



Sperrfrist 14. März 2023, 10:30 Uhr

**Bilanzpressekonferenz
zum Geschäftsjahr 2022**

Rede von
Dr. Christian Hartel,
Vorsitzender des Vorstands,
und
Dr. Tobias Ohler,
Finanzvorstand,
Wacker Chemie AG, München

am 14. März 2023
in München

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine Damen und Herren! Auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Frieden und Freiheit – das sind die Grundlagen für Sicherheit und Wohlstand. Dieses Fundament ist mit der russischen Invasion in der Ukraine am 24. Februar 2022 erschüttert worden. Der Krieg in Europa ist eine Zerreißprobe für die gesamte Welt. Und er hat das globale Räderwerk der Wirtschaft aus dem Gleichgewicht gebracht. Die Folgen kennen wir alle: Explodierende Energiepreise. Inflationsraten, wie wir sie seit Jahrzehnten nicht gesehen haben. Und zusätzlich haben noch die staatlichen Corona-Maßnahmen weltweit die Lieferketten beeinträchtigt.

Wir bei WACKER haben das vergangene Jahr trotz dieser schwierigen und instabilen Gemengelage äußerst erfolgreich gestalten können. Beim Umsatz und beim Ergebnis sind wir in eine neue Dimension vorgedrungen: Zum ersten Mal haben wir die Marke von acht Milliarden Euro übersprungen. Das EBITDA liegt erstmals über zwei Milliarden Euro.

Kurzum: 2022 war für uns das mit Abstand beste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr. Er ist das Ergebnis einer klaren und durchgängigen Strategie - und harter Arbeit, jeden Tag, von starken und motivierten Teams.

Was macht hier den Unterschied? Was zeichnet uns aus?

Erstens: Wir haben ein attraktives Produktportfolio. So sind wir im letzten Jahr in allen Geschäftsbereichen deutlich gewachsen. Unser Siliconegeschäft hat um ein Drittel zugelegt. Im Bereich Polymers ist der Umsatz um 19 Prozent gestiegen. Im Bereich Biosolutions um 12 Prozent. Und bei Polysilicon sogar um 50 Prozent.

Zweitens: Mit unseren Produktionsstandorten und technischen Zentren sind wir weltweit gut aufgestellt und nah bei unseren Kunden. Im Jahr 2022 haben wir unser Geschäft in allen Regionen deutlich ausgebaut. In Europa haben wir knapp 2,8 Milliarden Euro erwirtschaftet – ein Plus von 19 Prozent. In Amerika waren es 1,3 Milliarden Euro – rund 44 Prozent mehr als im Vorjahr. Und in Asien ist unser Umsatz um 40 Prozent gewachsen – auf 3,7 Milliarden Euro.

Drittens: Wir haben unsere operative Exzellenz weiter verbessert. Und damit meine ich: Harte Arbeit, jeden Tag, um effizienter zu werden in unseren Produktionsprozessen. Aber auch durch unser abgeschlossenes Effizienzprogramm „Zukunft gestalten“ haben wir im

Es gilt das gesprochene Wort!

letzten Jahr viel eingespart - mehr als 200 Millionen Euro. Unsere Ertragskraft haben wir so weiter gestärkt. Dadurch konnten wir nicht zuletzt auch die massiven Preissteigerungen für Energie, Material und Logistik ein Stückweit abfedern. Unser Jahresüberschuss beläuft sich 2022 auf rund 1,3 Milliarden Euro. Auch das ist eine neue Bestmarke.

Diese Bestmarke wirkt sich auch positiv auf unsere Dividende aus. Unsere Dividendenpolitik sieht vor, dass wir rund 50 Prozent des Nettoergebnisses an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausschütten. Vorstand und Aufsichtsrat werden daher der Hauptversammlung eine Dividende von 12 Euro je Aktie vorschlagen. Das liegt deutlich über dem Durchschnitt der vergangenen Jahre und entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 600 Millionen Euro.

Viertens: Wir investieren konsequent in unsere Zukunft. Im letzten Jahr haben wir 550 Millionen Euro investiert, fast 60 Prozent mehr als im Vorjahr. Ich gebe Ihnen ein paar Beispiele:

An unserem größten Standort in Burghausen haben wir neue Anlagen zur Herstellung von Flüssigsilikonkautschuken in Betrieb genommen. Diese werden zum Beispiel für Anwendungen in der Automobilindustrie, im Maschinen- und Anlagenbau oder auch in der Elektrotechnik eingesetzt. Eine vergleichbare Erweiterung läuft gerade am US-amerikanischen Standort Adrian / Michigan. Im Laufe des Jahres wird die Produktion dort starten.

In Indien haben wir in Panagarh einen neuen, einen weiteren Produktionsstandort in Betrieb genommen. Dort fertigen wir Siliconspezialitäten, die zum Beispiel in der Medizintechnik oder in der Elektromobilität zur Anwendung kommen.

An unserem chinesischen Polymerstandort Nanjing wiederum erweitern wir unsere Kapazitäten für Dispersionen und Dispersionspulver. Der neue Dispersionsreaktor ging bereits 2022 in Betrieb. Der Sprühtrockner soll in diesem Jahr die Produktion aufnehmen.

Auch im Biotechnologiegeschäft stehen die Zeichen auf Expansion. Unseren Standort Halle bauen wir zum Kompetenzzentrum für mRNA-Wirkstoffe aus. Am Standort unserer zentralen Konzernforschung in München entsteht eine neue Forschungseinrichtung für Biotechnologie. Und im Bereich Polysilicon investieren wir in Anlagen für die Herstellung von qualitativ besonders hochwertigem Material für die Halbleiterindustrie. Alle diese Investitionen dienen dazu, den steigenden Bedarf unserer Kunden zu bedienen und unser Wachstum in den kommenden Jahren weiter voranzutreiben.

Es gilt das gesprochene Wort!

Mehr Geschäft und höhere Kapazitäten – das bedeutet auch: Unser Personalbedarf steigt. Insgesamt hat WACKER jetzt etwa 15.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Davon arbeiten 10.400 in Deutschland und 5.300 an internationalen Standorten.

Unsere Beschäftigten sind die Basis für unseren Erfolg. Deshalb möchte ich an dieser Stelle allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit meinen herzlichen Dank ausdrücken für die hervorragenden Leistungen im vergangenen Jahr.

Meine Damen und Herren,

das vergangene Jahr hat einmal mehr gezeigt: WACKER ist gut aufgestellt – strategisch und finanziell. Trotz der zahlreichen Unsicherheiten im wirtschaftlichen Umfeld haben wir uns deutlich besser entwickelt als der Markt. Die Nachfrage nach vielen unserer Produkte ist enorm.

Auch wenn wir im Moment konjunkturell eher Gegen- als Rückenwind spüren: Wir blicken optimistisch in die Zukunft. WACKER verfügt über die Kreativität und die Fähigkeiten, immer wieder neue Ideen und Lösungen zu entwickeln, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen. Ganz getreu nach unserem Motto: „Creating Tomorrow's Solutions“. Mit unserer Strategie haben wir ein klares Ziel im Blick: Mehr Tempo beim Wachstum, eine hohe Profitabilität und eine erhöhte Widerstandskraft in Zeiten des permanenten Wandels.

Dazu später mehr. Zunächst aber wird Ihnen mein Kollege Tobias Ohler die Zahlen und Fakten zum abgelaufenen Geschäftsjahr erläutern.

Meine Damen und Herren,

das Wachstum der Weltwirtschaft hat sich im vergangenen Jahr spürbar verlangsamt.

Die Ursachen dafür sind klar: Ukrainekrieg, Energiepreise, Inflation und Pandemiemaßnahmen sind hier die Stichworte. Alle Regionen haben beim Bruttoinlandsprodukt zwar weiter zugelegt. Die Wachstumsraten waren aber deutlich geringer als 2021. In der Summe lag das Plus weltweit bei 3 Prozent.

WACKER hat unter diesen Rahmenbedingungen deutlich besser abgeschnitten als der Markt. Wir haben 2022 einen Konzernumsatz von 8,2 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das sind 32 Prozent mehr als im Vorjahr. Ausschlaggebend für diesen kräftigen Anstieg waren vor allem höhere Preise. Wechselkursveränderungen haben den Umsatz ebenfalls positiv

Es gilt das gesprochene Wort!

beeinflusst. Das EBITDA ist im Vergleich zum Vorjahr um 35 Prozent gewachsen. Es belief sich auf rund 2,1 Milliarden Euro. Das entspricht einer EBITDA-Marge von über 25 Prozent.

Hinter dem deutlichen Ergebniszuwachs stehen zwei gegenläufige Entwicklungen. Einerseits haben zusätzlich zu den höheren Preisen auch erhebliche Kosteneinsparungen unsere Ertragskraft gestärkt. Allein durch unser jetzt abgeschlossenes Effizienzprogramm „Zukunft gestalten“ haben wir 2022 mehr als 200 Millionen Euro eingespart. Ab diesem Jahr sind es dann die vollen 250 Millionen Euro. Hinzu kommen die laufenden Kostensenkungsprogramme in unseren Geschäftsbereichen. Andererseits haben sich aber die höheren Preise für Rohstoffe, Energie und Logistik negativ ausgewirkt. Sie haben uns im vergangenen Jahr im EBITDA mit rund 1,3 Milliarden Euro belastet.

Das EBIT summiert sich auf fast 1,7 Milliarden Euro. Hier wirkt sich vor allem der deutliche Anstieg des EBITDA bei nahezu unveränderten Abschreibungen aus. Diese lagen wie schon im Vorjahr bei rund 400 Millionen Euro. Unser Jahresergebnis ist um mehr als 50 Prozent gewachsen. Wir weisen für 2022 einen Gewinn in Höhe von 1,28 Milliarden Euro aus.

Meine Damen und Herren,
alle unsere Geschäftsbereiche haben 2022 ihre Umsätze aus dem Vorjahr deutlich übertroffen.

Unser größter Geschäftsbereich Silicones erzielte einen Jahresumsatz von rund 3,5 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von 33 Prozent. Noch wesentlich stärker zugelegt hat das Ergebnis. Das EBITDA stieg um 59 Prozent auf rund 875 Millionen Euro. Ausschlaggebend für diesen kräftigen Anstieg waren vor allem höhere Preise. Zudem hat eine Zuschreibung bei einer Beteiligung in China das EBITDA des Geschäftsbereichs um 70 Millionen Euro erhöht.

Gut entwickelt hat sich auch das Geschäft mit unseren Polymerprodukten. WACKER Polymers hat 2022 einen Umsatz von rund 2 Milliarden Euro erwirtschaftet – 19 Prozent mehr als im Vorjahr. Deutlich höhere Preise waren auch hier der wesentliche Treiber. Das EBITDA belief sich auf rund 290 Millionen Euro. Das bedeutet: Trotz der stark gestiegenen Kosten für Energie, Rohstoffe und Logistik haben wir den hohen Wert des Vorjahres nochmals um 14 Prozent übertroffen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Der Geschäftsbereich Biosolutions konnte 2022 seinen Umsatz weiter steigern - um 12 Prozent auf rund 330 Millionen Euro. Maßgeblich für den Anstieg waren bessere Preise. Das EBITDA lag mit 17 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahr. Integrationskosten für unseren Standort in San Diego und Vorlaufkosten für den Aufbau unseres neuen mRNA-Kompetenzzentrums in Halle haben die Ergebnisentwicklung gebremst.

Ein kräftiges Plus bei Umsatz und Ergebnis verzeichnen wir bei WACKER POLYSILICON. Dafür gibt es mehrere Gründe. Erstens - deutlich höhere Preise, vor allem im Solargeschäft. Hier konnte der Markt im vergangenen Jahr mit den verfügbaren Kapazitäten kaum die stark wachsende Nachfrage bedienen. Zweitens – ein höherer Anteil von Polysilicium für Halbleiteranwendungen. Bei diesem besonders hochwertigen Material sind wir mit großem Abstand die Nummer 1 am Markt. Nahezu jeder zweite Halbleiterchip der Welt wird mit Polysilicium von WACKER hergestellt. Und drittens - wir haben weiter an unseren Kosten gearbeitet. Die sehr hohen Energie- und Rohstoffkosten haben im letzten Jahr aber alles überlagert.

Auf das Gesamtjahr gesehen hat der Geschäftsbereich Polysilicon einen Umsatz von 2,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das ist ein Plus von 50 Prozent. Auch das EBITDA hat deutlich zugelegt. Es summierte sich im vergangenen Jahr auf über 820 Millionen Euro. Das sind 26 Prozent mehr als im Vorjahr. Vor allem die stark gestiegenen Polysiliciumpreise sind der Grund für diesen Zuwachs.

So viel, meine Damen und Herren, zur Entwicklung unserer Geschäftsbereiche. Ich komme zurück zum Konzernabschluss mit den wichtigsten Eckdaten der Kapitalflussrechnung.

Im Einklang mit unserer Wachstumsstrategie haben wir im vergangenen Jahr unser Investitionsbudget kräftig aufgestockt. Die Investitionen lagen mit rund 550 Millionen Euro um fast 60 Prozent über Vorjahr. Zudem haben wir rund 170 Millionen Euro für die Akquisition des chinesischen Silane-Herstellers SICO ausgegeben.

Dass wir für den Ausbau unserer Kapazitäten viel Geld in die Hand nehmen, zeigt sich auch im Netto-Cashflow. Er summiert sich 2022 auf rund 440 Millionen Euro. Damit ist er wie erwartet deutlich positiv, liegt aber um 42 Prozent unter Vorjahr.

Durch den hohen Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft weisen wir auch für 2022 ein Nettofinanzvermögen in dreistelliger Millionenhöhe aus. Es lag zum 31. Dezember bei mehr als 400 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

wie gut das Geschäftsjahr 2022 für WACKER gelaufen ist, zeigt auch der Blick auf unsere Bilanz. Unsere Bilanzsumme ist im Jahresvergleich um 16 Prozent gewachsen – auf 9,4 Milliarden Euro. Unsere Liquidität ist trotz der deutlich gestiegenen Investitionen nahezu konstant geblieben. Zum 31. Dezember 2022 weisen wir liquide Mittel in Höhe von knapp 2 Milliarden Euro aus.

Auf der Passivseite hat sich das Eigenkapital stark erhöht – auf 5 Milliarden Euro. Unsere Eigenkapitalquote liegt jetzt bei über 50 Prozent. Dieser Anstieg hat zwei Hauptursachen: Zum einen unser gutes Jahresergebnis. Es hat die Gewinnrücklagen um fast 1,3 Milliarden Euro erhöht. Zum anderen sind unsere Pensionsrückstellungen deutlich gesunken – um mehr als 1 Milliarde Euro. Der Grund dafür sind die deutlich höheren Diskontierungszinssätze für unsere Pensionsverpflichtungen.

Meine Damen und Herren,

so viel zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Jetzt zu unseren Erwartungen für 2023, die Ihnen Christian Hartel vorstellen wird.

Meine Damen und Herren,

2023 wird kein einfaches Jahr. So bestehen für die Weltwirtschaft erhebliche Risiken – vor allem wegen des Kriegs in der Ukraine, der nach wie vor sehr hohen Energiepreise in Europa, der steigenden Zinsen und der galoppierenden Inflation.

Konjunkturforscher gehen in ihren Prognosen davon aus, dass die globale Wirtschaft im Jahr 2023 zwar wachsen wird, allerdings deutlich schwächer als im Vorjahr. Ganz besonders gilt das für Europa. Aber auch die USA und Japan werden ihre Wirtschaftsleistung voraussichtlich nur verhalten steigern können. Das stärkste Plus wird in Asien erwartet, allem voran in Indien.

Von daher werden wir in diesem Jahr die Rekordzahlen nicht wiederholen können, die wir 2022 erreicht haben. So spüren wir schon seit dem 4. Quartal des vergangenen Jahres in zahlreichen Anwendungsfeldern, dass sich die abschwächende Konjunktur auf das Be-

Es gilt das gesprochene Wort!

stellverhalten unserer Kunden auswirkt. Bremsspuren sehen wir insbesondere im Bausegment, aber auch bei Siliconen für andere Branchen. Derzeit reduzieren viele Kunden ihre Bestände. Sie bleiben zunächst vorsichtig, auch wenn sie ein Anziehen der Nachfrage im Jahresverlauf erwarten.

Der Konzernumsatz in den ersten beiden Monaten des laufenden Jahres liegt daher spürbar unter Vorjahr. Insgesamt werden wir im 1. Quartal voraussichtlich einen Konzernumsatz in der Größenordnung von 1,7 Milliarden Euro erwirtschaften. Auch beim EBITDA rechnen wir für das 1. Quartal mit einem Rückgang. Wir erwarten es zwischen 250 und 280 Millionen Euro. Hier machen sich neben den geringeren Absatzmengen teilweise auch rückläufige Preise bemerkbar.

Die Bestandskorrekturen unserer Kunden bei Siliconprodukten sind noch nicht abgeschlossen und die Bestellungen gehen sehr kurzfristig ein. Im Geschäftsbereich Polysilicon wiederum gab es beim Material für Solaranwendungen aufgrund der Covid-Infektionen und des chinesischen Neujahrsfests eine deutliche Nachfrageschwäche zu Beginn des Jahres. Vor diesem Hintergrund gehen wir Stand heute davon aus, dass die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr eher verhalten sein wird. Für das Gesamtjahr 2023 sind wir etwas optimistischer und haben folgende Erwartungen:

Wir rechnen mit einem Konzernumsatz zwischen 7 und 7,5 Milliarden Euro. Das EBITDA sehen wir zwischen 1,1 und 1,4 Milliarden Euro. Die EBITDA-Marge wird deutlich niedriger sein als im Vorjahr. Das gilt auch für den Netto-Cashflow, unser Nettofinanzvermögen und den Konzernjahresüberschuss. Im Ergebnis machen sich niedrigere Absatzpreise und die nach wie vor sehr hohen Energiepreise bemerkbar. Und im Cashflow zusätzlich unsere deutlich höheren Investitionen. Sie liegen bei 650 Millionen Euro.

Insbesondere die Energiepreise in Deutschland machen uns nach wie vor erheblich zu schaffen. Sie sind gegenüber ihren Höchstständen im vergangenen Jahr zwar zurückgegangen. Verglichen mit der Zeit vor dem Krieg in Europa liegen sie aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau.

Unsere Produktion ist sehr energieintensiv. Warum ist das so? Sie wissen: WACKER ist der größte Hersteller von Polysilicium in der westlichen Welt. Polysilicium ist das reinste Material, das von Menschenhand gemacht wird. Und nur wenn es so ultra-rein ist, funktioniert es als Halbleitermaterial für Solarzellen und Computerchips. Erreichen lässt sich das

nur mit dem Einsatz von viel Energie. Das Siliciummetall wird in flüssige Silane verwandelt und dann zur Aufreinigung destilliert. Das nun hochreine Silan wird anschließend bei 1.000 Grad Celsius in Reaktoren zu hochreinem Polysilicium abgeschieden.

Wir schrauben hier sozusagen Moleküle auseinander und dann wieder zusammen. Ohne einen enormen Einsatz von Energie lassen sich die Bindungen der Moleküle nicht lösen. Das ist schlicht ein Naturgesetz, Abkürzungen gibt es hier nicht. Deshalb arbeiten wir jeden Tag daran, unsere Prozesse so effizient wie möglich zu gestalten. Unsere Prozesse gelten als die energie-effizientesten und damit ressourcenschonendsten weltweit. Das können wir selbst beeinflussen. Wichtig sind aber auch wettbewerbsfähige Energiekosten.

Genau deshalb setzen wir uns seit Jahren für einen international wettbewerbsfähigen Industriestrompreis ein. Allerdings müssen wir mit einem Strompreis kalkulieren, der um ein Mehrfaches über dem liegt, was unsere Wettbewerber im Ausland bezahlen. Allein mit höherer Effizienz ist das nicht aufzufangen – zumal wir bei der Effizienz unserer Prozesse ohnehin schon zu den Spitzenreitern weltweit zählen.

Bei WACKER und in der gesamten Chemieindustrie geht der Weg zur Klimaneutralität über die Elektrifizierung der Produktionsprozesse. Hohe Strompreise behindern diese Transformation und zerstören die Wettbewerbsfähigkeit einer international führenden Industrie. WACKER liegt bei der Elektrifizierung seiner Produktionsprozesse im Industrievergleich ganz weit vorne. Tatsache ist aber: Schon seit Jahren sind die Energiepreise in Deutschland im internationalen Vergleich viel zu hoch. Was wir brauchen, ist ein Transformationsstrompreis für energieintensive Unternehmen - und zwar jetzt, nicht erst 2030.

Was unsere Rolle in der Transformation hin zur Klimaneutralität anlangt, so sind wir der einzige verbliebene europäische Spieler von Weltrang im Geschäft mit Polysilicium, dem Ausgangsstoff für Solarzellen und Halbleiter. Für den Erfolg des Programms RePowerEU, mit dem die Europäische Union eine erschwingliche, sichere und nachhaltige Energieversorgung für Europa sicherstellen will, haben wir deshalb eine zentrale Bedeutung.

Die deutsche und europäische Politik will die Photovoltaik als Schlüsselindustrie wieder in Europa aufbauen. Doch dafür muss der strukturelle Nachteil der hohen Strompreise hierzulande beseitigt werden. Daran führt kein Weg vorbei.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren,
was erwarten wir nun im Einzelnen für unsere Geschäftsbereiche?

Der Umsatz im Bereich Silicones wird 2023 voraussichtlich zwischen 3,1 und 3,3 Milliarden Euro liegen. Ursache für den Umsatzrückgang sind niedrigere Durchschnittspreise, vor allem bei Standardsiliconen. Bei den Spezialitäten erwarten wir im weiteren Jahresverlauf steigende Absatzmengen. Hier haben wir neue Kapazitäten verfügbar. Gleichzeitig schlagen sich die weiterhin hohen Energie- und Rohstoffpreise in den Herstellungskosten unserer Produkte nieder. Bei der EBITDA-Marge rechnen wir deshalb mit rund 15 Prozent.

Der strategische Fokus in unserem Siliconegeschäft ist klar: Wir werden den Anteil marginstarker Spezialprodukte am Gesamtgeschäft weiter erhöhen. Wir forcieren die Entwicklung neuer Produkte, um neue Märkte und Anwendungsfelder zu erschließen. Und wir bauen unsere Kapazitäten in allen Regionen weiter aus – dort, wo unsere Kunden sind.

Beim Ausbau unseres Spezialitätengeschäfts haben wir in den letzten Jahren bedeutende Fortschritte gemacht. Gerade im herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld des vergangenen Jahres hat sich dieser Fokus bestens bewährt. Vielversprechend sind zum Beispiel unsere elektroaktiven Siliconlamine für Touchscreens und unsere druckbaren, elastischen Elektrodenmaterialien für Sensoren, etwa für Sportanwendungen. Und gemeinsam mit Unternehmen aus der Automobilbranche entwickeln wir siliconbasierte Faserkomposite für den Fahrzeugbau. Solche Verbundmaterialien eignen sich als Werkstoffe für erhöhte Brandschutzanforderungen.

Das sind jetzt nur drei Beispiele von hundert, die ich Ihnen geben könnte. Denn Silicone sind wahre Multitalente, weil sich ihre Eigenschaften maßgeschneidert anpassen lassen. Entsprechend vielfältig sind die Anwendungen, in denen sie zum Einsatz kommen.

Im Bereich Polymers gehen wir von einem Umsatz von etwa 1,8 Milliarden Euro aus. Wir rechnen mit niedrigeren Preisen, weil auch die Mehrkosten für Rohstoffe zurückgehen, die wir an die Kunden weiterverrechnen. Im Baugeschäft erwarten wir 2023 kein Wachstum. Bei Industrie- und Konsumanwendungen rechnen wir dagegen mit einem Plus. Diese Zuwächse sowie Produktmixeffekte werden sich positiv auf den Umsatz auswirken. Die EBITDA-Marge erwarten wir leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Es gilt das gesprochene Wort!

Der Geschäftsbereich setzt weiterhin auf den Einsatz polymerer Bindemittel für anspruchsvolle Bau-, Beschichtungs- und Verklebungsanwendungen. Dabei steigt die Nachfrage der Kunden nach umweltfreundlichen und nachhaltigen Lösungen. Wir greifen diese Marktchancen aktiv auf. Dazu entwickeln wir entsprechende Produktlinien und nachhaltige Rezepturen gemeinsam mit unseren Kunden. So bieten wir zum Beispiel VAE-Dispersionen an, für die wir nachwachsende Rohstoffe verwenden, unter anderem biobasierte Essigsäure. Wir vertreiben diese Dispersionen unter der Marke VINNAPAS® eco. Nachhaltigkeit ist für uns Teil unseres Geschäftsmodells.

Im Geschäftsbereich Biosolutions erwarten wir einen Umsatzanstieg im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Das Wachstum kommt aus dem Geschäft mit biotechnologisch hergestellten Produkten, besonders mit Biopharmazeutika. Das EBITDA wird vor allem in der zweiten Jahreshälfte stärker erwartet und insgesamt deutlich über dem Vorjahr liegen.

Biosolutions profitiert von Wachstumspotenzialen auf dem Pharma- und Lebensmittelmarkt. Als Auftragshersteller für Biopharmazeutika bedienen wir die steigende Nachfrage aus unseren Produktionsstandorten in Jena, Halle, Amsterdam und San Diego. Im Biopharmabereich bauen wir gezielt den Bereich der mRNA-Therapeutika aus. Ein Schlüsselprojekt läuft dazu an unseren Standort in Halle. Wir erweitern ihn zu einem mRNA-Kompetenzzentrum.

Seit April vergangenen Jahres sind wir Teil der deutschen Pandemiebereitschaft. Gemeinsam mit unserem Partner CordenPharma werden wir in Halle ab 2024 im Bedarfsfall Impfstoffe produzieren. mRNA-Wirkstoffe werden aber nicht nur als Impfstoffe eingesetzt. Diese Technologie ermöglicht auch völlig neue Behandlungsmöglichkeiten - zum Beispiel in der Krebstherapie. Wir sehen hier großes Potential und wollen die steigende Nachfrage nach mRNA-Wirkstoffen künftig aus Halle bedienen.

Im Geschäftsbereich Polysilicon erwarten wir 2023 einen Umsatz zwischen 1,6 und 1,8 Milliarden Euro. Unsere Strategie ist klar: Vor allem im Halbleiterbereich wollen wir unsere Marktstellung weiter ausbauen. Schon heute basiert fast jeder zweite Computerchip, der weltweit verbaut wird, auf Polysilicium von WACKER. Deshalb verstärken wir konsequent unseren Fokus auf die Herstellung von ultrareinem Material, vor allem für Halbleiteranwendungen, aber auch für monokristalline Solarzellen mit besonders hohem Wirkungsgrad.

Höchste Qualität geht ein Stück weit zulasten der Produktionsmengen. Produktmix-bedingt werden darum in diesem Jahr die Absatzmengen voraussichtlich unter Vorjahr liegen. Das EBITDA wird sich in einer Bandbreite von 300 bis 500 Mio. € bewegen. Hier wirken sich auch die sehr hohen Energiepreise aus, insbesondere an den deutschen Standorten.

Meine Damen und Herren,
so viel zu unseren Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr.

Insgesamt kann man sagen: WACKER liegt trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds weiter auf einem guten Kurs. Nach zwei Jahren in Folge mit jeweils neuen Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis werden wir in diesem Jahr zwar nicht an die Rekordzahlen von 2022 anknüpfen können. An unseren mittelfristigen Wachstumschancen und Zielen ändert sich dadurch aber nichts, wir sind und bleiben optimistisch für die Zukunft.

Im März letzten Jahres haben wir unsere neuen Mittelfristziele dem Kapitalmarkt vorgestellt. Die Kernpunkte unserer Strategie:

Erstens - Wachstum beschleunigen. Mit höheren Mengen und einem besseren Produktmix wollen wir unseren Umsatz steigern. Er soll künftig um den Faktor 1,5 bis 2 über der historischen Rate von vier bis fünf Prozent pro Jahr liegen. Im Jahr 2030 wollen wir einen Umsatz von über 10 Milliarden Euro erwirtschaften.

Zweitens – Ertragskraft stärken. Die EBITDA-Marge in den Chemiebereichen soll bis zum Jahr 2030 bei über 20 Prozent liegen. Im Bereich Biosolutions bei über 25 Prozent. Und im Polysiliciumgeschäft bei über 30 Prozent.

Drittens – Investitionen erhöhen. Wir investieren verstärkt in den Ausbau unserer Kapazitäten, um die hohe Nachfrage unserer Kunden bedienen zu können. In den Chemiebereichen verfolgen wir dabei konsequent unsere Spezialitätenstrategie. Wir verdoppeln dort unsere Investitionen. Auch in den Geschäftsbereichen Biosolutions und Polysilicon erhöhen wir unsere Investitionen deutlich.

Und viertens - auf Nachhaltigkeit setzen. Schon heute zahlen mehr als zwei Drittel unseres Produktportfolios auf nachhaltige Lösungen ein. Aus der wachsenden Nachfrage in diesem Bereich ergeben sich für uns zusätzliche Wachstumschancen. Diese Chancen wollen wir gezielt nutzen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Wir bieten unseren Kunden Produkte für Schlüsseltechnologien in Sachen Klimaschutz. Und für Lösungen, die es ihnen möglich machen, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Zum Beispiel unsere Dispersionen und Dispersionspulver, die am Bau für energiesparende Gebäudeisolierungen unverzichtbar sind. Oder unsere wärmeleitfähigen Silicone, die in Elektrofahrzeugen für das Wärmemanagement der Batterien eingesetzt werden. Und natürlich unser Polysilicium, den wichtigsten Ausgangsstoff für Solarzellen.

Im Blick haben wir dabei auch unsere eigene Nachhaltigkeit. Wir verbessern gezielt unseren ökologischen Fußabdruck. Der wichtigste Punkt dabei: Bis 2030 wollen wir unsere absoluten Treibhausgasemissionen halbieren - in absoluten Zahlen, unabhängig vom Mengenwachstum. Diesem Ziel sind wir im vergangenen Jahr ein gutes Stück nähergekommen. Verglichen mit dem Vorjahr konnten wir unseren CO₂-Ausstoß um 11 Prozent senken.

Eine besondere Rolle spielt dabei unsere Siliciummetall-Produktion im norwegischen Holla. Dort haben wir die Energieversorgung seit dem vergangenen Jahr komplett auf zertifizierten Grünstrom umgestellt – aus Wind und Wasserkraft. Aber auch gezielte Einzelmaßnahmen haben zu diesem Erfolg beigetragen. Zum Beispiel eine optimierte Fahrweise unserer Gasturbine am Standort Burghausen. Das hat uns im vergangenen Jahr eine CO₂-Einsparung von 45.000 Tonnen gebracht. Zum Vergleich: Das entspricht den jährlichen Emissionen von fast 30.000 Autos.

Diesen Weg werden wir in den kommenden Jahren konsequent weitergehen. Einer der nächsten Schritte ist zum Beispiel, die Steinkohle, die wir in Holla in der Produktion von Siliciummetall als Reduktionsmittel verwenden, sukzessive durch nachwachsende Materialien zu ersetzen – etwa Biokohlenstoff aus nachhaltiger Forstwirtschaft. Und wir haben hier noch viele weitere Ideen, die wir in den kommenden Jahren umsetzen wollen.

Meine Damen und Herren,

vor uns liegt ein Jahr mit erheblichen Herausforderungen. Gerade in Europa sind das die nach wie vor sehr hohen Energiepreise. Und die zweite Herausforderung im laufenden Jahr ist das rezessive Umfeld.

Als einzelnes Unternehmen können wir uns hier natürlich nicht komplett entkoppeln. Dennoch blicken wir positiv auf 2023. Ganz wichtig ist dabei: Wir haben eine sehr stabile Aufstellung. Das sehen Sie an unseren Finanzkennzahlen. Wir haben einen hohen Netto-Cashflow erwirtschaftet. In den letzten drei Jahren waren das insgesamt etwa 2 Milliarden

Es gilt das gesprochene Wort!

Euro. Und wir sind schuldenfrei. Das ist ein wichtiger Aspekt für die Resilienz unseres Unternehmens.

Genau so wichtig ist aber: Wir haben die richtige Strategie und die richtige Mannschaft. Wir werden unseren eingeschlagenen Weg erfolgreich fortsetzen, weil wir gut aufgestellt sind: Mit unseren qualitativ hochwertigen Produkten. Mit unserer starken Präsenz in allen Regionen der Welt, nahe bei unseren Kunden. Und mit unseren hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Wir steigern unsere Investitionen. Höhere Investitionen sind ein wichtiges Sprungbrett, um unsere Ziele zu erreichen. Wir verfügen über den nötigen finanziellen Handlungsspielraum, um damit nachhaltig Wert zu schaffen. Wir setzen auf Nachhaltigkeit. Das bedeutet: Wir erledigen unsere Hausaufgaben und nutzen unsere Lösungskompetenz in Sachen nachhaltige Produkte für unseren zukünftigen Geschäftserfolg.

Alle diese Faktoren eröffnen uns viele Chancen und Möglichkeiten, um weiter profitabel zu wachsen. Diese Chancen werden wir konsequent nutzen. Wir bleiben der Architekt unseres eigenen Erfolgs und setzen dabei auf Mut, Geschwindigkeit und Zuversicht.

So viel, meine Damen und Herren, von meiner Seite. Wir freuen uns auf Ihre Fragen.

Vielen Dank.