

WACKER

Sperrfrist:
29. Mai 2007, bis zum Beginn der Rede!

**Hauptversammlung
zum Geschäftsjahr 2006**

Rede von
Dr. Peter-Alexander Wacker,
Vorsitzender des Vorstands,
Wacker Chemie AG, München

am 29. Mai 2007
Internationales Congress Center München (ICM)

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Kolleginnen und Kollegen,
sehr geehrte Vertreter der Medien,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

willkommen zur Hauptversammlung 2007 der Wacker Chemie AG! Ich begrüße Sie alle im Namen des Vorstands sehr herzlich.

Wir erleben heute gemeinsam eine Premiere: Sie, unsere geschätzten Aktionärinnen und Aktionäre, und WACKER. Und auch für mich persönlich ist diese Veranstaltung die erste dieser Art. Ich habe mich auf diesen Tag gefreut. Wir blicken zum ersten Mal auf ein Geschäftsjahr als börsennotiertes MDAX-Unternehmen zurück. Und dieses Jahr – das werden Sie in meinem Bericht nachvollziehen – kann sich sehen lassen. Die Chemie bei WACKER stimmt!

Dreizehn Monate sind es jetzt her, seit wir im April 2006 an die Börse gegangen sind. Heute ziehen wir Bilanz. Sie werden feststellen: Wir haben unsere ursprünglichen Ziele deutlich übertroffen. Denn 2006 war für WACKER ein besonderes, um nicht zu sagen ein historisches Jahr. Wegen unseres erfolgreichen Börsengangs, vor allem aber auch wegen des sehr guten Geschäftsverlaufs. WACKER hat 2006 das bislang beste Jahr in der Konzerngeschichte verzeichnen können. Das gilt sowohl für den Umsatz als auch für den Ertrag.

WACKER ist ein durch und durch internationales Unternehmen. Rund 80 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir inzwischen außerhalb Deutschlands. Wir engagieren uns stark in Regionen, die seit geraumer Zeit boomen und noch weitere Zukunftspotenziale haben. Zum Beispiel in Asien. Aber auch in Osteuropa. Das gibt unserem weltweiten Geschäft eine enorme Schubkraft. Und es lässt uns in besonderem Maße vom anhaltenden Aufschwung der Weltwirtschaft profitieren.

Wachstumsmotor Nummer eins war einmal mehr Asien und dort speziell China. Aber auch in Europa und in den USA ist das Bruttoinlandsprodukt kräftig gestiegen.

Es gilt das gesprochene Wort!

In Deutschland sehen wir nach Jahren der Stagnation endlich wieder eine deutliche Belebung der Wirtschaft. So ist im vergangenen Jahr das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland um 2,7 Prozent gewachsen. Und nach Einschätzung der führenden Wirtschaftsinstitute ist auch für 2007 mit einer Steigerung zu rechnen - um 2,4 Prozent.

Unsere Chemiebereiche, WACKER POLYSILICON und das Halbleitergeschäft von Siltronic haben kräftig zugelegt. Mit den richtigen Strategien und ihrer konsequenten Umsetzung haben unsere Geschäftsbereiche ein zweistelliges Mengenwachstum erarbeitet.

Hinter diesen sehr positiven Tendenzen stehen freilich unterschiedliche Entwicklungen. Denn wir hatten es auf dem Markt auch mit starken Gegenkräften zu tun. Das hat uns einiges abverlangt:

- Wir haben die Wechselkurseffekte aus dem schwachen US-Dollar zu spüren bekommen. Im Verlauf des Jahres konnten wir sie jedoch mehr als ausgleichen.
- Gleiches gilt für die drastisch gestiegenen Rohstoff- und Energiepreise. Wir reden hier nicht über Kleinigkeiten: Seit Jahresanfang 2006 ist der Preis für unseren wichtigen Rohstoff Ethylen um 23 Prozent gestiegen. Der Methanol-Preis sogar um fast 60 Prozent. Für Erdgas – wir brauchen es zur Erzeugung von Strom und Prozessdampf – mussten wir Ende 2006 rund 45 Prozent mehr bezahlen als vor einem Jahr. In Summe haben wir im vergangenen Jahr für unsere Haupt-Rohstoffe und für Energie Preissteigerungseffekte von etwa 50 Millionen Euro zu verkraften gehabt.

Unsere Antwort darauf: Wir haben in nahezu allen Bereichen die operative Leistungsfähigkeit erheblich gesteigert. Und damit unsere Kostenposition verbessert. Sichtbar ist das zum Beispiel an der deutlich höheren Arbeitsproduktivität.

Dass wir in einigen Segmenten höhere Preise durchsetzen konnten, freut uns besonders. Schließlich ist das in einer Situation mit starkem Wettbewerbsdruck und Preisverfall in vielen Märkten nicht einfach.

Es gilt das gesprochene Wort!

WACKER hat 2006 einen Konzernumsatz von gut 3,3 Milliarden Euro erzielt. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das eine Steigerung um 21 Prozent. Eine Zuwachsrate, die viele andere Chemie-Unternehmen bei weitem nicht erreicht haben. Zum Vergleich: In der deutschen Chemieindustrie betrug das Umsatzwachstum insgesamt 6 Prozent. Und wenn man die Bedingungen einbezieht, denen wir uns zu stellen hatten, dann wird die wahre Leistung des Unternehmens erst deutlich. Wir haben in Sachen Wachstum einen großen Schritt nach vorne gemacht. Damit rangieren wir in der Spitzengruppe unserer Branche.

Noch wesentlich stärker entwickelte sich der Ertrag – und darauf kommt es letztlich an. Im Vergleich zum Umsatzzuwachs ist er überproportional gestiegen.

Das EBITDA – also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – wuchs auf 786 Millionen Euro. Bereinigt um positive Sondereffekte des Geschäftsjahres 2005 in Höhe von 47 Millionen Euro beträgt der Zuwachs 39 Prozent. Auch die EBITDA-Marge ist nochmals gestiegen – auf rund 24 Prozent.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern legte 2006 um mehr als 70 Prozent zu – auf fast 460 Millionen Euro. Die Kapitalrendite liegt nun bei 18 Prozent. Damit haben wir deutlich mehr als unsere Kapitalkosten verdient.

Unter dem Strich haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 311 Millionen Euro erwirtschaftet. Das bedeutet: Wir haben das Konzernergebnis gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt! Entsprechend beträgt das Ergebnis pro Aktie 6 Euro und 46 Cent.

Meine Damen und Herren, ich freue mich sehr über diese Ergebnisse. Ausdrücklich möchte ich hier diejenigen erwähnen, die diese Erfolgsbilanz bewirkt haben:

- Meine Kollegen im Vorstand – ein wirklich großartiges Team.
- Unsere Führungskräfte.
- Und ganz besonders unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – sie haben in allen Bereichen außerordentlichen Einsatz gezeigt.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ihnen allen will ich aufrichtig danken. Auf diese Mannschaft können Sie, kann WACKER stolz sein!

Dass Umsatz und Ergebnis so stark gestiegen sind, geht im Wesentlichen auf drei Ursachen zurück:

- Erstens die anhaltende Dynamik in unserem Halbleitergeschäft. Kräftig dazu beigetragen hat der Boom der Mobilkommunikation. Weltweit wurden 2006 rund 20 Prozent mehr Mobiltelefone verkauft als ein Jahr zuvor. Bei MP3-Playern ist der Absatz sogar um gut 50 Prozent gewachsen. Entsprechend stark hat sich die Nachfrage nach unseren Siliciumwafern für die Herstellung von Prozessoren und Speicherbausteinen entwickelt.
- Zweitens ein starkes Mengenwachstum in den Chemiebereichen bei gleichzeitig hoher Auslastung. So ist die Nachfrage der für uns wichtigen Bauindustrie nach unseren Dispersionspulvern inzwischen derart groß, dass wir unsere Anlagen das ganze Jahr hindurch mit Voll-Last gefahren haben - trotz der Saisonalität dieses Geschäfts. Nur auf diese Weise haben wir den Bedarf unserer Kunden annähernd befriedigen können.
- Drittens eine kontinuierliche Verbesserung der Produktivität im operativen Geschäft. Beispiel WACKER POLYSILICON: Dort haben wir die Ausbeute in bestehenden Anlagen gesteigert. Das hat wesentlich zum erzielten Mengenwachstum beigetragen.

Hinzu kommt noch ein Sondereffekt. Der übliche saisonale Abschwung des Chemiegeschäfts im 4. Quartal war diesmal weniger ausgeprägt als in den vergangenen Jahren. Grund dafür war der ungewöhnlich milde Winter. Auf vielen Baustellen wurde praktisch durchgearbeitet. Das hat speziell bei Produkten für die Bauindustrie zu einer anhaltend hohen Nachfrage geführt.

Der Netto-Cashflow betrug 185 Millionen Euro. Damit haben wir den Vorjahreswert um gut 16 Prozent übertroffen. Diese Steigerung unterstreicht ebenfalls die operative Stärke unseres Unternehmens. Diese Leistung ist deshalb bemerkenswert, weil im gleichen Zeitraum die Investitionen mit 525 Millionen Euro um 76 Prozent angestiegen sind.

Es gilt das gesprochene Wort!

Dahinter stehen strategische Entscheidungen: Angesichts der hohen Nachfrage und der Kapazitätsengpässe bei vielen Produkten haben wir eine Reihe von Expansionsprojekten beschleunigt umgesetzt. Dafür wurden geplante Investitionen zeitlich vorgezogen. Unsere Investitionsquote bezogen auf den Jahresumsatz erreichte knapp 16 Prozent. Sie lag damit wiederum auf hohem Niveau.

Wir haben unsere Investitionen vor allem auf vier strategisch wichtige Großprojekte konzentriert:

- Die Erweiterung unserer Kapazitäten für Polysilicium: Für die Boom-Branchen Solartechnik und Halbleiter ist polykristallines Reinstsilicium ein Schlüsselmaterial. Dafür errichtet WACKER POLYSILICON am Standort Burghausen zwei neue Produktionsanlagen mit einer Jahreskapazität von insgesamt 8.000 Tonnen. In beide Projekte investieren wir rund 500 Millionen Euro. Und tragen so dem stark steigenden Bedarf unserer Kunden Rechnung.
- Der Ausbau der Produktion von 300-Millimeter-Wafern: Immer mehr Halbleiterunternehmen stellen ihre Produktion auf 300-Millimeter-Siliciumwafer um. Denn die Großscheiben bringen unseren Kunden Kostenvorteile von rund 30 Prozent. Allein im vergangenen Jahr haben die Halbleiter-Hersteller mit dem Bau von 25 neuen Fabriken für diesen Wafer-Durchmesser begonnen. Hier setzt Siltronic auf ein umfassendes Ausbauprogramm: Der Bereich hat die Monatsproduktion von 300-Millimeter-Wafern am Standort Freiberg in Sachsen auf jetzt 200.000 Wafer erweitert. Am Standort Burghausen wird die Produktionskapazität auf 135.000 Wafer pro Monat nahezu verdoppelt. Für beide Projekte zusammen beläuft sich das Investitionsvolumen auf rund 130 Millionen Euro.

Eine ganz neue 300-Millimeter-Fertigung errichtet Siltronic in Singapur. In einem Joint Venture mit unserem Kunden Samsung Electronics investieren wir gemeinsam rund eine Milliarde US-Dollar. Bis 2010 soll das neue Werk

Es gilt das gesprochene Wort!

eine Kapazität von monatlich 300.000 Wafern erreichen. Dieses Joint Venture zwischen einem Wafer-Hersteller und einem Chip-Produzenten ist ein Novum in der Halbleiterindustrie. Es schafft für beide Partner eine typische Win-Win-Situation:

- Es verteilt die erheblichen Investitionskosten auf mehrere Schultern.
- Samsung Electronics sichert seine Versorgung mit 300-Millimeter Wafern.
- Und Siltronic vertieft die Beziehung mit einem seiner größten Kunden.

- Die Expansion unserer Siloxanproduktion: Silicone sind universell verwendbar. Deshalb werden sie für immer mehr Anwendungen eingesetzt – etwa im Automobilbau, in der Textilherstellung, in der Elektronik oder auch in der Medizintechnik. Daher hat WACKER SILICONES seine Produktionsstandorte weiter ausgebaut: Im Herbst 2006 mit der neuen Monomeranlage im sächsischen Nünchritz. Sie produziert vor allem Siloxan, den Ausgangsstoff für Silicone. Die Siloxan-Kapazität in Nünchritz liegt damit bei 100.000 Tonnen pro Jahr – ebensoviel wie in Burghausen.

Am chinesischen Standort Zhangjiagang haben wir Produktionsanlagen für Silicon-Elastomere und -Dichtstoffe in Betrieb genommen. Dort ist auch unsere gemeinsame Siloxan-Produktion mit dem Partner Dow Corning im Bau. Ebenso wie eine Anlage zur Herstellung pyrogener Kieselsäuren. Der Investitionsanteil von WACKER an den beiden Gemeinschaftsprojekten beläuft sich auf mehr als 200 Millionen Euro. Nach Abschluss des Projekts verfügen wir gemeinsam mit unserem Partner über den größten und modernsten Siliconstandort der Welt.

- Die Errichtung neuer Anlagen zur Fertigung von Dispersionspulvern: Die Nachfrage nach unseren Dispersionspulvern entwickelt sich sehr dynamisch. Sie kommen unter anderem in Wärmedämmsystemen, Fliesenklebern und Trockenmörtel-Mischungen zum Einsatz. Daher errichtet WACKER POLYMERS am Standort Burghausen eine neue Produktionsanlage. Mit einer Jahreskapazität von 30.000 Tonnen wird sie die bislang größte der Welt sein. Sie soll Mitte des Jahres in Betrieb gehen. Eine weitere Anlage in

Es gilt das gesprochene Wort!

dieser Größenordnung ist im chinesischen Nanjing geplant. Allein für die Anlage in Nanjing sind Investitionen von rund 50 Millionen Euro vorgesehen.

Ein ganz wesentlicher Eckpfeiler der Wettbewerbsstärke von WACKER ist unsere Innovationskraft. Und diese wiederum steht in engem Zusammenhang mit unseren Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Im Konzern haben wir dafür im vergangenen Jahr 152 Millionen Euro investiert. Bezogen auf den Umsatz beträgt unsere Forschungsquote auch 2006 wieder rund 5 Prozent – ein Wert, mit dem wir viele andere Chemieunternehmen übertreffen.

Forschungsschwerpunkte in den Geschäftsbereichen waren zum Beispiel die Entwicklung neuartiger Hybrid-Polymere bei WACKER SILICONES und Beschichtungstechnologien für Siliciumwafer bei Siltronic. In der Grundlagenforschung haben wir uns unter anderem mit neuen biotechnologischen Verfahren befasst - und mit Funktionsstoffen zur Energieerzeugung aus regenerativen Quellen.

Nun ein Blick auf unsere Vertriebsregionen. Dabei möchte ich Ihre Aufmerksamkeit besonders auf einen Umstand lenken: Wir haben 2006 unseren Umsatz in allen Regionen deutlich gesteigert. Motor unseres Wachstums waren aus regionaler Sicht einmal mehr die Auslandsmärkte – ganz besonders Asien und dort speziell China. Im Vergleich zum Vorjahr nahm der Umsatz außerhalb Deutschlands um rund 23 Prozent zu - auf 2,7 Milliarden Euro. Das sind – wie bereits erwähnt – gut 80 Prozent unseres Gesamtumsatzes.

Mit einem Umsatzvolumen von 961 Millionen Euro und einem Anteil von fast 30 Prozent am Konzernumsatz ist Asien inzwischen unser größter Absatzmarkt. Davon entfällt allein auf China knapp die Hälfte. Wir realisieren dort mit unserem Produktportfolio Steigerungsraten von gut 50 Prozent. Damit ist China mit Abstand unser Spitzenreiter in Asien. Sie wissen, dass China deutlich schneller wächst als der Weltmarkt. Es ist schon heute der drittgrößte Chemiemarkt der Welt nach den USA und Japan.

Es gilt das gesprochene Wort!

Nicht nur dadurch wird die Bedeutung von Asien für unser gesamtes Geschäft in den nächsten Jahren noch erheblich zunehmen. So verbrauchen zum Beispiel die Halbleiterproduzenten in dieser Region schon jetzt mehr als die Hälfte der weltweit hergestellten Waferfläche. Tendenz weiter steigend.

Mit Asien nahezu gleichauf rangieren die europäischen Auslandsmärkte mit gut 960 Millionen Euro. Auch dort konnten wir gegenüber dem Vorjahr ein deutliches Umsatzplus verzeichnen – mehr als 14 Prozent. Besonders stark sind wir in Osteuropa gewachsen – vor allem in den Bauanwendungen.

Ebenfalls zugelegt hat das Geschäft auf dem amerikanischen Kontinent. Dort haben wir 2006 einen Umsatz von 660 Millionen Euro erwirtschaftet. Dies sind 7 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

Sehr erfreulich verlief die Entwicklung in Deutschland. Hier hat das Geschäft wieder deutlich zugenommen. So erreichte unser Inlandsumsatz 2006 fast 660 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 15 Prozent.

Nachhaltiges Wachstum in unserem Geschäft schafft mehr Arbeitsplätze. So ist die Anzahl der Beschäftigten im Konzern 2006 leicht gestiegen. Zum 31. Dezember waren weltweit fast 14.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für WACKER tätig. Das sind 1,6 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Davon arbeiten rund 11.300 in Deutschland und etwa 3.400 im Ausland. Der Personalzuwachs steht natürlich in engem Zusammenhang mit unseren Projekten zur Kapazitätserweiterung, speziell in den Bereichen Silicones, Polymers und Polysilicon.

Lassen Sie mich zusammenfassen! Unsere Zahlen belegen auf der ganzen Linie: WACKER bewegt sich auf dem richtigen Kurs. Unsere Investitionen in das nachhaltige Wachstum des Konzerns und die Restrukturierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre zahlen sich aus. Das ist messbar an der Entwicklung von Umsatz und Ergebnis. Damit sind wir unseren Weg des profitablen Wachstums 2006 konsequent und mit großem Erfolg weiter gegangen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Wenn ich die Entwicklung in unseren fünf Geschäftsbereichen kurz skizziere, kann ich feststellen: Alle wesentlichen Bereiche befinden sich im Aufwind.

WACKER SILICONES erwirtschaftete 2006 einen Gesamtumsatz von 1,29 Milliarden Euro. Der Bereich steigerte sich damit um 15 Prozent, im Wesentlichen infolge erheblich höherer Absatzmengen. Auch beim Ertrag konnte WACKER SILICONES deutlich zulegen. Vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen erreichte der Geschäftsbereich ein Ergebnis von über 230 Millionen Euro. Dies sind 10 Prozent mehr als ein Jahr zuvor.

WACKER POLYMERS erzielte 2006 einen Gesamtumsatz von 560 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von 18 Prozent. Wesentlich dazu beigetragen hat das zunehmende Geschäft mit Dispersionspulvern. Mit 107 Millionen Euro lag das EBITDA um knapp 8 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Hier machten sich im Ergebnis die stark gestiegenen Rohstoff- und Energiekosten bemerkbar. Um diesem Trend zu begegnen, hat WACKER POLYMERS Preiserhöhungen durchgesetzt. Diese sind nun seit Beginn des laufenden Geschäftsjahr ergebniswirksam.

WACKER FINE CHEMICALS: Zu den Kunden des Geschäftsbereichs zählen Wachstumsbranchen wie die Arzneimittelindustrie oder die Hersteller von Kosmetika. Der Bereich steigerte 2006 seinen Gesamtumsatz um 2 Prozent auf 113 Millionen Euro. Dagegen konnte der Bereich mit einem EBITDA von rund 11 Millionen Euro den Vorjahreswert nicht erreichen. Grund dafür sind sinkende Preise für Standardprodukte, die einem immer stärkeren Wettbewerb aus Indien und China ausgesetzt sind. Um diesem Trend zu begegnen, fokussiert der Bereich sein Geschäftsportfolio und konsolidiert in diesem Zusammenhang gegenwärtig seine Aktivitäten in der Kundensynthese. Erfreulich entwickelte sich hingegen das Geschäft mit biotechnologisch hergestellten Pharmaproteinen. Auch die Nachfrage nach Cyclodextrinen und Cystein lag 2006 auf Rekordniveau.

WACKER POLYSILICON hat 2006 seinen Umsatz um 13 Prozent gesteigert – auf 326 Millionen Euro. Dahinter stehen höhere Absatzmengen aus erfolgreichen Maßnahmen zur Erhöhung der Ausbeute. Zudem haben steigende Verkaufspreise

Es gilt das gesprochene Wort!

das Umsatzwachstum positiv beeinflusst. Der Kapazitätsausbau von 5.500 auf 6.500 Jahrestonnen wurde Ende des Jahres wie geplant abgeschlossen. Noch stärker als der Umsatz wuchs der Ertrag. Das EBITDA belief sich auf 118 Millionen Euro. Dies sind 31 Prozent mehr als im Vorjahr.

Siltronic erzielte 2006 einen Umsatz von 1,26 Milliarden Euro. Damit hat unser Halbleitergeschäft 37 Prozent mehr Umsatz erwirtschaftet als im Vorjahr. Die Ursachen waren deutlich gestiegene Absatzmengen, ein verbesserter Produktmix zugunsten der 300 mm-Wafer und höhere Durchschnittserlöse. Noch weitaus stärker als der Umsatz entwickelte sich das Ergebnis. Mit einem EBITDA von 356 Millionen Euro hat Siltronic 2006 den Vorjahreswert mehr als verdoppelt.

So weit das Gesamtszenario, in dem wir uns seit der Börsennotierung bewegt haben. Und wenn Sie die Entwicklung unserer noch sehr jungen Aktie verfolgen, werden Sie mir sicher zustimmen: Die Equity Story der Wacker Chemie AG kommt an!

Unseren Börsengang haben wir unter ein klares Motto gestellt: Wachstum und Ertragskraft. Viele Analysten und auch Sie als Investoren unterstützen und schätzen diesen Kurs.

Zu unserem Börsenstart im April 2006 war die Aktie 18-fach überzeichnet. Mit einem Emissionsvolumen in Höhe von 1,2 Milliarden Euro war die Aktie im vergangenen Jahr die zweitgrößte Neuemission in Deutschland! Meine Damen und Herren, das kann sich sehen lassen.

Rund 1,1 Prozent des Emissionsvolumens wurden im Rahmen der bevorrechtigten Zuteilung den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und den Organmitgliedern des Unternehmens angeboten. Und was dann eingetreten ist, hat uns positiv überrascht: Rund 50 Prozent der Mitarbeiter haben sich für das Angebot entschieden. In anderen Unternehmen liegt die Resonanz bestenfalls um die 25 Prozent. Wir haben uns über das Interesse sehr gefreut. Und vor allem über das damit verbundene klare Signal: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sich zum Unternehmen bekannt. Sie haben gezeigt, dass sie großes

Es gilt das gesprochene Wort!

Vertrauen in die Zukunft der Firma haben. Für mich belegt das einmal mehr: Die Chemie bei WACKER stimmt!

Die anfängliche Volatilität der Aktie wich ab dem zweiten Halbjahr einem kontinuierlichen Kurszuwachs. Beendet hat die WACKER-Aktie das Jahr mit einem Kursplus gegenüber der Erstnotiz von fast 10 Prozent. Am 19. Juni 2006 ist die WACKER-Aktie in den MDAX aufgenommen worden.

Das erste Geschäftsjahr an der Börse haben wir mit vielfältigen Investor-Relations-Aktivitäten begleitet. Insgesamt 12 Roadshows im In- und Ausland standen auf dem Programm. Ebenso länderübergreifende Investoren- und Telefonkonferenzen. Allein im Rahmen des IPO habe ich 256 Investoren-Gespräche geführt – in nur zwei Wochen. Eine Reihe von Analysten namhafter Finanzinstitute beobachtet die Entwicklung des Unternehmens. 18 führende internationale Banken haben mittlerweile die WACKER-Aktie unter dauerhafte Coverage genommen. Sie veröffentlichen regelmäßig Studien und Analysen zum Unternehmen.

So viel zur Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr. Ich meine, unsere Zahlen sprechen für sich. Im ersten Börsenjahr haben wir unseren Umsatz und noch wesentlich stärker unseren Ertrag gesteigert. Unsere strategischen Investitionsprojekte haben im vergangenen Jahr große Fortschritte gemacht.

Und die Finanzlage von WACKER ist mehr denn je grundsolide – nicht zuletzt auch dank des erfolgreichen Börsengangs. Sie sehen das in den Zahlen unserer Bilanz:

- Wir haben unsere Netto-Finanzschulden um fast zwei Drittel gesenkt – von mehr als 900 Millionen Euro Ende 2005 auf rund 370 Millionen Euro zum Jahresende 2006.
- Und unsere Eigenkapitalquote beträgt nahezu 50 Prozent.

Unter dem Strich können wir festhalten: WACKER ist heute mehr denn je hervorragend aufgestellt. Wir haben 2006 neue Bestmarken gesetzt – sowohl bei der operativen Leistungskraft als auch was die innere Substanz des Konzerns betrifft.

Es gilt das gesprochene Wort!

An diesem Erfolg sollen Sie, meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre, natürlich entsprechend partizipieren. Vorstand und Aufsichtsrat unterbreiten Ihnen hier auf der Hauptversammlung folgenden Vorschlag zur Entscheidung:

- Erstens, eine Dividende von 2 Euro pro dividendenberechtigter Aktie auszuschütten. Bezogen auf den Kurs der WACKER-Aktie zum Jahresende 2006 ergibt sich daraus eine Dividendenrendite von 2 Prozent.
- Zweitens, einen einmaligen Sonderbonus in Höhe von 50 Cent pro Aktie auszuzahlen. Wir wollen damit insbesondere das Vertrauen honorieren, das Sie als Investoren uns im IPO entgegengebracht haben.

Wir sind davon überzeugt, dass diese Beteiligung der Aktionäre am Unternehmenserfolg wirtschaftlich angemessen ist. Deshalb bitten wir Sie um Ihre Zustimmung.

Was sich das Unternehmen 2006 erarbeitet hat, schafft eine sehr gute Ausgangsposition für das neue Geschäftsjahr. Und es setzt zugleich die Maßstäbe immer höher.

Der Start war äußerst positiv. Denn unser aktueller Geschäftsverlauf kann sich sehen lassen. So haben wir im 1. Quartal 2007 die Vergleichszahlen des Vorjahres erneut deutlich übertroffen:

- Der Konzernumsatz stieg auf mehr als 940 Millionen Euro – ein Plus von 18 Prozent.
- Noch deutlich stärker war der Ergebniszuwachs: Von Januar bis März 2007 haben wir vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen 266 Millionen Euro erwirtschaftet. Das sind 45 Prozent mehr als im Vorjahr. Die EBITDA-Marge steigt damit auf über 28 Prozent.
- Unter dem Strich haben wir im 1. Quartal 2007 ein Konzernergebnis von 115 Millionen Euro eingefahren. Und damit den Vorjahreswert um 73 Prozent übertroffen.
- Besonders eindrucksvoll belegt der Netto-Cashflow die operative Stärke des Konzerns: Der Saldo von Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit und Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit betrug im 1. Quartal 224 Millionen Euro - einschließlich Kundenanzahlungen von rund 100 Millionen Euro für

Es gilt das gesprochene Wort!

künftige Polysilicium-Lieferungen. Damit haben wir den Wert des Vorjahres in etwa verzehnfacht. Und dies, obwohl die Investitionen mit 87 Millionen Euro nochmals um 19 Prozent höher waren als vor einem Jahr.

Ausschlaggebend für diesen sehr erfolgreichen Start ins Geschäftsjahr 2007 waren vor allem stark gestiegene Produktions- und Absatzmengen. Auf der Ertragsseite machten sich zudem Preissteigerungen positiv bemerkbar. Großen Anteil an der Steigerung des Ertrags hatte das Halbleitergeschäft der Siltronic. Dort zeigen sich der Markt und das Preisumfeld derzeit äußerst robust.

Insgesamt gesehen bildet das 1. Quartal also eine sehr gute Ausgangsbasis für die Fortsetzung unseres profitablen Wachstums im weiteren Verlauf des Jahres.

Was erwarten wir nun für das Gesamtjahr? Es sieht hervorragend aus. Denn das laufende Geschäft entwickelt sich weiter positiv. Zudem rechnen die Wirtschaftsexperten mit weiterem Wachstum in allen wesentlichen Regionen. Und wenn wir auf das Wacker-spezifische Geschäfts- und Produktportfolio blicken, so spricht einiges dafür, dass wir an dem erwarteten Wachstum auch weiterhin überproportional teilhaben werden.

Ich möchte das an vier Trends festmachen, die wir auf dem Markt feststellen.

- Halbleiter: Hier ist das Wachstum zunehmend technologisch getrieben und wird durch viele neue Anwendungen getragen. Bei allen Anwendungen wächst der Speicherbedarf – ob im Handy, im MP3-Player oder im Digitalfernseher. Gleichzeitig nimmt die Nachfrage in vielen Regionen weiter zu. Etwa bei Mobiltelefonen: 2003 wurden weltweit gut 500 Millionen Handys verkauft. Letztes Jahr waren es schon mehr als eine Milliarde. Allein in Indien gehen derzeit sechs Millionen neue Handys über den Ladentisch – und zwar jeden Monat!
- Photovoltaik: Dieses Segment entwickelt sich immer mehr zu einer wettbewerbsfähigen Industrie. Die Erzeugung von Solarstrom wird ständig günstiger. Gleichzeitig steigen die Kosten für konventionellen Strom. Das

Es gilt das gesprochene Wort!

heißt: Schon in wenigen Jahren kann Solarstrom mit konventionellem Strom kostenmäßig konkurrieren – auch ohne staatliche Förderung. Die Diskussion um CO₂-Emissionen und Klimawandel tragen zusätzlich dazu bei, die Attraktivität von Solarenergie weiter zu erhöhen.

- **Silicone:** Für die kommenden Jahre erwarten wir eine überproportionale Zunahme des Siliconverbrauchs in Osteuropa, Südamerika und Asien. Zum Beispiel in China: Dort haben sich 1,3 Milliarden Menschen aufgemacht in Richtung bessere Lebensqualität und wirtschaftlichen Wohlstand. Bessere Lebensverhältnisse - das bedeutet auch steigende Nachfrage nach Produkten von hoher Qualität. Und Silicone sind in vielen fortschrittlichen Anwendungsfeldern das Material der Wahl – vom Handy über die selbstreinigende Fassadenfarbe bis zum Dialysegerät. In den westlichen Ländern gibt heute jeder Einwohner pro Jahr im Durchschnitt 7 US-Dollar für Siliconprodukte aus. In China, Indien oder den GUS-Staaten sind es gerade einmal 44 Cent. Der Nachholbedarf ist also enorm. Für den Siliconmarkt ergibt sich daraus ein gewaltiges Zusatzpotenzial. Zusammen mit der erhöhten Nachfrage in den westlichen Industrieländern bedeutet das hervorragende Zukunftsaussichten für unser Silicongeschäft.
- **Energiesparendes Bauen:** Steigende Kosten und Verknappung treiben zusammen mit dem fortschreitenden Klimawandel den globalen Trend zum Energiesparen. Gebäudeisolierung und Wärmedämmsysteme werden weltweit in den kommenden Jahren einen Boom erleben. Nicht nur in China, sondern genau so in Deutschland: Von 34 Millionen Wohneinheiten hierzulande sind nur zehn Millionen ausreichend gedämmt. Würde man die restlichen modernisieren, sinkt deren Energieverbrauch um bis zu 60 Prozent. Das würde 80 Millionen Tonnen CO₂ im Jahr einsparen – zehn Prozent des Gesamtausstoßes der Bundesrepublik!

Ein ganz konkretes Bild von unseren Produkten und Lösungen für diese Wachstumstrends können Sie sich hier im ICM machen: Wir haben eine Unternehmensausstellung für Sie aufgebaut. Chemie ist ja eine besonders erklärungsbedürftige Branche. Und deshalb war es uns wichtig, Ihnen heute

Es gilt das gesprochene Wort!

anhand von Exponaten zu zeigen, wie umfassend die Bandbreite der Anwendungen ist, in denen Ihnen WACKER-Produkte tagtäglich begegnen.

Meine Damen und Herren, WACKER, ist in der glücklichen Lage, mit vier von fünf Geschäftsbereichen an den Wachstumschancen teilzuhaben, die ich Ihnen gerade dargestellt habe. Dazu richten wir unsere Produktionskapazitäten entsprechend aus:

- WACKER SILICONES untermauert mit dem Ausbau der Standorte Nünchritz und Zhangjiagang seine Position als weltweit drittgrößter Siliconhersteller.
- WACKER POLYMERS erweitert mit den zwei neuen Anlagen in Burghausen und China seine Dispersionspulver-Kapazitäten um 60.000 Tonnen pro Jahr. Wir sind schon heute mit großem Abstand weltweiter Marktführer bei Dispersionspulvern. Und die neuen Anlagen tragen wesentlich dazu bei, den Wettbewerb auch künftig auf Distanz zu halten. Zudem haben wir im April ein neues Technical Center für Bauanwendungen in Peking in Betrieb genommen. Damit verstärken wir unsere Präsenz in China. Und treiben so auch die Erschließung des stark wachsenden Marktes für Baupolymere in der Region Asien weiter voran.
- WACKER POLYSILICON wird seine Polysilicium-Kapazität nahezu verdreifachen. In diesem Geschäft sind wir derzeit die weltweite Nummer 2 und wollen auf diese Weise weiter zum Marktführer aufschließen.
- Und Siltronic baut seine Kapazitäten für 300-Millimeter-Wafer auf mehr als das Doppelte aus. Damit festigen wir unsere Position als weltweite Nummer 3 unter den Wafer-Herstellern.

Wenn wir hier unsere bereits eingeschlagene Linie konsequent weiterverfolgen, werden wir 2007 sowohl unseren Umsatz als auch den Ertrag weiter steigern können. Auf Basis heutiger Währungsparitäten erwarten wir ein Umsatzwachstum von mehr als 10 Prozent gegenüber 2006. Und ertragsseitig sollte sich die EBITDA-Marge erneut verbessern.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren,

Für die Geschäftsentwicklung von WACKER sind in den kommenden Jahren noch einige weitere Themen von strategischer Bedeutung.

Neben Silicium ist einer unserer wichtigsten Ausgangsstoffe Ethylen. Wir sind – wie alle Ethylen-Verarbeiter in Bayern - bislang ausschließlich auf regional produziertes Ethylen angewiesen. Und das führt zunehmend zu Engpässen bei der Versorgung. Deshalb hat sich WACKER mit sechs anderen Unternehmen zu dem Projekt „Ethylen-Pipeline-Süd“ zusammengeschlossen. Durch den Bau einer 360 Kilometer langen Pipeline von Münchsmünster bei Ingolstadt nach Ludwigshafen wollen wir eine Anbindung an das transeuropäische Ethylen-Netz erreichen. Der Freistaat Bayern fördert dieses strategisch wichtige Vorhaben und trägt rund 30 Prozent der Investitionskosten. Unser eigener Investitionsanteil beläuft sich auf knapp 11 Millionen Euro.

Im vergangenen November ist der Startschuss für den Bau der Leitung gefallen. Im September 2008 soll sie in Betrieb gehen. Die neue Infrastruktur wird langfristige Planungs- und Investitionssicherheit für die chemische Industrie in Süddeutschland bringen. Und damit Chancen für weiteres Wachstum und neue Arbeitsplätze, auch bei WACKER.

Ich habe schon die enorme wirtschaftliche Bedeutung der Silicium- und Siliconchemie für unser Unternehmen erwähnt. Sie steht für etwa 80 Prozent unseres Umsatzes. Wir wollen in diesem Bereich unsere führende Marktposition weiter ausbauen. Und dazu braucht es eine weitere Intensivierung der Forschung und Entwicklung in diesem Bereich. Deshalb haben wir ein „Institut für Siliciumchemie“ gestiftet. Es ist in der Fakultät für Chemie der Technischen Universität München (TUM) beheimatet. Die TU München ist, wie Sie sicher wissen, eine der Elite-Universitäten in Deutschland.

Die Leitung des neuen Instituts liegt beim Lehrstuhl für Makromolekulare Chemie, der jetzt den Namen von WACKER trägt. Wir übernehmen für mindestens sechs Jahre die vollständige Finanzierung und fördern anteilig den WACKER-Lehrstuhl.

Es gilt das gesprochene Wort!

Insgesamt stellen wir hierfür 6 Millionen Euro zur Verfügung. Unsere Stiftungsmittel werden für Forschungsprojekte, für die erforderliche Laborausstattung und für Stipendien eingesetzt. Gerade die makromolekulare Siliciumchemie ist für WACKER ein besonders viel versprechendes Zukunftsfeld. Ein Feld, das im Verbund mit einer Spitzenuniversität konzentrierte Forschungsanstrengungen braucht. Zugleich tragen wir auf diese Weise mit dazu bei, die Attraktivität des Forschungsstandorts Deutschland zu steigern.

Auf unserem Weg in die Zukunft ist nicht allein der Erfolg das Maß aller Dinge, sondern auch die Frage, unter welchen Bedingungen wir ihn erreichen. Denn wir wollen den Bedürfnissen der Gegenwart genügen, ohne auf Kosten zukünftiger Generationen zu leben. Es geht um das Prinzip der Nachhaltigkeit. Als verantwortlich handelndes Unternehmen sehen wir uns hier in der Pflicht.

Daher unterstützen wir weltweit die Initiative „Responsible Care“ der chemischen Industrie. WACKER zählt in Deutschland zu den Pionieren und Vorreitern dieses Programms. Es soll Sicherheit, Umwelt- und Gesundheitsschutz in den Chemie-Unternehmen verbessern. Das bedeutet: Unser Handeln kommt täglich auf dem Prüfstand.

Seit jeher genießt nachhaltiges Wirtschaften bei WACKER einen hohen Stellenwert. Wir haben unsere Unternehmensprozesse darauf eingestellt und dafür unter anderem das Integrierte Management-System eingerichtet. Es regelt alle Abläufe, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten im Unternehmen. Produktivität, Qualität, Umwelt, Sicherheit und Gesundheit berücksichtigen wir dabei gleichrangig. Wir setzen uns messbare und nachprüfbare Ziele. Und wir legen über diese Ziele Rechenschaft ab.

Sie sehen dies in unserem neuen Nachhaltigkeitsbericht. Wir haben ihn übrigens erstmals ausschließlich elektronisch als CD-ROM veröffentlicht. Die Vorteile gegenüber einem gedruckten Bericht sind klar: Ein erhebliches Plus an Benutzerfreundlichkeit und die Einsparung von etwa 40 Tonnen Papier.

Es gilt das gesprochene Wort!

Auch unsere Ergebnisse in Sachen Nachhaltigkeit können sich sehen lassen: Trotz deutlich höherer Produktionsmengen haben wir in den vergangenen drei Jahren den Energieverbrauch pro hergestellter Tonne eines Produkts weiter reduziert – ebenso wie die entsprechenden Abfälle und Emissionen. Wir haben die Emissionen an Stickoxiden in die Luft seit 2003 um fast zehn Prozent senken können. Bei Kohlenmonoxid waren es sogar mehr als 60 Prozent. Dank eines modernen Gas- und Dampfturbinenkraftwerks am Standort Burghausen nutzen wir das verwendete Erdgas für die Energie- und Wärmeerzeugung in optimaler Weise.

Unser Selbstverständnis als verantwortlich handelndes Mitglied der Gesellschaft sehen Sie auch in unserem Engagement für berufliche Aus- und Weiterbildung. 2006 haben wir an unseren deutschen Standorten und im Berufsbildungswerk 610 Auszubildende beschäftigt. Sie erlernen bei uns einen naturwissenschaftlich-technischen oder einen kaufmännischen Beruf.

Wir haben mit dieser hohen Ausbildungsquote nicht nur die Sicherung qualifizierten Nachwuchses im Blick. Es geht uns genauso auch darum, möglichst vielen Menschen einen Zugang zu beruflichen Chancen zu eröffnen - und damit persönliche Perspektiven. Darauf sind wir stolz, und das wollen wir auch in den kommenden Jahren fortsetzen.

Übrigens: Etwa 50 unserer Azubis – Sie haben das sicher schon bemerkt – unterstützen uns heute bei der Durchführung der Hauptversammlung.

Meine Damen und Herren, ich bin überzeugt: Uns ist in den letzten Jahren vieles gelungen, weil wir unsere Strategie für profitables Wachstum konsequent vorantreiben. Alle unsere Produkte sind mehr oder minder Spezialitäten, die unseren Kunden zusätzliche Wertschöpfung ermöglichen. Wir decken nicht die gesamte Bandbreite der Chemie ab. Aber in den Feldern, in denen wir tätig sind, zählen wir zu den größten, innovativsten und ertragsstärksten Unternehmen der Welt.

Es gilt das gesprochene Wort!

Mit unserem Geschäftsportfolio sind wir fokussiert auf weltweite Trends – auf Entwicklungen mit hoher Bedeutung für die Zukunft und daher mit großen Wachstumspotenzialen:

- energieeffizientes Bauen,
- erneuerbare Energien,
- das Vordringen von Elektronik in immer mehr Lebens- und Anwendungsbereiche.

Und unsere Präsenz in den Boomregionen dieser Welt ist fest verankert.

Unsere 2006 erreichten Erfolge können sich sehen lassen. Und 2007 hat alle Voraussetzungen, ein weiteres Rekordjahr zu werden – da bin ich mir sehr sicher. Denn WACKER ist heute so stark und erfolgreich wie noch selten zuvor in der mehr als 90-jährigen Geschichte des Unternehmens.

Ich denke, es ist deutlich geworden: Unsere Formel für nachhaltigen Unternehmenserfolg funktioniert. Und diesen Weg werden wir weiter gehen. Denn wir sehen unseren Erfolg in der Vergangenheit nicht als Ruhekitz. Sondern als Sprungbrett in die Zukunft.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, der Börsengang hat die Wacker Chemie AG zu einem ganz besonderen Unternehmen gemacht – zu **Ihrem** Unternehmen! Sie haben uns mit Ihrem Investment etwas sehr Wertvolles gegeben: Ihr Vertrauen! Gehen Sie mit uns gemeinsam den erfolgreich eingeschlagenen Weg weiter! Seien Sie versichert: Wir werden mit Ihrem Vertrauen sehr sorgsam umgehen.

Lassen Sie mich zum Schluss noch eine persönliche Bemerkung machen. Ich bin stolz auf dieses Unternehmen und stolz darauf, es zu führen. Für mich stellt diese Hauptversammlung mehr dar als das gemeinsame öffentliche Bilanzziehen. Denn sie bietet Ihnen, unseren Anteilseignern, und uns, den Geschäftsverantwortlichen, eine hervorragende Gelegenheit zum Gespräch!

Darauf freue ich mich.

Es gilt das gesprochene Wort!