktiven latenten Steuern in der Bilanzposition „Rückstellungen“ in Höhe von 679 Mio Euro (im Vorjahr: 522 Mio Euro) resultieren hauptsächlich aus Ansatz- und Bewertungsunterschieden bei Pensionsverpflichtungen. Die auf Immaterielle Vermögenswerte entfallenden Passiven latenten Steuern in Höhe von 669 Mio Euro (Vorjahr: 674 Mio Euro) sind im Wesentlichen auf Unternehmenszusammenschlüsse, wie zum Beispiel auf den Erwerb der National Starch-Geschäfte im Jahr 2008, zurückzuführen.

Ein Überhang an Aktiven latenten Steuern wird nur insoweit angesetzt, als es wahrscheinlich ist, dass die jeweilige Gesellschaft zukünftig ausreichend positive steuerpflichtige Ergebnisse erzielen wird, mit denen die abzugsfähigen temporären Differenzen verrechnet sowie steuerliche Verlustvorträge genutzt werden können. Für steuerliche Verlustvorträge in

Höhe von 52 Mio Euro (Vorjahr: 58 Mio Euro) wurden keine latenten Steuern angesetzt, da deren Nutzung durch positive steuerliche Ergebnisse nicht wahrscheinlich ist. Von diesen Verlustvorträgen verfallen 2 Mio Euro innerhalb von einem Jahr, 1 Mio Euro innerhalb von zwei Jahren und 24 Mio Euro nach mehr als drei Jahren. Unverfallbar sind 25 Mio Euro.

Es wurden Passive latente Steuern in Höhe von 5 Mio Euro für einbehaltene Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften angesetzt, da diese Gewinne 2013 ausgeschüttet werden.

In der nachfolgenden Übersicht werden die Verfallsdaten steuerlicher Verlustvorträge und Steueranrechnungsguthaben zusammengefasst. Diese Übersicht enthält Verlustvorträge aus Veräußerungsverlusten in Höhe von 11 Mio Euro (Vorjahr: 12 Mio Euro), die unbegrenzt vortragsfähig sind.

Veräußerungsverluste unterliegen in manchen Ländern anderen Steuersätzen als operative Gewinne und können gegebenenfalls nur gegen Veräußerungsgewinne verrechnet werden.

Von den Verlustvorträgen, die nach mehr als drei Jahren verfallen, entfallen 104 Mio Euro (Vorjahr: 202 Mio Euro) auf Verlustvorträge US-amerikanischer Tochtergesellschaften für „State Taxes“ (Steuersatz circa 5 Prozent).

Eigenkapitalerhöhend wurden latente Steuern in Höhe von 124 Mio Euro (Vorjahr: eigenkapitalerhöhend 91 Mio Euro) erfasst. Diese latenten Steuern resultieren mit einem Ertrag von 135 Mio Euro aus versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten bei Pensionsverpflichtungen und mit einem Aufwand von -11 Mio Euro aus Gewinnen und Verlusten aus Cashflow Hedges.

Verfallsdaten steuerlicher Verlustvorträge und von Steueranrechnungsguthaben (Tax Credits)

in Mio Euro	Steuerliche Verlustvorträge		Steueranrechnungsguthaben	
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012
Verfallsdatum innerhalb von				
1 Jahr	9	4	-	-
2 Jahren	5	3	-	-
3 Jahren	14	-	-	-
nach 3 Jahren	254	140	9	8
Unbegrenzt vortragsfähig	104	61	-	-
Gesamt	386	208	9	8

(31) Nicht beherrschende Anteile

Hierbei handelt es sich um Gewinn- oder Verlustanteile, die anderen Gesellschaftern von konsolidierten verbundenen Unternehmen zustehen.

Die Gewinne belaufen sich auf 47 Mio Euro (Vorjahr: 33 Mio Euro); die Verluste betragen 1 Mio Euro (Vorjahr: 3 Mio Euro).

Weitere Angaben

(32) Personalaufwand und Personalstruktur

Personalaufwand¹

in Mio Euro	2011	2012
Löhne und Gehälter	2.052	2.139
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	336	356
Aufwendungen für Altersversorgung	134	148
Gesamt	2.522	2.643

¹ Ohne personalbezogene Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 92 Mio Euro (Vorjahr: 140 Mio Euro).

Jahresdurchschnittszahlen ohne Auszubildende, Werkstudenten und Praktikanten, ermittelt auf Basis der Quartale:

Personalstruktur nach Anzahl der Mitarbeiter

	2011	2012
Produktion und Technik	23.568	23.172
Marketing/Vertrieb	14.941	14.684
Forschung und Entwicklung	2.654	2.657
Verwaltung	6.590	6.273
Gesamt	47.753	46.786

(33) Aktienbasierte Vergütungsprogramme

Aktien-Optionsprogramm der Jahre 2000 bis 2004

Ziel des im Jahr 2000 bei Henkel eingeführten Aktien-Optionsprogramms war es, weltweit rund 700 Führungskräfte zusätzlich zu motivieren. Den Teilnehmern wurden Optionsrechte zum Bezug von Henkel-Vorzugsaktien gewährt, die erstmals nach Ablauf einer Wartefrist von drei Jahren ausgeübt werden konnten; die Ausübung musste innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren nach Ablauf der Wartefrist erfolgen. Das Programm wurde jährlich revolvierend aufgelegt, wobei Vorstand und Gesellschafterausschuss die jeweilige Ausstattung jährlich neu bestimmten. Im Jahr 2004 wurden letztmals Optionen ausgegeben, und zwar an die Mitglieder des Vorstands.

Die Übersicht zeigt den Bestand ausgegebener Optionsrechte und die Aktienzahl der fünften Tranche. Für alle Tranchen ist die Wartefrist bereits abgelaufen. Im Geschäftsjahr 2012 konnten letztmalig Optionen der fünften Tranche ausgeübt werden. Hierbei konnten die Begünstigten 21 Aktien je Option erwerben: 15 Aktien resultierten aus der absoluten Performance und sechs Aktien aus der relativen Performance. Die Optionsrechte für die fünfte Tranche sind am 15. Mai 2012 fristgemäß verfallen. Der Vorstand hatte für die fünfte Tranche im Jahr 2007 entschieden, von seinem Recht

Gebrauch zu machen, den an dem Programm teilnehmenden Mitarbeitern den Vorteil bei Ausübung der Optionen in bar auszuzahlen. Die fünfte Tranche wurde behandelt, als ob sie in Aktien vergütet würde. 2012 wurden letztmalig Auszahlungen zulasten des Eigenkapitals geleistet.

Optionsrechte/beziehbare Vorzugsaktien

in Stück	5. Tranche
Bestand am 1.1.2012	4.552
<i>Entspricht in Vorzugsaktien</i>	95.600
Gewährte Optionen	-
<i>Entspricht in Vorzugsaktien</i>	-
Ausgeübte Optionen ¹	4.552
<i>Entspricht in Vorzugsaktien</i>	95.600
Verwirkte Optionen	-
<i>Entspricht in Vorzugsaktien</i>	-
Verfallene Optionen	-
<i>Entspricht in Vorzugsaktien</i>	-
Bestand am 31.12.2012	-
<i>Entspricht in Vorzugsaktien</i>	-

¹ Durchschnittlicher Aktienkurs bei Ausübung: 51,24 Euro.

Global Cash Performance Units Plan (CPU-Plan)

Mit dem Ende des Aktien-Optionsprogramms nehmen die begünstigten Führungskräfte des Henkel-Konzerns (bis auf die Mitglieder des Vorstands) seit dem Jahr 2004 am Global-CPU-Plan teil, einem Programm zur Beteiligung an der Kurssteigerung der Henkel-Vorzugsaktie. In Abhängigkeit vom Erreichen bestimmter Zielvorgaben werden Cash Performance Units (CPUs) gewährt. Sie räumen den Begünstigten das Recht ein, zu einem festgelegten Zeitpunkt einen Barausgleich zu erhalten. Die CPUs werden unter der Bedingung gewährt, dass der Begünstigte drei Jahre bei der Henkel AG & Co. KGaA oder einer ihrer Tochtergesellschaften in einer zur Teilnahme an dem Programm berechtigenden Hierarchiestufe ungekündigt beschäftigt ist. Diese Mindestbeschäftigungsdauer bezieht sich auf das Kalenderjahr der Gewährung der CPUs und die darauf folgenden zwei Kalenderjahre.

Bemessungskriterium für die Anzahl der gewährten CPUs ist neben der Hierarchiestufe die Erreichung von im Voraus festgelegten Zielgrößen. Für die bisherigen Zyklen sind dies das betriebliche Ergebnis (EBIT) und der Jahresüberschuss nach nicht beherrschenden Anteilen. Der Wert einer CPU entspricht dem Durchschnittskurs der Henkel-Vorzugsaktie jeweils 20 Börsenhandelstage nach der dem Performance-Zeitraum folgenden Hauptversammlung. Im Fall von außergewöhnlichen Kurssteigerungen besteht eine Obergrenze (Cap).

Der Gesamtwert der den Führungskräften gewährten CPUs wird an jedem Bilanztag neu ermittelt und als Personalaufwand über den Zeitraum der Leistungserbringung durch den Begünstigten verteilt. Die sechste, im Jahr 2009 ausgegebene Tranche kam im Juli 2012 zur Auszahlung. Weltweit waren zum 31. Dezember 2012 473.572 CPUs (Vorjahr: 551.718 CPUs) aus der siebten, im Jahr 2010 ausgegebenen Tranche (Aufwand: 9,9 Mio Euro), 411.736 CPUs (Vorjahr: 456.754 CPUs) aus der achten, im Jahr 2011 ausgegebenen Tranche (Aufwand: 8,6 Mio Euro) und 492.938 CPUs aus der neunten, im Berichtsjahr ausgegebenen Tranche (Aufwand: 10,3 Mio Euro) zu berücksichtigen. Dies führte im Berichtsjahr zu einer Zuführung des Aufwands von 28,8 Mio Euro (Vorjahr: 20,9 Mio Euro). Die entsprechende Rückstellung beläuft sich auf 57,2 Mio Euro (Vorjahr: 41,0 Mio Euro).

Cash-Performance-Units-Programm

Mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2010 einschließlich wurde das Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands geändert. Seit 2010 erhalten die Vorstandsmitglieder als Long Term Incentive (LTI) eine variable, auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Barvergütung, die von der zukünftigen Steigerung des EPS in einem Zeitraum von drei Jahren (Performance-Zeitraum) abhängt (Details finden Sie im Vergütungsbericht auf den Seiten 33 bis 41).

In den Geschäftsjahren 2005 bis 2009 erhielten die Mitglieder des Vorstands ein LTI in Form einer aktienkursbasierten Vergütung. Hiernach erhielten die Mitglieder des Vorstands für ein Geschäftsjahr (= Tranche) in Abhängigkeit von der in einem Zeitraum von drei Jahren (Performance-Zeitraum) erzielten absoluten Kurssteigerung und der Steigerung des Ergebnisses je Henkel-Vorzugsaktie (EPS) den Geldwert von insgesamt bis zu 10.800 Henkel-Vorzugsaktien – sogenannte Cash Performance Units. Nach Ablauf des Performance-Zeitraums werden die konkrete Anzahl und der Wert der Cash Performance Units ermittelt und der daraus resultierende Tranchenertrag in bar ausgezahlt. Als Eigeninvestment muss jedes an einer Tranche teilnehmende Mitglied des Vorstands Henkel-Vorzugsaktien im Wert von 25 Prozent des (Brutto-) Tranchenertrags erwerben und diese in ein Sperrdepot mit fünfjähriger Verfügungsbeschränkung einlegen.

Bei einer absoluten Kurssteigerung im Performance-Zeitraum von mindestens 15 Prozent beziehungsweise 21 Prozent oder 30 Prozent werden jedem Teilnehmer 1.800 beziehungsweise 3.600 oder 5.400 Cash Performance Units zugeteilt. Zur Berechnung der Kurssteigerung wird der Durchschnittskurs im Januar des Jahres der Ausgabe einer Tranche mit dem Durchschnittskurs im Januar des dritten auf das Ausgabejahr folgenden Geschäftsjahres (Referenzkurs) verglichen. Wird im Performance-Zeitraum das Ergebnis je Vorzugsaktie um mindestens 15 Prozent beziehungsweise 21 Prozent oder 30 Prozent gesteigert, werden jedem Teilnehmer weitere 1.800 beziehungsweise 3.600 oder 5.400 Cash Performance Units zugeteilt. Zur Berech-

nung der Steigerung des Ergebnisses je Vorzugsaktie wird das Ergebnis je Vorzugsaktie des vor dem Ausgabejahr liegenden Geschäftsjahres mit dem des zweiten auf das Ausgabejahr folgenden Geschäftsjahres verglichen. Für die Berechnung der Steigerung sind jeweils die in den uneingeschränkt testierten und gebilligten Konzernabschlüssen der betreffenden Geschäftsjahre ausgewiesenen – um Sondereinflüsse bereinigten – Ergebnisse je Vorzugsaktie maßgebend.

Der Geldwert einer Cash Performance Unit entspricht grundsätzlich dem Referenzkurs der Henkel-Vorzugsaktie. Im Fall von außergewöhnlichen Kurssteigerungen besteht eine Obergrenze.

Der Basiskurs für die Tranche 2009 betrug 21,78 Euro. Bei der Bemessung der Rückstellung im Jahr der Ausgabe einer solchen Tranche wurde von einer mittleren Zielerreichung ausgegangen; in den Folgejahren wurden die anteiligen Rückstellungen der in den Vorjahren begebenen laufenden Tranchen auf Basis aktueller Zahlen angepasst. Die Rückstellung für die noch laufende Tranche aus diesem mit Wirkung für 2009 beendeten Programm wurde im Berichtsjahr abgewickelt (Vorjahr: 1,9 Mio Euro).

(34) Angaben zur Konzernsegmentberichterstattung

Im Rahmen der Konzernsegmentberichterstattung werden die Aktivitäten des Henkel-Konzerns nach Unternehmensbereichen und darüber hinaus nach Regionen abgegrenzt. Diese Aufgliederung entspricht der internen Steuerung des operativen Geschäfts sowie der Berichterstattung im Henkel-Konzern.

Unternehmensbereiche

Die Aktivitäten des Henkel-Konzerns sind gekennzeichnet durch die berichteten Segmente Laundry & Home Care, Beauty Care und Adhesive Technologies (Klebstoffe für Handwerker und Konsumenten sowie Industrieklebstoffe).

Laundry & Home Care

Der Unternehmensbereich ist weltweit im Markenartikelgeschäft für Wasch- und Reinigungsmittel tätig. Das Geschäftsfeld Waschmittel umfasst neben Universal- und Spezialwaschmitteln auch Weichspüler, Waschkraftverstärker und Wäschepflegemittel. Im Produktportfolio der Reinigungsmittel finden sich Hand- und Maschinengeschirrspülmittel, Reiniger für Bad und WC sowie Haushalts-, Glas- und Spezialreiniger. Daneben bieten wir in ausgewählten Regionen Luftfrischer sowie Insektizide für den Haushalt an.

Beauty Care

Der Unternehmensbereich Beauty Care ist weltweit tätig im Markenartikelgeschäft, das die Bereiche Haarpflege, Haarcolorationen, Haarstyling, Körperpflege, Hautpflege und Mundpflege umfasst, sowie im Friseurgeschäft.

Adhesive Technologies (Klebstoffe für Konsumenten, Handwerk und Bau sowie Industrieklebstoffe)

Der Unternehmensbereich Adhesive Technologies besteht aus fünf markt- und kundenfokussierten strategischen Geschäftsfeldern.

Im Geschäftsfeld Klebstoffe für Konsumenten, Handwerk und Bau vertreiben wir ein breites Sortiment an Markenprodukten für private und handwerkliche Endanwender. Auf den vier internationalen Markenplattformen Loctite, Pritt, Pattex und Ceresit bieten wir zielgruppengerechte Systemlösungen für Haushalt, Schule und Büro, Heim- und Handwerker sowie für die Bauwirtschaft.

Im Geschäftsfeld Transport und Metall bündeln wir das Geschäft mit großen internationalen Kunden der Automobil- und Metall verarbeitenden Industrie. Wir bieten unseren Kunden maßgeschneiderte Systemlösungen und spezialisierten technischen Service über die gesamte Wertschöpfungskette an – vom bandbeschichteten Stahl bis zur Endmontage von Kraftfahrzeugen.

Unsere Kunden im Geschäftsfeld Allgemeine Industrie sind Hersteller aus einer Vielzahl von Branchen – von der Haushaltsgeräte- bis zur Windkraftindustrie. Unser Produktportfolio umfasst neben den Loctite-Produkten für die industrielle Instandhaltung auch ein breit gefächertes Sortiment von Dichtstoffen und Systemlösungen zur Oberflächenbehandlung sowie Spezialklebstoffe.

Im Geschäftsfeld Verpackungs-, Konsumgüter- und Konstruktionsklebstoffe zählen sowohl große internationale Firmen als auch mittlere und kleine Hersteller der Konsumgüter- und Möbelindustrie zu unseren Kunden. Die konsequente Nutzung unserer Größenvorteile erlaubt das Angebot von attraktiven Lösungen für Standard- und Volumen Anwendungen.

Im Geschäftsfeld Elektronik bieten wir unseren Kunden aus der Elektronikindustrie weltweit eine breite Palette von innovativen Hightech-Klebstoffen und Lötmaterialien für die Fertigung von Mikrochips und Elektronikbaugruppen an.

Grundsätze der Konzernsegmentberichterstattung

Bei der Ermittlung der Segmentergebnisse sowie der Vermögenswerte und Schulden werden grundsätzlich dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie für den Konzernabschluss angewandt. Das operative Vermögen in Fremdwährung wurde zu Durchschnittskursen berechnet.

Der Konzern misst den Erfolg seiner Segmente anhand einer Segmentergebnisgröße, die in der internen Steuerung und Berichterstattung als „bereinigter EBIT“ bezeichnet wird. Das betriebliche Ergebnis (EBIT) wird für diese Zwecke um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen bereinigt.

Von den Restrukturierungsaufwendungen entfallen 25 Mio Euro auf den Unternehmensbereich Laundry & Home Care, 32 Mio Euro auf den Unternehmensbereich Beauty Care und 55 Mio Euro auf den Unternehmensbereich Adhesive Technologies.

Zur Überleitung auf den Henkel-Konzern werden unter Corporate die Aufwendungen für die Konzernsteuerung sowie die Aufwendungen und Erträge, die nicht den einzelnen Unternehmensbereichen zugeordnet werden, zusammengefasst.

Erlöse zwischen den Segmenten bestehen nur in unwesentlicher Höhe und werden daher nicht gesondert ausgewiesen. Operative Vermögenswerte, Rückstellungen und Verbindlichkeiten werden entsprechend ihrer Nutzung beziehungsweise Entstehung den Segmenten zugeordnet. Bei Nutzung durch beziehungsweise Entstehung in mehreren Segmenten erfolgt eine Zuordnung auf Basis angemessener Schlüssel.

Im Hinblick auf die Informationen über geografische Regionen werden die Umsätze den Ländern nach dem Herkunftslandprinzip zugerechnet; die langfristigen Vermögenswerte werden entsprechend dem Sitz der jeweiligen Landesgesellschaft zugeordnet.

Überleitung vom operativen Vermögen /
eingesetzten Kapital zu den Bilanzwerten

in Mio Euro	Operatives Vermögen		Bilanzwerte	Operatives Vermögen		Bilanzwerte
	Jahresdurchschnitt ¹ 2011 restated ⁴	31.12.2011 restated ⁴	31.12.2011 restated ⁴	Jahresdurchschnitt ¹ 2012	31.12.2012	31.12.2012
Geschäftswerte zu Buchwerten	6.361	6.713	6.713	6.774	6.661	6.661
Übrige Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (gesamt)	4.192	4.319	4.319	4.377	4.298	4.298
Latente Steuern	-	-	465	-	-	592
Vorräte	1.588	1.550	1.550	1.619	1.478	1.478
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an Fremde	2.110	2.001	2.001	2.238	2.021	2.021
Konzerninterne Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	799	911	-	712	709	-
Andere Vermögenswerte und Steuererstattungsansprüche ²	367	339	1.408	370	304	3.199
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente			1.980			1.238
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte			51			38
Operatives Bruttovermögen / Aktiva gesamt	15.417	15.834	18.487	16.090	15.471	19.525
- Operative Verbindlichkeiten	4.625	4.687	-	4.826	5.007	-
Davon:						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an Fremde	2.460	2.411	2.411	2.661	2.647	2.647
Konzerninterne Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	799	911	-	712	709	-
Andere Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten ² (finanziell und nicht finanziell)	1.366	1.365	1.595	1.453	1.651	1.893
Operatives Vermögen	10.791	11.147	-	11.265	10.464	-
- Geschäftswerte zu Buchwerten	6.361	-	-	6.774	-	-
+ Geschäftswerte zu Anschaffungswerten ³	6.770	-	-	7.260	-	-
Eingesetztes Kapital	11.200	-	-	11.751	-	-

¹ Jahresdurchschnitt aus zwölf Monatswerten gebildet.² Für die Ermittlung des operativen Vermögens werden jeweils nur die der betrieblichen Sphäre zuzurechnenden Posten berücksichtigt.³ Vor Verrechnung mit kumulierten Wertminderungen (Impairment) gemäß IFRS 3.79(b).⁴ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

(35) Angaben zum Ergebnis je Aktie (Earnings per Share)

Ergebnis je Aktie

in Mio Euro (gerundet)	2011 restated ⁵	2012
Ergebnis nach nicht beherrschenden Anteilen	1.161	1.510
Dividenden Stammaktien	203	242
Dividenden Vorzugsaktien	139	166
Gesamte Dividende	342	408
Einbehaltener Gewinn Stammaktien	490	659
Einbehaltener Gewinn Vorzugsaktien	329	443
Einbehaltener Gewinn	819	1.102
Anzahl der Stammaktien	259.795.875	259.795.875
Dividende je Stammaktie in Euro	0,78	0,93 ⁴
<i>Davon Vorabdividende je Stammaktie in Euro¹</i>	<i>0,02</i>	<i>0,02</i>
Einbehaltener Gewinn je Stammaktie in Euro	1,89	2,54
EPS je Stammaktie in Euro	2,67	3,47
Anzahl der im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien ²	174.309.407	174.460.902
Dividende je Vorzugsaktie in Euro	0,80	0,95 ⁴
<i>Davon Vorzugsdividende je Vorzugsaktie in Euro¹</i>	<i>0,04</i>	<i>0,04</i>
Einbehaltener Gewinn je Vorzugsaktie in Euro	1,89	2,54
EPS je Vorzugsaktie in Euro	2,69	3,49
Anzahl Stammaktien	259.795.875	259.795.875
Dividende je Stammaktie in Euro	0,78	0,93 ⁴
<i>Davon Vorabdividende je Stammaktie in Euro¹</i>	<i>0,02</i>	<i>0,02</i>
Einbehaltener Gewinn je Stammaktie in Euro (nach Verwässerungseffekt)	1,88	2,54
EPS verwässert je Stammaktie in Euro	2,66	3,47
Anzahl der potenziell im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien ³	174.467.626	174.473.723
Dividende je Vorzugsaktie in Euro	0,80	0,95 ⁴
<i>Davon Vorzugsdividende je Vorzugsaktie in Euro¹</i>	<i>0,04</i>	<i>0,04</i>
Einbehaltener Gewinn je Vorzugsaktie in Euro (nach Verwässerungseffekt)	1,88	2,54
EPS verwässert je Vorzugsaktie in Euro	2,68	3,49

¹ Siehe Konzernlagebericht, „Corporate Governance“, „Einteilung Grundkapital/Aktionärsrechte“ auf Seite 26.² Gewichteter Jahresdurchschnitt der Vorzugsaktien (Rückkaufprogramm Henkel).³ Gewichteter Jahresdurchschnitt der Vorzugsaktien (korrigiert um potenzielle Zahl der Aktien nach Aktien-Optionsprogramm).⁴ Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 15. April 2013.⁵ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).**(36) Angaben zur Konzernkapitalflussrechnung**

Die Kapitalflussrechnung wird gemäß IAS 7 „Cashflow Statement“ erstellt. Sie legt die Zahlungsströme offen, um Herkunft und Verwendung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente darzustellen. Sie unterscheidet dabei zwischen Mittelveränderungen aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit. Der Finanzmittelfonds enthält Kassenbestände, Schecks sowie Guthaben bei Kreditinstituten und sonstige finanzielle Vermögenswerte mit einer Restlaufzeit von nicht mehr als drei Monaten. Im Finanzmittelfonds werden daher insoweit Wertpapiere ausgewiesen, als diese kurzfristig verfügbar sind und nur einem

unwesentlichen Kursänderungsrisiko unterliegen. Wie im Vorjahr entspricht der Finanzmittelfonds dem Bilanzposten „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“. Effekte der Währungsumrechnung werden bei der Berechnung bereinigt. In einigen Ländern bestehen administrative Hürden, finanzielle Mittel an das Mutterunternehmen zu transferieren.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wird ermittelt, indem zunächst das betriebliche Ergebnis um nicht zahlungswirksame Größen wie die Abschreibungen/Wertminderungen (Impairment)/Zuschreibungen zu Immateriellen Vermögenswerten und zum Sachanlagevermögen bereinigt wird, ergänzt um die Veränderungen der Rückstellungen sowie die

Veränderungen der sonstigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und des Netto-Umlaufvermögens. Die Auszahlungen für Ertragsteuern werden im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ergibt sich zum einen aus dem Mittelabfluss für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen, Tochterunternehmen und sonstige Geschäftseinheiten sowie „at-equity“ bilanzierte Beteiligungen und gemeinschaftlich geführte Unternehmen. Zum anderen wird hier der Mittelzufluss aus der Veräußerung von Immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen sowie von Tochterunternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten ausgewiesen. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit ist im Berichtsjahr geprägt durch den Mittelabfluss für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen in Höhe von -422 Mio Euro (Vorjahr: -393 Mio Euro) sowie die Abflüsse für die Erwerbe von Tochterunternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten in Höhe von -113 Mio Euro (Vorjahr: -4 Mio Euro). Diese betreffen die im Kapitel „Akquisitionen und Divestments“ auf den Seiten 111 und 112 dargestellten Akquisitionen.

Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit werden die gezahlten und erhaltenen Zinsen und Dividenden, die Veränderung der Finanzschulden und der Pensionsrückstellungen sowie die Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen und Sonstige Finanzierungsvorgänge ausgewiesen. Die Veränderung der Finanzschulden enthält eine Vielzahl von Zahlungsmittelzuflüssen und -abflüssen insbesondere aus der Aufnahme und Tilgung kurzfristiger Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. In den Sonstigen Finanzierungsvorgängen sind Auszahlungen für den Erwerb von Wertpapieren und Terminanlagen in Höhe von -1.849 Mio Euro (Vorjahr: 10 Mio Euro) enthalten.

Der Free Cashflow ist eine Größe, die zeigt, welcher Cashflow für Akquisitionen und Dividendenzahlungen sowie für die Rückführung von Fremdfinanzierungen und für Zuführungen an Pensionsfonds tatsächlich verfügbar ist.

(37) Haftungsverhältnisse

Aufteilung

in Mio Euro	31.12.2011	31.12.2012
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen	8	5

(38) Sonstige nicht bilanzielle Verpflichtungen

Operating-Leasingverhältnisse im Sinn von IAS 17 umfassen sämtliche Formen der Nutzungsüberlassung von Vermögenswerten einschließlich Miet- und Pachtverträgen. Die Verpflichtungen aus Operating-Leasingverträgen werden mit der Summe der Beträge ausgewiesen, die bis zum frühesten Kündigungstermin anfallen. Ausgewiesen sind Nominalwerte. Sie stellen sich zum 31. Dezember 2012 wie folgt dar:

Operating-Leasingverpflichtungen

in Mio Euro	31.12.2011	31.12.2012
Fälligkeit im Folgejahr	59	71
Fälligkeit zwischen 1 bis 5 Jahren	118	127
Fälligkeit über 5 Jahre	35	33
Gesamt	212	231

Im Lauf des Geschäftsjahres 2012 sind Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen in Höhe von 66 Mio Euro (Vorjahr: 67 Mio Euro) angefallen.

Die Verpflichtungen aus Bestellungen für Sachanlagen beliefen sich Ende 2012 auf 39 Mio Euro (Vorjahr: 52 Mio Euro).

Aus Verträgen über Kapitalerhöhungen und Anteilerwerbe, die vor dem 31. Dezember 2012 geschlossen wurden, resultieren zum Bilanztag Zahlungsverpflichtungen in Höhe von 0 Mio Euro (Vorjahr: 7 Mio Euro).

(39) Stimmrechtsmitteilungen, Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen („Related Parties“)

Nahestehende Unternehmen und Personen im Sinn des IAS 24 („Related Party Disclosures“) sind juristische oder natürliche Personen, die auf die Henkel AG & Co. KGaA und deren Tochterunternehmen Einfluss nehmen können oder der Kontrolle oder einem maßgeblichen Einfluss durch die Henkel AG & Co. KGaA beziehungsweise deren Tochterunternehmen unterliegen. Dazu gehören insbesondere die Mitglieder des Aktienbindungsvertrags Henkel, die nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen, mit denen Henkel ein Beteiligungsverhältnis hat, die assoziierten Unternehmen sowie die Organmitglieder der Henkel AG & Co. KGaA, deren Bezüge dem Vergütungsbericht im Lagebericht (Seiten 33 bis 41) zu entnehmen sind. Darüber hinaus sind der Henkel Trust e.V. sowie der Metzler Trust e.V. nahestehende Personen im Sinn von IAS 24.

Angaben gemäß Paragraf 160 Absatz 1 Nummer 8 Aktiengesetz (AktG):

Der Gesellschaft ist mitgeteilt worden, dass der Stimmrechtsanteil der Mitglieder des Aktienbindungsvertrags Henkel zum 13. Dezember 2012 insgesamt 53,65 Prozent der Stimmrechte (139.380.672 Stimmen) an der Henkel AG & Co. KGaA beträgt und gehalten wird von

- 115 Mitgliedern der Familien der Nachfahren des Unternehmensgründers Fritz Henkel,
- vier von Mitgliedern dieser Familien gegründeten Stiftungen,
- fünf von Mitgliedern dieser Familien gegründeten Gesellschaften mit beschränkter Haftung, zehn GmbH & Co. KGs und einer KG

aufgrund eines Aktienbindungsvertrags gemäß Paragraf 22 Absatz 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), wobei die von den fünf Gesellschaften mit beschränkter Haftung, zehn GmbH & Co. KGs und der einen KG gehaltenen Anteile in Höhe von insgesamt rund 14,57 Prozent (37.855.789 Stimmrechte) den Mitgliedern der Familie, die diese Gesellschaften kontrollieren, auch nach Paragraf 22 Absatz 1 Nummer 1 WpHG zugerechnet werden.

Dr. Christoph Henkel, Großbritannien, überschreitet mit Stimmrechten aus 13.661.234 Stammaktien der Henkel AG & Co. KGaA (entsprechend 5,26 Prozent) die Schwelle von 5 Prozent der Stimmrechtsanteile an der Henkel AG & Co. KGaA. Auch bei Hinzurechnung der mit Nießbrauchverträgen ausdrücklich eingeräumten Stimmrechte besteht für kein weiteres Mitglied des Aktienbindungsvertrags die Verpflichtung zur Mitteilung des Erreichens beziehungsweise Überschreitens der Schwelle von 3 Prozent oder mehr der Stimmrechtsanteile an der Henkel AG & Co. KGaA.

Bevollmächtigte der Mitglieder des Aktienbindungsvertrags Henkel ist Dr. Simone Bagel-Trah, Düsseldorf.

Die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, und assoziierten Unternehmen werden in den Textziffern 3 und 18 angegeben.

Der Henkel Trust e.V. sowie der Metzler Trust e.V. halten im Rahmen von sogenannten Contractual Trust Arrangements (CTA) das Vermögen zur Deckung der Pensionsverpflichtungen in Deutschland. Die gegenüber dem Henkel Trust e.V. bestehende Forderung auf Erstattung verauslagter Rentenzahlungen an Pensionäre wird in den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten (Textziffer 3 auf Seite 125) ausgewiesen. Die Forderung ist nicht verzinslich.

Die Henkel AG & Co. KGaA hat die Aufwendungen für die Verlängerung des Nutzungsrechts um 30 Jahre für die Ruhestätte des Firmengründers Fritz Henkel übernommen (75.000 Euro).

(40) Inanspruchnahme von Befreiungsvorschriften

Die folgenden in den Konzernabschluss der Henkel AG & Co. KGaA einbezogenen deutschen Gesellschaften haben im Geschäftsjahr 2012 von Befreiungsvorschriften Gebrauch gemacht:

- Elch GmbH, Leverkusen (Paragraf 264 Absatz 3 HGB),
- Schwarzkopf Henkel Production Europe GmbH & Co. KG, Düsseldorf (Paragraf 264b HGB),
- Henkel Loctite-KID GmbH, Hagen (Paragraf 264 Absatz 3 HGB).

Die niederländische Gesellschaft Henkel Nederland B.V., Nieuwegein, hat von der Befreiungsvorschrift gemäß Artikel 2:403 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuchs (Civil Code of the Netherlands) Gebrauch gemacht.

(41) Bezüge der Gremien

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses der Henkel AG & Co. KGaA beliefen sich auf 1.580.000 Euro zuzüglich Umsatzsteuer (Vorjahr: 1.515.500 Euro) beziehungsweise auf 2.350.000 Euro (Vorjahr: 2.295.205 Euro). Die Gesamtbezüge (Paragraf 285 Nummer 9a HGB beziehungsweise Paragraf 314 Absatz 1 Nummer 6a HGB) des Vorstands beziehungsweise der Mitglieder des Vorstands der Henkel Management AG betragen 25.309.802 Euro (Vorjahr: 21.992.191 Euro). Für die Pensionsverpflichtungen gegenüber ehemaligen Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführung der Henkel KGaA und den ehemaligen Geschäftsführern der Rechtsvorgängerin und deren Hinterbliebenen sind 90.881.294 Euro (Vorjahr: 80.208.248 Euro) zurückgestellt. Die Gesamtbezüge (Paragraf 285 Nummer 9b HGB beziehungsweise Paragraf 314 Absatz 1 Nummer 6b HGB) dieses Personenkreises betragen im Berichtsjahr 7.041.167 Euro (Vorjahr: 6.332.108 Euro). Bezüglich der Bezüge der Gremien im Übrigen verweisen wir auf den geprüften Vergütungsbericht auf den Seiten 33 bis 41.

(42) Entsprechenserklärung zum Corporate Governance Kodex

Im März 2012 haben der Vorstand der Henkel Management AG sowie der Aufsichtsrat und Gesellschafterausschuss der Henkel AG & Co. KGaA gemäß Paragraf 161 Aktiengesetz (AktG) eine gemeinsame Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet. Sie wurde auf der Internetseite der Gesellschaft den Aktionären dauerhaft zugänglich gemacht: www.henkel.de/ir

(43) Konzerngesellschaften und Beteiligungen

Die Angaben zum Anteilsbesitz der Henkel AG & Co. KGaA und des Henkel-Konzerns, die Teil dieses Abschlusses sind, erfolgen in einer Anlage zum Anhang, die in die gedruckte Version des Geschäftsberichts nicht mit aufgenommen ist. Die Anlage mit den Angaben zum Anteilsbesitz ist bei den zum elektronischen Bundesanzeiger eingereichten Rechnungslegungsunterlagen enthalten und kann über diesen oder bei der Hauptversammlung eingesehen werden. Zusätzlich finden Sie die Angaben zum Anteilsbesitz in der Online-Version des Geschäftsberichts auf der Internetseite www.henkel.de/ir

(44) Honorare und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

Die für Dienstleistungen des Abschlussprüfers KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie der Gesellschaften des weltweiten KPMG-Verbunds für die Geschäftsjahre 2011 und 2012 im Konzern berechneten Gesamthonorare betragen:

Art der Honorare

in Mio Euro	2011	davon Deutschland	2012	davon Deutschland
Abschlussprüfungen	7,7	1,3	7,0	1,3
Andere Bestätigungsleistungen	1,4	0,3	1,5	0,4
Steuerberatungsleistungen	0,6	0,1	0,9	0,3
Sonstige Leistungen	0,8	0,7	0,2	0,1
Gesamt	10,5	2,4	9,6	2,1

Der Posten „Abschlussprüfungen“ enthält die Honorare samt Auslagen für die Abschlussprüfung des Konzerns sowie der gesetzlich vorgeschriebenen Abschlüsse der Henkel AG & Co. KGaA und ihrer Verbundenen Unternehmen. Die Honorare für andere Bestätigungsleistungen umfassen überwiegend die Durchführung der prüferischen Durchsicht der Quartalsfinanzberichte. Der Posten „Steuerberatungsleistungen“ umfasst Honorare für die Unterstützung bei Steuerfragen sowie die Durchführung sogenannter Tax-Compliance-Arbeiten bei ausländischen Verbundenen Unternehmen. Die Sonstigen Leistungen umfassen überwiegend projektbezogene Beratungsleistungen.

Düsseldorf, 28. Januar 2013

Henkel Management AG,
persönlich haftende Gesellschafterin
der Henkel AG & Co. KGaA

Der Vorstand
Kasper Rorsted,
Jan-Dirk Auris, Carsten Knobel, Kathrin Menges,
Bruno Piacenza, Hans Van Bylen

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk haben wir wie folgt erteilt:

„Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
An die Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf

Vermerk zum Konzernabschluss

Wir haben den beigefügten Konzernabschluss der Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf, und ihrer Tochtergesellschaften – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2012, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und Konzernkapitalflussrechnung für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr sowie aus dem Konzernanhang – geprüft.

Verantwortung der persönlich haftenden Gesellschafterin für den Konzernabschluss

Die persönlich haftende Gesellschafterin der Henkel AG & Co. KGaA ist verantwortlich für die Aufstellung dieses Konzernabschlusses. Diese Verantwortung umfasst, dass dieser Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften aufgestellt wird und unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Die persönlich haftende Gesellschafterin ist auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachtet, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Verantwortung des Abschlussprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Konzernabschluss abzugeben. Wir haben unsere Abschlussprüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Abschlussprüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen ist.

Eine Abschlussprüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers. Dies schließt

die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung eines Konzernabschlusses, der ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Konzerns abzugeben. Eine Abschlussprüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden und der Vertretbarkeit der von der persönlich haftenden Gesellschafterin ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernabschlusses zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Henkel-Konzerns zum 31. Dezember 2012 sowie der Ertragslage für das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vermerk zum Konzernlagebericht

Wir haben den beigefügten Konzernlagebericht der Henkel AG & Co. KGaA geprüft. Die persönlich haftende Gesellschafterin der Henkel AG & Co. KGaA ist verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 2 HGB und unter Beachtung der für die Prüfung von Konzernlageberichten vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung des Konzernlageberichts so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Konzernlagebericht mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Abschlussprüfung gewonnenen

Erkenntnissen in Einklang steht, insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung des Konzernlageberichts zu keinen Einwendungen geführt hat.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts gewonnenen Erkenntnisse steht der Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Henkel-Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 28. Januar 2013

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Prof. Dr. Kai C. Andrejewski
Wirtschaftsprüfer

Michael Gewehr
Wirtschaftsprüfer“

Vorschlag für die Feststellung des Jahresabschlusses und für die Verwendung des Bilanzgewinns der Henkel AG & Co. KGaA

Es wird vorgeschlagen, den Jahresabschluss in der vorgelegten Fassung festzustellen und den Bilanzgewinn in Höhe von 593.788.240,84 Euro für das Geschäftsjahr 2012 wie folgt zu verwenden:

- | | | |
|----|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| a) | Zahlung einer Dividende von 0,93 Euro je Stammaktie
(Stück 259.795.875) | = 241.610.163,75 Euro |
| b) | Zahlung einer Dividende von 0,95 Euro je Vorzugsaktie
(Stück 178.162.875) | = 169.254.731,25 Euro |
| c) | Vortrag des verbleibenden Betrags von
auf neue Rechnung (Gewinnvortrag) | = 182.923.345,84 Euro |

593.788.240,84 Euro

Eigene Aktien sind gemäß Paragraf 71 Aktiengesetz nicht dividendenberechtigt. Der aus dem Bilanzgewinn auf die von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Hauptversammlung gehaltenen eigenen Aktien entfallende Betrag wird auf neue Rechnung vorgetragen. Da sich bis zur Hauptversammlung die Zahl der eigenen Aktien ändern kann, wird der Hauptversammlung ein entsprechend angepasster Gewinnvorschlag unterbreitet, der unverändert eine Ausschüttung von 0,93 Euro je dividendenberechtigte Stammaktie beziehungsweise von 0,95 Euro je dividendenberechtigte Vorzugsaktie bei entsprechender Anpassung des auf neue Rechnung vorzutragenden Betrags vorsieht.

Düsseldorf, 28. Januar 2013

Henkel Management AG
(persönlich haftende Gesellschafterin
der Henkel AG & Co. KGaA)

Der Vorstand

Jahresabschluss Henkel AG & Co. KGaA Kurzfassung *

Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio Euro	2011	2012
Umsatzerlöse	3.424	3.410
Kosten der umgesetzten Leistungen	-2.426	-2.337
Bruttoergebnis vom Umsatz	998	1.073
Vertriebs-, Forschungs- und Verwaltungsaufwendungen	-1.331	-1.317
Übrige Erträge (Saldo)	442	359
Betriebliches Ergebnis	109	115
Finanzergebnis	-6	458
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	103	573
Veränderung der Sonderposten mit Rücklageanteil	11	10
Außerordentliches Ergebnis	-	-
Ergebnis vor Steuern	114	583
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-82	8
Jahresüberschuss	32	591
Gewinnvortrag	304	3
Einstellung in andere Gewinnrücklagen/Entnahme aus anderen Gewinnrücklagen	9	-
Bilanzgewinn¹	345	594

¹ Gewinn- und Verlustrechnung gerundet; Bilanzgewinn 2011: 345.171.082,50 Euro; Bilanzgewinn 2012: 593.788.240,84 Euro.

Bilanz

in Mio Euro	2011	2012
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	660	649
Finanzanlagen	7.185	7.302
Anlagevermögen	7.845	7.951
Vorräte	233	225
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände/Rechnungsabgrenzungsposten	1.591	1.697
Wertpapiere	309	1.488
Flüssige Mittel	1.389	423
Umlaufvermögen	3.522	3.833
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	2	304
Aktiva insgesamt	11.369	12.088
Eigenkapital	5.204	5.458
Sonderposten mit Rücklageanteil	139	129
Rückstellungen	762	623
Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzungsposten	5.264	5.878
Passiva insgesamt	11.369	12.088

* Der vollständige, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers versehene Jahresabschluss der Henkel AG & Co. KGaA ist beim Unternehmensregister zugänglich sowie im Internet unter www.henkel.de/ir. Er kann als Sonderdruck bei der Henkel AG & Co. KGaA angefordert werden.

Versicherung der persönlich haftenden Gesellschafterin

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und der Lage des Konzerns so dargestellt ist, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Düsseldorf, 28. Januar 2013

Henkel Management AG
Der Vorstand
Kasper Rorsted,
Jan-Dirk Auris, Carsten Knobel, Kathrin Menges,
Bruno Piacenza, Hans Van Bylen

Gremien der Henkel AG & Co. KGaA

Gremien/Mitgliedschaften im Sinn des Paragraphen 125 Absatz 1 Satz 5 Aktiengesetz (Stand Januar 2013)

Ehrenvorsitzender der Henkel-Gruppe: **Dipl.-Ing. Albrecht Woeste**

Aufsichtsrat der Henkel AG & Co. KGaA

Dr. rer. nat. Simone Bagel-Trah

Vorsitzende,
Unternehmerin, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1969
Mitglied seit: 14.4.2008

Mitgliedschaften:

Henkel Management AG (Vorsitz)¹
Henkel AG & Co. KGaA (Gesellschafterausschuss,
Vorsitz)²

Heraeus Holding GmbH¹

Winfried Zander*

stellvertretender Vorsitzender,
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der
Henkel AG & Co. KGaA und Vorsitzender des
Betriebsrats der Henkel AG & Co. KGaA,
Standort Düsseldorf

Geburtsjahr: 1954
Mitglied seit: 17.5.1993

Jutta Bernicke*

Mitglied des Betriebsrats der
Henkel AG & Co. KGaA, Standort Düsseldorf

Geburtsjahr: 1962
Mitglied seit: 14.4.2008

Dr. rer. nat. Kaspar von Braun

Astrophysiker, München

Geburtsjahr: 1971
Mitglied seit: 19.4.2010

Boris Canessa

(seit 16.4.2012)
Unternehmer, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1963
Mitglied seit: 16.4.2012

Mitgliedschaft:

Wilhelm von Finck Deutsche Family Office AG¹

Johann-Christoph Frey

(bis 16.4.2012)
Unternehmer, Klosters

Geburtsjahr: 1955
Mitglied ab: 23.9.2009

Ferdinand Groos

(seit 16.4.2012)
Managing Partner, Cryder Capital Partners LLP,
London

Geburtsjahr: 1965
Mitglied seit: 16.4.2012

Béatrice Guillaume-Grabisch

(seit 16.4.2012)
Chief Executive Officer Beverage Partners
Worldwide (Europe) S.A., Zürich

Geburtsjahr: 1964
Mitglied seit: 16.4.2012

Birgit Helten-Kindlein*

Mitglied des Betriebsrats der
Henkel AG & Co. KGaA, Standort Düsseldorf

Geburtsjahr: 1964
Mitglied seit: 14.4.2008

Prof. Dr. sc. nat. Michael Kaschke

Vorsitzender des Vorstands
der Carl Zeiss AG, Oberkochen

Geburtsjahr: 1957
Mitglied seit: 14.4.2008

Mitgliedschaften:

Carl Zeiss Konzern:

Carl Zeiss SMT GmbH (Vorsitz)¹

CZM AG (Vorsitz)¹

CZ Microscopy GmbH (Vorsitz)²

CZ Vision Holding GmbH (Vorsitz)²

Carl Zeiss Co. Ltd. (Vorsitz), Japan²

Carl Zeiss Co. Ltd. (Vorsitz), Südkorea²

Carl Zeiss Australia Pty. Ltd. (Vorsitz), Australien²

Carl Zeiss Far East Co. Ltd. (Vorsitz), China/
Hongkong²

Carl Zeiss Pte. Ltd. (Vorsitz), Singapur²

Carl Zeiss India Pte. Ltd. (Vorsitz), Singapur²

Carl Zeiss India (Bangalore) Private Ltd., Indien²

Thomas Manchot

(bis 16.4.2012)
Unternehmer, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1965
Mitglied ab: 10.4.2006

Mayc Nienhaus*

Mitglied des Gesamtbetriebsrats der
Henkel AG & Co. KGaA und
Vorsitzender des Betriebsrats
der Henkel AG & Co. KGaA, Standort Unna

Geburtsjahr: 1961
Mitglied seit: 1.1.2010

Thierry Paternot

(bis 14.1.2013)
Operating Partner, Duke Street Capital, Paris

Geburtsjahr: 1948
Mitglied ab: 14.4.2008

Mitgliedschaften:

Eckes AG¹

Bio DS SAS (Vorsitz), Frankreich²

Freedom-FullSix SAS (Vorsitz), Frankreich²

Oneo SA, Frankreich²

PT Invest SAS (Vorsitz), Frankreich²

QCNS Cruises SAM, Monaco²

Andrea Pichottka*

Geschäftsführerin IG BCE Bonusagentur GmbH,
Hannover

Geburtsjahr: 1959
Mitglied seit: 26.10.2004

Mitgliedschaft:

Siltronic AG¹

Dr. rer. nat. Martina Seiler*

(seit 1.1.2012)
Diplom-Chemikerin, Duisburg
Vorsitzende des Gesamtsprecherausschusses und
des Sprecherausschusses der Henkel AG & Co. KGaA

Geburtsjahr: 1971
Mitglied seit: 1.1.2012

Prof. Dr. oec. publ. Theo Siegert

Geschäftsführender Gesellschafter
de Haen-Carstanjen & Söhne, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1947
Mitglied seit: 20.4.2009

Mitgliedschaften:

E.ON AG¹

Merck KGaA¹

DKSH Holding Ltd., Schweiz²

E. Merck OHG²

Edgar Topsch*

Mitglied des Gesamtbetriebsrats der
Henkel AG & Co. KGaA und
stellvertretender Vorsitzender des Betriebsrats
der Henkel AG & Co. KGaA, Standort Düsseldorf

Geburtsjahr: 1960
Mitglied seit: 1.8.2010

Michael Vassiliadis*

Vorsitzender des geschäftsführenden
Hauptvorstands der IG Bergbau,
Chemie, Energie, Hannover

Geburtsjahr: 1964
Mitglied seit: 4.5.1998

Mitgliedschaften:

BASF SE¹

Evonik Industries AG (stellvertretender Vorsitz)¹

K + S AG (stellvertretender Vorsitz)¹

STEAG GmbH (stellvertretender Vorsitz)¹

Dr.-Ing. E.h. Bernhard Walter

(bis 16.4.2012)
ehemals Sprecher des Vorstands der
Dresdner Bank AG, Frankfurt/Main

Geburtsjahr: 1942
Mitglied ab: 4.5.1998

Mitgliedschaften:

Bilfinger Berger SE (Vorsitz)¹

Daimler AG¹

Deutsche Telekom AG¹

* Arbeitnehmervertreter.

¹ Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichts-/Verwaltungsräten.

² Mitgliedschaft in vergleichbaren Kontrollgremien.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Nominierungsausschuss

Aufgaben

Der Nominierungsausschuss bereitet die Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über Wahlvorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern (Anteilseignervertreter) vor.

Mitglieder

Dr. Simone Bagel-Trah, Vorsitzende
Dr. Bernhard Walter (bis 16.4.2012)
Johann-Christoph Frey (bis 16.4.2012)
Dr. Kaspar von Braun (seit 16.4.2012)
Prof. Dr. Theo Siegert (seit 16.4.2012)

Prüfungsausschuss

Aufgaben

Der Prüfungsausschuss bereitet die Verhandlungen und Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über die Billigung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses sowie die Verabschiedung des Vorschlags an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers vor. Auch behandelt er Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance.

Mitglieder

Dr. Bernhard Walter, Vorsitzender (bis 16.4.2012)
Prof. Dr. Theo Siegert, Vorsitzender (seit 16.4.2012), stellvertretender Vorsitzender (bis 16.4.2012)
Prof. Dr. Michael Kaschke, stellvertretender Vorsitzender (seit 16.4.2012)
Dr. Simone Bagel-Trah
Birgit Helten-Kindlein
Michael Vassiliadis
Winfried Zander

Gesellschafterausschuss der Henkel AG & Co. KGaA

Dr. rer. nat. Simone Bagel-Trah

Vorsitzende,
Unternehmerin, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1969
Mitglied seit: 18.4.2005

Mitgliedschaften:

Henkel AG & Co. KGaA (Vorsitz)¹
Henkel Management AG (Vorsitz)¹
Heraeus Holding GmbH¹

Dr. rer. pol. h.c. Christoph Henkel

stellvertretender Vorsitzender,
Managing Partner Canyon Equity LLC, London

Geburtsjahr: 1958
Mitglied seit: 27.5.1991

Prof. Dr. oec. HSG Paul Achleitner

Vorsitzender des Aufsichtsrats Deutsche Bank AG,
München

Geburtsjahr: 1956
Mitglied seit: 30.4.2001

Mitgliedschaften:

Bayer AG¹
Daimler AG¹
Deutsche Bank AG (Vorsitz)¹
RWE AG¹

Boris Canessa

(bis 16.4.2012)
Unternehmer, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1963
Mitglied ab: 19.9.2009

Mitgliedschaft:

Wilhelm von Finck Deutsche Family Office AG¹

Johann-Christoph Frey

(seit 16.4.2012)
Unternehmer, Klosters

Geburtsjahr: 1955
Mitglied seit: 16.4.2012

Stefan Hamelmann

Unternehmer, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1963
Mitglied seit: 3.5.1999

Prof. Dr. rer. pol. Ulrich Lehner

ehemals Vorsitzender der Geschäftsführung
der Henkel KGaA, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1946
Mitglied seit: 14.4.2008

Mitgliedschaften:

Deutsche Telekom AG (Vorsitz)¹
E.ON AG¹
Henkel Management AG¹
Porsche Automobil Holding SE¹
ThyssenKrupp AG¹
Dr. August Oetker KG²
Novartis AG, Schweiz²

Dr.-Ing. Dr.-Ing. E.h. Norbert Reithofer

Vorsitzender des Vorstands
der Bayerische Motoren Werke AG, München

Geburtsjahr: 1956
Mitglied seit: 11.4.2011

Konstantin von Unger

Partner und Mitbegründer Blue Corporate Finance
AG, London

Geburtsjahr: 1966
Mitglied seit: 14.4.2003

Mitgliedschaft:

Ten Lifestyle Management Ltd.,
Großbritannien²

Karel Vuursteen

ehemals Vorsitzender der Geschäftsführung
der Heineken N.V., Amsterdam

Geburtsjahr: 1941
Mitglied seit: 6.5.2002

Mitgliedschaften:

Akzo Nobel N.V. (Vorsitz), Niederlande²
Heineken Holding N.V., Niederlande²
Tom Tom N.V. (Vorsitz), Niederlande²

Werner Wenning

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der Bayer AG, Leverkusen

Geburtsjahr: 1946
Mitglied seit: 14.4.2008

Mitgliedschaften:

Bayer AG (Vorsitz)¹
Deutsche Bank AG¹
E.ON AG (Vorsitz)¹
HDI V.a.G.¹
Talanx AG¹
Freudenberg & Co. KG²

Ausschüsse des Gesellschafterausschusses

Finanzausschuss

Aufgaben

Der Finanzausschuss befasst sich insbesondere mit Finanzangelegenheiten, Fragen der Rechnungslegung einschließlich Abschlussprüfung, der Steuer- und Bilanzpolitik, der internen Revision sowie des Risikomanagements des Unternehmens.

Mitglieder

Dr. Christoph Henkel, Vorsitzender
Stefan Hamelmann, stellvertretender Vorsitzender
Prof. Dr. Paul Achleitner
Prof. Dr. Ulrich Lehner
Dr. Norbert Reithofer

Personalausschuss

Aufgaben

Der Personalausschuss befasst sich insbesondere mit der Erörterung von Personalangelegenheiten der Mitglieder des Vorstands und mit Fragen der Personalstrategie sowie der Vergütung.

Mitglieder

Dr. Simone Bagel-Trah, Vorsitzende
Konstantin von Unger, stellvertretender Vorsitzender
Boris Canessa (bis 16.4.2012)
Johann-Christoph Frey (seit 16.4.2012)
Karel Vuursteen
Werner Wenning

¹ Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichts-/Verwaltungsräten.

² Mitgliedschaft in vergleichbaren Kontrollgremien.

Vorstand der Henkel Management AG *

Kasper Rorsted

Vorsitzender des Vorstands
Corporate Communications / IT /
Recht & Compliance

Geburtsjahr: 1962
Mitglied seit: 1.4.2005³

Mitgliedschaften:

Bertelsmann AG¹
Danfoss A/S, Dänemark²

Jan-Dirk Auris

Adhesive Technologies

Geburtsjahr: 1968
Mitglied seit: 1.1.2011

Mitgliedschaft:

Henkel Corporation (Vorsitz), USA²

Carsten Knobel

(seit 1.7.2012)
Finanzen / Einkauf

Geburtsjahr: 1969
Mitglied seit: 1.7.2012

Mitgliedschaften:

Henkel (China) Investment Co. Ltd., China²
Henkel & Cie AG, Schweiz²
Henkel Central Eastern Europe GmbH (Vorsitz),
Österreich²
Henkel Consumer Goods Inc. (Vorsitz), USA²
Henkel Ltd., Großbritannien²
Henkel of America Inc. (Vorsitz), USA²
Türk Henkel Kimya Sanayi ve Ticaret AS (Vorsitz),
Türkei²

Kathrin Menges

Personal / Infrastruktur-Services

Geburtsjahr: 1964
Mitglied seit: 1.10.2011

Mitgliedschaften:

Henkel Central Eastern Europe GmbH, Österreich²
Henkel Nederland BV, Niederlande
Henkel Norden AB, Schweden²
Henkel Norden Oy, Finnland²
Henkel of America Inc., USA²

Bruno Piacenza

Laundry & Home Care

Geburtsjahr: 1965
Mitglied seit: 1.1.2011

Dr. jur. Lothar Steinebach

(bis 30.6.2012)
Finanzen / Einkauf / IT / Recht

Geburtsjahr: 1948
Mitglied ab: 1.7.2003³

Mitgliedschaft:

LSG Lufthansa Service Holding AG¹

Hans Van Bylen

Beauty Care

Geburtsjahr: 1961
Mitglied seit: 1.7.2005³

Mitgliedschaft:

The Dial Corporation (Vorsitz), USA²

Aufsichtsrat der Henkel Management AG *

Dr. rer. nat. Simone Bagel-Trah

Vorsitzende,
Unternehmerin, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1969
Mitglied seit: 15.2.2008

Mitgliedschaften:

Henkel AG & Co. KGaA (Vorsitz)¹
Henkel AG & Co. KGaA
(Gesellschafterausschuss, Vorsitz)²
Heraeus Holding GmbH¹

Stefan Hamelmann

(bis 17.4.2012)
stellvertretender Vorsitzender,
Unternehmer, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1963
Mitglied ab: 19.9.2009

Mitgliedschaft:

Henkel AG & Co. KGaA
(Gesellschafterausschuss)²

Konstantin von Unger

(seit 17.4.2012)
stellvertretender Vorsitzender
Partner und Mitbegründer Blue Corporate Finance
AG, London

Geburtsjahr: 1966
Mitglied seit: 17.4.2012

Mitgliedschaft:

Ten Lifestyle Management Ltd.,
Großbritannien²

Prof. Dr. rer. pol. Ulrich Lehner

ehemals Vorsitzender der Geschäftsführung
der Henkel KGaA, Düsseldorf

Geburtsjahr: 1946
Mitglied seit: 15.2.2008

Mitgliedschaften:

Deutsche Telekom AG (Vorsitz)¹
E.ON AG¹
Porsche Automobil Holding SE¹
ThyssenKrupp AG¹
Henkel AG & Co. KGaA (Gesellschafterausschuss)²
Dr. August Oetker KG²
Novartis AG, Schweiz²

* Persönlich haftende Gesellschafterin der Henkel AG & Co. KGaA.

¹ Mitgliedschaft in gesetzlich zu bildenden inländischen Aufsichts-/Verwaltungsräten.

² Mitgliedschaft in vergleichbaren Kontrollgremien.

³ Unter Berücksichtigung der Mitgliedschaft in der Geschäftsführung der Henkel KGaA.

Weitere Informationen

Corporate Senior Vice Presidents

Laundry & Home Care

Georg Baratta-Dragono
Marketing Laundry Care,
Latin America, Western Europe

Ashraf El Affi
Middle East/Africa

Pascal Houdayer
Marketing Home Care,
Business Development

Dr. Marcus Kuhnert
Financial & Business Controlling

Prof. Dr. Thomas Müller-Kirschbaum
Research & Development,
Supply Chain

Günter Thumser
Eastern Europe

Beauty Care

Michelle Cheung
Asia-Pacific

Dr. Stefan Huchler
Supply Chain/Packaging

Thomas Keller
Eastern Europe/CIS,
Latin America, Middle East/Africa

Norbert Koll *
North America

Michael Rauch
Financial & Business Controlling

Marie-Eve Schröder
SBU Hair

Jens-Martin Schwärzler
SBU Body/Skin/Oral,
Western Europe

Stefan Sudhoff
Professional

Adhesive Technologies

Prof. Dr. Ramón Bacardit
Research & Development

Julian Colquitt
SBU General Industry,
North America

Jean Fayolle
SBU Packaging Industry,
Latin America

Enric Holzbacher
SBU Consumer/Craftsmen/Building,
Europe, Middle East/Africa

Paul Kirsch
SBU Transportation/Metal

Michael Olosky
Asia-Pacific

Dr. Matthias Schmidt
Financial & Business Controlling

Alan Syzdek
SBU Electronic Materials

Corporate Functions

Wolfgang Beynio
Finance/Controlling

Dr. Andreas Bruns
Infrastructure Services

Bertrand Conquéret
Purchasing

Dr. Joachim Jäckle
Financial Operations

Thomas Gerd Kühn
Legal & Compliance

Carsten Tilger
Corporate Communications

Dr. Peter Wroblowski
Information Technology

* Ebenfalls zuständig für Laundry & Home Care North America.

SBU = Strategic Business Unit
(Strategische Geschäftseinheit)

Aktiv Tätige,
Stand: Januar 2013

Führungskreis I weltweit

Hikaru Adachi
Aleksj Ananishnov
Dr. Martin Andree
Giacomo Archi
Faruk Arig
Valerie Aubert
Thomas Hans Jörg Auris
Dr. Kourosh Bahrami
Paul Berry
Cedric Berthod
Michael Biondolillo
Dr. Joachim Bolz
Oriol Bonaclocha
Guy Boone
Oliver Bossmann
Robert Bossuyt
Hanno Brenningmeyer
Daniel Brogan
Sergey Bykovskih
Angela Cackovich
Edward Capasso
Renata Casaro
Adil Choudhry
Dr. John Cocco
Jürgen Convent
Susanne Cornelius
Matthias Czaja
Michael Czech

Dr. Nils Daecke
Paul De Bruecker
Ivan De Jonghe
Joseph DeBiase
Hermann Deitzer
Nicola delli Venneri
Patrick de Meyer
Raymond Dimuzio
Eric Dumez
Christoph Eibel
Simon Ellis
Steven Essick
Charles Evans
Ahmed Fahmy
Thomas Feldbrügge
Dr. Lars Feuerpeil
Dr. Peter Florenz
Dr. Thomas Förster
Stephan Füstli-Molnár
Holger Gerdes
Roberto Gianetti
Luc Godefroid
Michael Goder
Ralf Grauel
Peter Günther
Andreas Hartleb
Peter Hassel

Dr. Christian Hebel
Lars Hennemann
Georg Höbenstreit
Dr. Alois Hoeger
Katharina Höhne
Dr. Dirk Holbach
Thomas Holenia
Jos Hubin
Jeremy Hunter
Dr. Regina Jäger
Adrian Kaczmarczyk
Dr. Dieter Kahling
Julio Muñoz Kampff
George Kazantzis
Michael Kellner
Klaus Keutmann
Dr. Christian Kirsten
Patrick Kivits
Rolf Knörzer
Nuri Erdem Kocak
Dr. Harald Köster
Luis Carlos Lacorte
Dr. Daniel Langer
Frank Liebich
Tom Linckens
Marie-Laure Marduel
Christian Melcher

Alfredo Morales
Liam Murphy
Christoph Neufeldt
Sylvie Nicol
Heinz Nicolas
Joseph O'Brien
Björk Ohlhorst
Dr. Uwe Over
Ian Parish
Jerry Perkins
Jeffrey Piccolomini
Dr. Torsten Pilz
Gary Raykovitz
Birgit Rechberger-Krammer
Wolfgang Reiter
Dr. Michael Reuter
Nuria Ribe
Robert Risse
Dr. Michael Robl
David Rodriguez
Dr. Daniela Roxin
Steffen Ruebke
Norman Sack
Jean-Baptiste Santoul
Dr. Arndt Scheidgen
Dr. Berthold Schreck
Dr. Zuzana Schütz-Halkova

Eric S. Schwartz
Dr. Johann Seif
Dr. Simone Siebeke
Martina Steinberger-Voracek
Karin Steinbüchel
Klaus Strottmann
Monica Sun
Marco Swoboda
Csaba Szendrei
Makoto Tamaki
Dr. Boris Tasche
Agnès Thee
Michael G. Todd
Thomas Tönnemann
Johnny Tong
Gordon Tredgold
Alexander Trömel
Ben Van den hende
Amélie Vidal-Simi
Dr. Tilo Weiss
Stefan Wickmann
Dorian Williams
Bing Wu

Aktiv Tätige,
Stand: Januar 2013

Kennzahlen nach Quartalen

in Mio Euro	1. Quartal		2. Quartal		3. Quartal		4. Quartal		Gesamtjahr	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011 restated ¹	2012	2011 restated ¹	2012
Umsatzerlöse										
Laundry & Home Care	1.072	1.108	1.076	1.147	1.110	1.194	1.046	1.108	4.304	4.556
Beauty Care	821	861	881	921	860	908	836	852	3.399	3.542
Adhesive Technologies	1.884	2.001	1.963	2.099	2.020	2.153	1.879	2.004	7.746	8.256
Corporate	46	39	33	39	38	39	39	38	156	155
Henkel-Konzern	3.823	4.008	3.953	4.206	4.028	4.294	3.800	4.002	15.605	16.510
Kosten der umgesetzten Leistungen	-2.073	-2.124	-2.138	-2.206	-2.215	-2.277	-2.111	-2.171	-8.538	-8.778
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.750	1.884	1.815	2.000	1.813	2.017	1.689	1.831	7.067	7.732
Marketing- und Vertriebsaufwendungen	-1.057	-1.057	-1.063	-1.115	-1.041	-1.106	-971	-1.024	-4.132	-4.302
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	-103	-102	-105	-105	-103	-99	-99	-102	-410	-408
Verwaltungsaufwendungen	-187	-187	-196	-198	-209	-213	-193	-187	-785	-785
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	27	0	86	1	-9	-13	-79	-26	25	-38
EBIT										
Laundry & Home Care	100	157	157	153	125	168	37	143	419	621
Beauty Care	112	120	140	131	111	114	107	118	471	483
Adhesive Technologies	244	283	269	327	254	329	235	253	1.002	1.191
Corporate	-27	-22	-29	-28	-38	-24	-32	-22	-127	-97
Henkel-Konzern	430	538	537	583	451	586	347	492	1.765	2.199
Beteiligungsergebnis	-	1	-	-1	1	-	-1	1	-	1
Zinsergebnis	-37	-37	-41	-34	-38	-42	-39	-29	-155	-142
Finanzergebnis	-37	-36	-41	-35	-37	-42	-40	-28	-155	-141
Ergebnis vor Steuern	393	502	496	548	414	544	307	464	1.610	2.058
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-103	-124	-121	-136	-100	-135	-95	-107	-419	-502
Quartalsüberschuss	290	378	375	412	314	409	212	357	1.191	1.556
- auf nicht beherrschende Anteile entfallend	-5	-9	-9	-11	-7	-12	-9	-14	-30	-46
- auf Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA entfallend	285	369	366	401	307	397	203	343	1.161	1.510
Ergebnis je Vorzugsaktie in Euro	0,66	0,86	0,85	0,92	0,71	0,92	0,47	0,79	2,69	3,49

in Mio Euro	1. Quartal		2. Quartal		3. Quartal		4. Quartal		Gesamtjahr	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011 restated ¹	2012	2011 restated ¹	2012
EBIT (wie berichtet)	430	538	537	583	451	586	347	492	1.765	2.199
Einmalige Erträge	-	-	-57	-	-	-	-	-	-57	-
Einmalige Aufwendungen	-	-	-	-	-	-	94	12	94	12
Restrukturierungsaufwendungen	43	13	34	26	90	45	61	40	227	124
Bereinigter EBIT	473	551	514	609	541	631	502	544	2.029	2.335
Bereinigtes Ergebnis je Vorzugsaktie in Euro	0,73	0,87	0,79	0,97	0,85	0,99	0,77	0,87	3,14	3,70

Die Quartalswerte ergeben sich quartalsbezogen und sind kaufmännisch gerundet. Berechnung der Werte in Tausend Euro.

¹ Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

Mehrjahresübersicht

in Mio Euro	2006	2007	2008 ¹	2009	2010	2011 restated ²	2012
Ertragslage							
Umsatz	12.740	13.074	14.131	13.573	15.092	15.605	16.510
Laundry & Home Care	4.117	4.148	4.172	4.129	4.319	4.304	4.556
Beauty Care	2.864	2.972	3.016	3.010	3.269	3.399	3.542
Adhesive Technologies	5.510	5.711	6.700	6.224	7.306	7.746	8.256
Corporate	249	243	243	210	199	156	155
Bruttomarge	45,3	46,4	42,0	45,4	46,5	45,3	46,8
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	340	350	429	396	391	410	408
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	1.298	1.344	779	1.080	1.723	1.765	2.199
Laundry & Home Care	449	459	439	501	542	419	621
Beauty Care	359	372	376	387	411	471	483
Adhesive Technologies	579	621	658	290	878	1.002	1.191
Corporate	-89	-108	-694	-98	-108	-127	-97
Ergebnis vor Steuern	1.176	1.250	1.627	885	1.552	1.610	2.058
Steuerquote	in % 25,9	24,7	24,2	29,0	26,4	26,0	24,4
Jahresüberschuss	871	941	1.233	628	1.143	1.191	1.556
Anteil der Aktionäre der Henkel AG & Co. KGaA	855	921	1.221	602	1.118	1.161	1.510
Nettoumsatzrendite ³	in % 6,8	7,2	8,7	4,7	7,6	7,6	9,4
Zinsdeckungsfaktor ⁴	9,4	9,4	4,8	8,7	12,8	14,0	18,4
Vermögenslage							
Bilanzsumme	13.346	13.048	16.173	15.818	17.525	18.487	19.525
Langfristiges Vermögen	8.664	7.931	11.360	11.162	11.590	11.848	11.927
Kurzfristiges Vermögen	4.682	5.117	4.813	4.656	5.935	6.639	7.598
Eigenkapital	5.547	5.706	6.535	6.544	7.950	8.670	9.511
Verbindlichkeiten	7.799	7.342	9.539	9.274	9.575	9.817	10.014
Eigenkapitalquote	in % 41,6	43,7	40,3	41,4	45,4	46,9	48,7
Eigenkapitalrendite ⁵	in % 16,1	17,0	21,6	9,6	17,5	15,0	17,9
Operative Schuldendeckung ⁴	in % 48,4	71,6	45,1	41,8	71,4	91,6 ⁶	495,7
Finanzlage							
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.131	1.321	1.165	1.919	1.851	1.562	2.634
Investitionen	897	548	4.074	415	260	443	516
Investitionsquote	in % vom Umsatz 7,0	4,2	28,8	3,0	1,7	2,8	3,1
Aktien							
Dividende je Stammaktie	in Euro 0,48	0,51	0,51	0,51	0,70	0,78	0,93 ⁷
Dividende je Vorzugsaktie	in Euro 0,50	0,53	0,53	0,53	0,72	0,80	0,95 ⁷
Dividendensumme	214	227	227	227	310	345	411 ⁷
Ausschüttungsquote	in % 25,0	24,6	24,0	27,6	25,5	25,5	25,6 ⁷
Börsenkurs je Stammaktie am Jahresende	in Euro 32,73 ⁸	34,95 ⁸	18,75	31,15	38,62	37,40	51,93
Börsenkurs je Vorzugsaktie am Jahresende	in Euro 37,16 ⁸	38,43 ⁸	22,59	36,43	46,54	44,59	62,20
Marktkapitalisierung am Jahresende	in Mrd Euro 15,1	15,9	8,9	14,6	18,3	17,6	24,6
Mitarbeiter							
Gesamt ⁹	(Stand jeweils am 31. Dezember) 51.819	52.628	55.142	49.262	47.854	47.265	46.610
Inland	(Anzahl) 9.981	9.820	9.747	8.830	8.580	8.322	8.007
Ausland	(Anzahl) 41.838	42.808	45.395	40.432	39.274	38.943	38.603

¹ Angepasst aufgrund der Finalisierung der Kaufpreisallokation aus dem Erwerb der National Starch-Geschäfte.

² Anwendung von IAS 8 „Accounting policies, changes in accounting estimates and errors“ (siehe Erläuterungen auf den Seiten 116 und 117).

³ Jahresüberschuss geteilt durch Umsatz.

⁴ Berechnung auf Seite 67.

⁵ Jahresüberschuss geteilt durch Eigenkapital am Jahresanfang.

⁶ Angepasst unter Verwendung der neuen Definition der Nettoverschuldung.

⁷ Vorschlag.

⁸ Basis Aktiensplit (1:3) vom 18. Juni 2007.

⁹ Basis: Stammpersonal ohne Auszubildende.

Glossar

Ausschüttungsquote

Sie gibt an, wie viel Prozent des um Sondereinflüsse bereinigten Jahresüberschusses an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Dabei werden die nicht beherrschenden Anteile berücksichtigt.

Beitragsorientierte Versorgungspläne/Beitragsorientiertes Pensionssystem

Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses: Ein Unternehmen entrichtet festgelegte Beiträge an einen eigenständigen Fonds. Weder rechtlich noch faktisch ist das Unternehmen zur Zahlung darüber hinausgehender Beiträge verpflichtet, wenn der Fonds nicht über ausreichende Vermögenswerte verfügt, um alle Leistungen in Bezug auf Arbeitsleistungen der Arbeitnehmer in der Berichtsperiode und früheren Perioden zu erbringen.

Bereinigter EBIT

Zur Ermittlung des bereinigten Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (auf Englisch abgekürzt: EBIT) wird der EBIT um einmalige Aufwendungen und Erträge sowie Restrukturierungsaufwendungen bereinigt.

Beta-Faktor

Er gibt das systematische Risiko (Marktrisiko) einer Aktie im Vergleich zu einem bestimmten Index (Marktdurchschnitt) an: Bei einem Wert von 1,0 schwankt die Aktie so stark wie der Index. Liegt der Wert unter 1,0, deutet dies auf geringere Schwankung hin; bei einem Wert über 1,0 schwankt die Aktie stärker als der Durchschnitt.

Bruttoergebnis

Es wird errechnet aus der Differenz zwischen Umsatz und Kosten der umgesetzten Leistungen.

Bruttomarge

Sie gibt an, wie viel Prozent vom Umsatz ein Unternehmen nach Abzug der Kosten der umgesetzten Leistungen erwirtschaftet – also wie das Verhältnis von Bruttoergebnis zum Umsatz ist.

Capital Employed

Englisch für: eingesetztes verzinsliches Kapital.

Cashflows

Englisch für: Zuflüsse und Abflüsse von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Sie werden im Rahmen der Kapitalflussrechnung aufgeteilt in die Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit.

Commercial Paper

Englisch für: kurzfristige Inhaberschuldverschreibungen. Sie beinhalten Zahlungsverprechen und werden zur kurzfristigen Fremdkapitalaufnahme emittiert.

Compliance

Englisch für: Handeln in Übereinstimmung mit den geltenden Vorschriften (Einhalten von Gesetzen, Recht und unternehmensinternen Richtlinien).

Compound Annual Growth Rate

Englisch für: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

Corporate Governance

Englisch für: ein System der Leitung und Überwachung vor allem von börsennotierten Unternehmen. Corporate Governance beschreibt, welche Befugnisse die Unternehmensleitung hat, wie sie überwacht wird und inwiefern Strukturen bestehen, aufgrund derer bestimmte Interessengruppen auf die Unternehmensleitung Einfluss nehmen können.

Corporate Governance Kodex

Mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex sollen die in Deutschland für eine Aktiengesellschaft geltenden Regeln für die Unternehmensleitung und -überwachung für nationale sowie internationale Investoren transparent gemacht werden. Damit soll das Vertrauen in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften gestärkt werden.

Credit Default Swap

Englisch für: Kreditausfall-Swap. Henkel nutzt dieses Instrument, um Kreditrisiken von Banken zu bewerten.

DAX®

Abkürzung für: Deutscher Aktienindex. Im DAX sind die 30 größten deutschen Aktienwerte vertreten, die an der Börse notiert sind. Dazu gehört die Henkel-Vorzugsaktie. DAX ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG.

Derivat

Ein Finanzinstrument, dessen Wert von einem zugrunde liegenden Vermögenswert oder einem Index abhängt und das in der Zukunft beglichen wird. Für Derivate ist anfänglich nur eine geringfügige oder keine Investition erforderlich.

Divestment

Englisch für: Veräußerung. Verkauf von Vermögenswerten, Gesellschaften oder Geschäften.

EBIT

Englische Abkürzung für: Earnings Before Interest and Taxes – Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Der EBIT ist eine gebräuchliche Gewinnkennzahl, die eine von der Finanzstruktur des Unternehmens unabhängige Beurteilung der Ertragskraft aus der operativen Geschäftstätigkeit ermöglicht. Dadurch kann zwischen Unternehmen mit unterschiedlichen Fremdkapitalanteilen Vergleichbarkeit hergestellt werden.

EBITDA

Englische Abkürzung für: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Wertminderungen (Impairment) und Zuschreibungen.

Economic Value Added (EVA®)

Das EVA-Konzept gibt den wirtschaftlichen Mehrwert an, den ein Unternehmen in einem bestimmten Zeitraum erwirtschaftet. Ein Unternehmen erzielt einen positiven EVA, wenn das betriebliche Ergebnis die Kapitalkosten übersteigt. Die Kapitalkosten entsprechen der vom Kapitalmarkt erwarteten Verzinsung des eingesetzten Kapitals. EVA ist eine eingetragene Marke der Stern Stewart & Co.

Eigenkapitalquote

Diese finanzwirtschaftliche Kennzahl setzt das Eigenkapital ins Verhältnis zum Gesamtkapital. Sie drückt den Anteil am Gesamtvermögen aus, der von den Eigenkapitalgebern finanziert wird – nicht von Fremdkapitalgebern. Die Eigenkapitalquote dient somit zur Beurteilung der finanziellen Stabilität und Unabhängigkeit eines Unternehmens.

Entsprechenserklärung

Diese Erklärung von Vorstand und Aufsichtsrat nach Paragraph 161 Aktiengesetz gibt an, inwieweit ein Unternehmen die Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex umsetzt.

Ergebnis je Aktie (EPS)

Auf Englisch: Earnings Per Share (abgekürzt EPS). Diese Kennziffer stellt das Ergebnis einer Aktiengesellschaft der gewichteten, durchschnittlichen Anzahl ihrer Aktien gegenüber. Berechnet wird das EPS nach International Accounting Standard (IAS) 33.

Fair Value

Der Betrag, zu dem ein Vermögenswert oder eine Schuld zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Parteien getauscht oder beglichen werden kann.

Free Cashflow

Der Free Cashflow zeigt, welcher Cashflow für Akquisitionen, Dividendenzahlungen sowie für die Rückführung von Fremdfinanzierungen und Zuführungen an Pensionsfonds tatsächlich verfügbar ist.

Geschäftswert (auf Englisch: Goodwill)

Als Geschäftswert wird der Betrag angesetzt, um den die Anschaffungskosten der Akquisition eines Unternehmens oder eines Geschäfts die Summe der Zeitwerte der einzelnen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden übersteigen.

Hedge Accounting

Eine Methode zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften. Dabei wird der kompensatorische Effekt von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des Sicherungsinstruments und des Grundgeschäfts in der Gewinn- und Verlustrechnung beziehungsweise in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Hybrid-Anleihe

Eigenkapitalähnliche Unternehmensanleihe mit meist keiner oder sehr langer Fälligkeit. Sie ist durch ihre Nachrangigkeit im Insolvenzfall des Emittenten gekennzeichnet.

IAS/IFRS

Englische Abkürzungen für: International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards. Kapitalmarktorientierte Unternehmen mit Sitz in der Europäischen Union, die zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet sind, haben diesen gemäß den von der Europäischen Union übernommenen IAS/IFRS zu erstellen. Vor dem Jahr 2003 herausgegebene Standards heißen IAS, seitdem IFRS.

KGaA

Abkürzung für: Kommanditgesellschaft auf Aktien. Die KGaA ist eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person), bei der mindestens ein Gesellschafter den Gesellschaftsgläubigern unbeschränkt haftet (persönlich haftender Gesellschafter). Die übrigen Gesellschafter sind an dem in Aktien zerlegten Grundkapital beteiligt, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft zu haften (Kommanditaktionäre).

Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis bezeichnet die Gesamtheit aller in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften.

Kreditfazilität

Sie bezeichnet die Gesamtheit aller Kreditmöglichkeiten, die zur Deckung eines Kreditbedarfs bei einer oder mehrerer Banken zur Verfügung steht und bei Bedarf in Anspruch genommen werden kann.

Latente Steuern

Latente Steuern werden gemäß International Accounting Standard (IAS) 12 angesetzt auf temporäre Unterschiede zwischen handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen, Verlustvorträgen und Steueranrechnungsguthaben.

Leistungsorientierte Versorgungspläne

Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, die nicht unter die Definition der beitragsorientierten Pläne fallen.

Long Term Incentive (LTI)

Englisch für: Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung.

Marktkapitalisierung

Börsenwert eines Unternehmens. Dazu wird die Zahl der ausgegebenen Aktien der Gesellschaft multipliziert mit dem Börsenkurs.

MDI

Chemische Abkürzung für: Diphenylmethandiisocyanat. MDI sind chemische Verbindungen aus der Gruppe der aromatischen Isocyanate. Die Rezeptur des Pattex Power PU-Schaums ist MDI-reduziert.

Netto-Umlaufvermögen

Saldo aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Nettoverschuldung

Finanzschulden abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und abzüglich kurzfristig monetisierbarer, als „Zur Veräußerung verfügbar“ oder nach der „Fair Value Option“ klassifizierter Finanzinstrumente sowie abzüglich positiver und zuzüglich negativer Marktwerte der Sicherungsgeschäfte.

Nicht beherrschende Anteile

Die Dritten gehörenden Anteile am Eigenkapital von Gesellschaften des Konsolidierungskreises. Bewertet werden sie zum anteiligen Nettovermögen. Auf die nicht beherrschenden Anteile entfällt ein Teil des Jahresüberschusses des Konzerns.

Operational Excellence

Englisch für: ein umfassendes Programm, um im Unternehmen alle Prozesse auf Kundenbedürfnisse, Qualität und Effizienz auszurichten und zu optimieren.

Organisches Umsatzwachstum

Es beschreibt das Umsatzwachstum nach Bereinigung der Effekte aus Akquisitionen, Divestments und der Währungsumrechnung – also das Wachstum aus dem Unternehmen heraus.

Pensionsvermögen

Das Pensionsvermögen entspricht per Definition des IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ dem Planvermögen.

Rating

Einschätzung der Bonität eines Unternehmens, die durch Ratingagenturen vergeben wird.

Return-Enhancing-Portfolio

Das Return-Enhancing-Portfolio enthält Investitionen in Aktien sowie Alternative Investments. Dieses Portfolio dient dem Ziel, die Gesamtrendite des Pensionsvermögens langfristig zu erhöhen, um den Deckungsgrad der Pensionspläne zu verbessern. Darüber hinaus wird durch ein breiteres Investitionsspektrum die Diversifikation der Anlagen erhöht.

Return on Capital Employed (ROCE)

Englisch für eine Rentabilitätskennzahl, die das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) zum eingesetzten Kapital (Capital Employed) in Beziehung setzt.

Share of Advertising / Share of Market

Beschreibt das Verhältnis des Ausgabenanteils eines Unternehmens an den Gesamtwerbeausgaben (Share of Advertising) zum Marktanteil (Share of Market) – jeweils in Bezug auf die Märkte, in denen das Unternehmen aktiv ist.

Supply Chain

Englisch für: Beschaffungs- oder Lieferkette. Sie umfasst Einkauf, Produktion, Lagerung, Transport, Kundenservice, Bedarfsplanung, Bereitstellungsplanung und Supply Chain Management.

Swap

Englisch für: Austausch von Kapitalbeträgen in unterschiedlicher Währung (Währungsswap) beziehungsweise von verschiedenen Zinsverpflichtungen (Zinsswap) zwischen zwei Partnern – zum Beispiel Unternehmen.

Umsatzrendite (EBIT)

Operative Unternehmenskennzahl, die sich aus dem Verhältnis des EBIT zum Umsatz errechnet.

Value at Risk

Englisch für: eine Methode zur Berechnung des Verlustpotenzials eines Portfolios bezogen auf den Marktwert. Der Value at Risk gibt den höchstmöglichen künftigen Verlust an.

Volatilität

Schwankungsmaß der Variabilität von Wertpapierkursen, Zinssätzen und Devisen.

Weighted Average Cost of Capital (WACC)

Englisch für: gewichtete, durchschnittliche Kapitalkosten. Sie werden aus einem gewichteten Durchschnitt der Fremd- und Eigenkapitalkosten errechnet und in Prozent angegeben. WACC ist die Mindestrendite, die von einem Unternehmen seitens seiner Kapitalgeber erwartet wird zur Finanzierung seiner Vermögenswerte.

Wertminderung (Impairment)

Wertminderungen auf Vermögenswerte werden erfasst, wenn der erzielbare Betrag geringer ist als der Buchwert, zu dem der Vermögenswert bilanziert ist. Der erzielbare Betrag bemisst sich als der höhere Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten (Nettoveräußerungspreis) und Nutzungswert.

Kontakte

Corporate Communications

Telefon: +49 (0) 211 / 797-35 33

Fax: +49 (0) 211 / 798-24 84

E-Mail: corporate.communications@henkel.com

Investor Relations

Telefon: +49 (0) 211 / 797-39 37

Fax: +49 (0) 211 / 798-28 63

E-Mail: investor.relations@henkel.com

Impressum

Herausgeber

Henkel AG & Co. KGaA

40191 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 / 797-0

© 2013 Henkel AG & Co. KGaA

Redaktion: Corporate Communications, Investor Relations, Corporate Accounting and Reporting

Koordination: Renata Casaro, Jens Bruno Wilhelm, Wolfgang Zengerling

Design-Konzept: Peter Schmidt Group, Hamburg

Design-Realisierung und Satz: mpm Corporate Communication Solutions, Mainz

Fotos: Olivier Ansbergen, Jessica Benitez Alves de Lima, Scott Janelli, Claudia Kempf, Artur Konstantinov, Kenneth Krehbiel, Donald Maclellan, Patrycja Mic, Nils Hendrik Müller, Rüdiger Nehmzow, Clinton T. Prasertsamran, Studio Jas, Andy Whitaker; Henkel

Lektorat: Thomas Krause, Krefeld

Druck: Druckpartner, Essen

Veröffentlichungsdatum dieses Berichts:

6. März 2013

PR-Nr.: 03 13 6.000

ISSN: 0724-4738

ISBN: 978-3-941517-46-2



Der Geschäftsbericht ist gedruckt auf Tempo Silk von Sappi. Das Papier ist aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff. Es ist nach den Regeln des Forest Stewardship Council (FSC) zertifiziert und kontrolliert. Die Druckfarben enthalten keine Schwermetalle.

Umschlagveredelung und buchbinderische Verarbeitung mit diesen Henkel-Produkten: Cellophanierung mit Adhesin-Kaschierklebstoff, buchbinderische Verarbeitung recyclinggerecht mit Purmelt Cool und Technomelt Tack für höchste Standards im Arbeits- und Gesundheitsschutz.

Verwendete Sammelbezeichnungen wie Mitarbeiter, Aktionäre oder Kunden sind als geschlechtsneutral anzusehen.

Alle Produktamen sind geschützte Marken der Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf, oder der mit ihr Verbundenen Unternehmen.

Diese Information enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Henkel AG & Co. KGaA beruhen. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Henkel AG & Co. KGaA und ihren Verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Henkel und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, zum Beispiel das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt Henkel hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Finanzkalender

**Hauptversammlung der
Henkel AG & Co. KGaA 2013:**
Montag, 15. April 2013

**Veröffentlichung des Berichts
über das erste Quartal 2013:**
Mittwoch, 8. Mai 2013

**Veröffentlichung des Berichts
über das zweite Quartal / erste Halbjahr 2013:**
Donnerstag, 8. August 2013

**Veröffentlichung des Berichts
über das dritte Quartal / Dreivierteljahr 2013:**
Dienstag, 12. November 2013

**Veröffentlichung des Berichts
über das Geschäftsjahr 2013:**
Donnerstag, 20. Februar 2014

**Hauptversammlung der
Henkel AG & Co. KGaA 2014:**
Freitag, 4. April 2014

**Alle aktuellen Zahlen und Angaben zum
Unternehmen im Internet:**

www.henkel.de



www.henkel.de/geschaeftsbericht



www.henkel.de/nachhaltigkeitsbericht



Henkel App:



Henkel in Social Media:



www.facebook.com/henkeldeutschland

www.twitter.com/henkel_de

www.youtube.com/henkel