
Hauptversammlung

2013

Rede von Dr. Rudolf Staudigl
Vorsitzender des Vorstands
Wacker Chemie AG

8. Mai 2013
Internationales Congress Center
München (ICM)

WACKER

WACKER auf einen Blick

Mio. €	2012	2011	Veränd. in %
Ergebnis/Rendite			
Umsatz	4.634,9	4.909,7	-5,6
EBITDA ¹	786,8	1.104,2	-28,7
EBITDA-Marge ² (%)	17,0	22,5	-
EBIT ³	258,0	603,2	-57,2
EBIT-Marge ² (%)	5,6	12,3	-
Finanzergebnis	-64,8	-35,8	81,0
Ergebnis vor Ertragsteuern	193,2	567,4	-65,9
Jahresergebnis	106,8	356,1	-70,0
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) (€)	2,27	7,10	-68,0
Kapitalrendite (ROCE) (%)	5,2	13,9	-
Bilanz/Cashflow			
Bilanzsumme	6.329,9	6.237,0	1,5
Eigenkapital	2.617,8	2.629,7	-0,5
Eigenkapitalquote (%)	41,4	42,2	-
Finanzverbindlichkeiten	1.197,2	777,9	53,9
Nettofinanzschulden / Nettofinanzforderungen ⁴	-700,5	95,7	n.a.
Investitionen (inkl. Finanzanlagen)	1.095,4	981,2	11,6
Abschreibungen (inkl. Finanzanlagen)	528,8	501,0	5,5
Netto-Cashflow ⁵	-536,2	-157,4	>100
Forschung			
Forschungsaufwand	174,5	172,9	0,9
Mitarbeiter			
Personalaufwand	1.205,3	1.282,5	-6,0
Mitarbeiter (Stand 31.12., Anzahl)	16.292	17.168	-5,1

¹ EBITDA ist EBIT vor Abschreibungen/Zuschreibungen auf Anlagevermögen.

² Margen sind jeweils bezogen auf die Umsatzerlöse.

³ EBIT ist das Ergebnis fortgeführter Geschäftstätigkeiten für die betreffende Berichtsperiode vor Zins- und übrigem Finanzergebnis und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.

⁴ Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, lang- und kurzfristigen Wertpapieren und lang- und kurzfristigen Finanzschulden.

⁵ Summe aus Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit ohne die Veränderung der erhaltenen Anzahlungen und dem Cashflow aus langfristiger Investitionstätigkeit (ohne Wertpapiere), inklusive Zugänge aus Finanzierungsleasing.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,
verehrte Gäste, meine sehr geehrten Damen und Herren,

nachhaltig wirtschaften – dieser Gedanke ist bei WACKER seit jeher verankert. Bereits mit dem Spatenstich für das erste WACKER-Werk in Burghausen. Der Standort ist ganz bewusst gewählt.

Die Wasserkraft der Alz dient zunächst zur Herstellung von Carbid. Ohne diese umweltfreundliche und regenerative Energiequelle wäre die energieintensive Produktion von Carbid wirtschaftlich gar nicht möglich gewesen.

Daraus entstanden ist einer der größten chemischen Verbundstandorte der Welt. Voll integriert. Hoch modern. In geschlossenen Produktionskreisläufen verwandeln wir anfallende Neben- in Endprodukte. Aus aggressiven chlorhaltigen Zwischenprodukten entstehen so zum Beispiel Reinstsilicium oder Silicone.

Unsere Produktion setzt Maßstäbe in Sachen Nachhaltigkeit.

- Von 2007 bis heute haben wir unseren spezifischen Energieverbrauch in Deutschland um 22 Prozent gesenkt.
- Allein im vergangenen Jahr haben wir fast 750.000 Tonnen an CO₂-Emissionen vermieden. Durch die Wiederverwertung von Chlorwasserstoff.
- Fast die Hälfte der benötigten Wärme erzeugen wir im überbetrieblichen Wärmeverbund.

Ein langfristiges Ziel haben wir bereits im Visier: Bis 2022 wollen wir den spezifischen Energieverbrauch um gut zehn Prozent senken.

Wir sind davon überzeugt: Nachhaltigkeit ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Und ein Wettbewerbsvorteil. Deshalb ist nachhaltiges Handeln eines unserer fünf strategischen Ziele.

In dem, was wir tun, beziehen wir nicht nur wirtschaftliche, sondern auch ökologische und soziale Aspekte mit ein. Das Beispiel aus Sri Lanka haben Sie gerade gesehen. Es zeigt: Wir denken und handeln langfristig. Wir tun das, auf einem starken Fundament.

Und damit heiße ich Sie herzlich Willkommen zur siebten Hauptversammlung der Wacker Chemie AG – auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Ich begrüße alle Aktionäre im Internationalen Congress Center der Messe München wie auch diejenigen, die über das Internet zuschauen und zuhören.

Meine Damen und Herren,
zwei Dinge haben das Geschäftsjahr 2012 von WACKER geprägt: das wachsende
Chemiegeschäft und der schwierige Solarmarkt.

Vor einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle gesagt: Wir erwarten für 2012 ein
Konzernergebnis deutlich unter dem Vorjahr. Diese Prognose hat sich leider erfüllt –
auch wenn wir uns das anders gewünscht hätten.

Ich habe damals auch gesagt: Die deutlich niedrigeren Polysiliciumpreise für die
Solarindustrie beeinträchtigen unser Geschäft. Innerhalb eines Jahres haben sich die
Preise halbiert. Sie allein haben uns 570 Millionen Euro Umsatz gekostet – und damit
auch unser Ergebnis maßgeblich negativ beeinflusst.

Trotz der derzeit schwierigen Marktsituation sind wir davon überzeugt: Der Markt für
Solarenergie wächst weiter. WACKER hat die richtige Technologie, davon zu profitieren.

Wie wir das Solargeschäft insgesamt beurteilen und welche Strategie wir hier ver-
folgen, werde ich Ihnen später erläutern.

Zunächst die wichtigsten Eckdaten für das Geschäftsjahr 2012:

- Der Umsatz liegt mit 4,63 Milliarden Euro sechs Prozent unter dem Vorjahr.
- Das EBITDA sank um 29 Prozent auf 787 Millionen Euro.
- Der Jahresüberschuss beläuft sich auf 106,8 Millionen Euro.
Das sind 249,3 Millionen Euro weniger als vor einem Jahr.
- Das Ergebnis pro Aktie beträgt 2,27 Euro nach 7,10 Euro im Vorjahr.

Meine Damen und Herren,
auf der Grundlage dieser Zahlen schlagen wir Ihnen – wie am 14. März 2013 angekündigt
– eine Dividende von 0,60 Euro pro Aktie vor. Der Vorschlag orientiert sich dabei an
unserer bisherigen Dividendenpolitik, mindestens 25 Prozent des Jahresergebnisses
auszuschütten und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unser Unternehmen
zu berücksichtigen.

Bezogen auf das den Aktionären der Wacker Chemie AG zurechenbare Jahresergebnis
beträgt die Ausschüttungsquote 26 Prozent. Damit zahlen wir 29,8 Millionen Euro an unsere
Aktionäre aus.

Meine Damen und Herren,
ich rede nicht lange drum herum: Mit dem Aktienkurs von WACKER sind wir genauso
unzufrieden wie Sie, als unsere Aktionäre. Gemessen an den wichtigsten Leit- und
Branchenindizes hat die WACKER-Aktie deutlich schlechter abgeschnitten.

Der Kurs ist dabei maßgeblich geprägt von der schwierigen Situation auf dem Solar-
markt. Der Kursverlauf korreliert stark mit dem Preis für Polysilicium, der im Jahres-
verlauf deutlich eingebrochen ist.

Natürlich konnten wir uns den Marktbedingungen auf dem Solarmarkt nicht entziehen.
Aber WACKER hat viel mehr zu bieten als das Solargeschäft. In mehreren Interviews
habe ich deshalb immer wieder deutlich gemacht: „Wir heißen Wacker Chemie nicht
Wacker Solar“.

Wir werden dem Kapitalmarkt noch stärker als bisher vermitteln: WACKER ist ein gut positioniertes Chemieunternehmen mit vielen Wachstumschancen. Die Betonung liegt dabei auf dem Wort „Chemie“. Sie ist mit Abstand unser größter und ertragsstärkster Umsatzträger. Wir sind sicher: Unser Chemiegeschäft wächst weiter.

Die Grundlage dafür haben wir in den vergangenen Jahren geschaffen. Mit wichtigen Investitionen in Anlagen zur Produktion von Ausgangsstoffen. Wie zum Beispiel von Siloxan zur Herstellung von Siliconprodukten. In Zukunft profitieren wir von diesen Vorleistungen. Jetzt investieren wir in weniger kapitalintensive Anlagen für Fertigprodukte. Das erhöht den Anteil unseres Chemiegeschäftes am Gesamtumsatz weiter.

Meine Damen und Herren,
Gestalter dieses Wachstums sind unsere Mitarbeiter. Sie sichern den langfristigen Erfolg von WACKER. Das verlangt exzellentes Know-how und hohes persönliches Engagement. Beides haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im vergangenen Jahr eindrucksvoll gezeigt. Ich spreche sicher auch in Ihrem Namen, wenn ich allen WACKER-Mitarbeitern dafür herzlich „Danke“ sage.

Meine Damen und Herren,
im vergangenen Jahr habe ich Ihnen ausführlich erläutert, was auf dem Solarmarkt passiert.

Die Situation heute:

- Der Bereinigungsprozess hat sich fortgesetzt. Eine Reihe von Unternehmen ist insolvent. Nicht nur in Deutschland, auch in China.
- Viele Unternehmen befinden sich in einer finanziell schwierigen Lage.
- Nach wie vor bestehen Überkapazitäten in allen Wertschöpfungsstufen.
- Die Preise für Polysilicium liegen heute weit unter dem Niveau des Jahres 2005.

Neu ist: Anti-Dumping-Verfahren der europäischen Union gegen chinesische Solarunternehmen sowie des chinesischen Staates gegen ausländische Polysiliciumhersteller. Das alles belastet den Markt. Die Drohung von rückwirkenden Zöllen auf chinesische Solarmodule bremst derzeit den Markt in Europa.

Wir haben dazu eine klare Position. WACKER lehnt regulatorische Eingriffe ab. Wir setzen uns für einen freien Handel ohne Beschränkungen ein. Wir sind der Meinung: Strafzölle bremsen das Wachstum der Solarindustrie und verteuern die Energiewende. Unseren Standpunkt haben wir bei den politischen Entscheidungsträgern ausführlich dargestellt: in München, Berlin, Brüssel und Peking. Die Geschichte hat gezeigt: Politische und regulatorische Eingriffe waren nie hilfreich, um Industrien oder Unternehmen vor den Entwicklungen des Marktes zu schützen.

Mit den Bedingungen des Marktes umzugehen, liegt in unseren Händen. Die hohen Preise für Polysilicium haben uns über viele Jahre Rückenwind gegeben. Mit dem Preisrückgang weht uns jetzt der Wind kräftig entgegen. Wir müssen und werden dafür sorgen, dass WACKER in diesem Geschäft langfristig erfolgreich ist. Und das tun wir, indem wir handeln.

Im Herbst 2012 haben wir entschieden: Der neue Produktionsstandort für Polysilicium in Charleston im US-Bundesstaat Tennessee geht erst Mitte 2015 in Betrieb. Wir passen den Kapazitätsausbau der Marktnachfrage an. Und wir entlasten damit unseren Cashflow in diesem Jahr um einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag.

Wir müssen wirtschaftlicher produzieren. Unser Fokus: Die Herstellkosten für Polysilicium nochmals deutlich zu verringern. Wir wollen mit klaren Zielen in allen Kostenarten noch günstiger produzieren als heute.

So herausfordernd der Solarmarkt im Moment auch ist: Es gibt viele positive Nachrichten.

Die erste gute Nachricht: Solarstrom ist gegenüber anderen Energieträgern auch ohne Förderung wettbewerbsfähig. Das liegt an den deutlich niedrigeren Systempreisen für Solaranlagen. Solarstrom in Deutschland kostet unter zehn Cent pro Kilowattstunde. Er ist damit genauso günstig wie Strom aus Gaskraftwerken.

Die zweite gute Nachricht: Der Markt wächst weiter. Die Installation neuer Solaranlagen ist 2012 auf über 32 Gigawatt gestiegen. Das sind acht Prozent mehr als 2011. Wir haben im vergangenen Jahr so viel Polysilicium ausgeliefert wie nie zuvor. Insgesamt 38.000 Tonnen. Das ist ein Anstieg von fast 20 Prozent gegenüber 2011. Das heißt: WACKER hat in einem schwierigen Umfeld Marktanteile gewonnen.

Die dritte gute Nachricht: Immer mehr Länder auf der Welt investieren in die Solarenergie. Die Abhängigkeit von großen Einzelmärkten wie Deutschland oder Italien nimmt ab. Absatzmärkte wie China, Frankreich, Indien, Japan, Südafrika und die USA wachsen.

In den USA hat sich die Installation neuer Solaranlagen im vergangenen Jahr fast verdoppelt. Von 1,9 Gigawatt auf 3,3 Gigawatt. Die USA ist damit zum ersten Mal weltweit unter den zehn größten Einzelmärkten für Solarenergie. Und das trotz des Schiefergasbooms.

China will bis 2015 rund 35 Gigawatt neu installieren. Wer den Energiehunger Chinas und die Probleme mit der Umweltverschmutzung kennt, weiß: Dieses Ziel wird erreicht.

Diese Beispiele zeigen: Die Solarenergie ist für viele Länder sehr attraktiv. Immer mehr Projekte werden subventionsfrei verwirklicht.

Die vierte gute Nachricht: Die Preise für Polysilicium sind in den ersten drei Monaten zumindest nicht weiter gesunken. Eine Preiserholung ist möglich. Von einer dauerhaften Trendumkehr möchte ich noch nicht sprechen. Gleichzeitig verkaufen wir mehr Mengen als erwartet. Aus diesem Grund haben wir die Kurzarbeit am Standort Burghausen im Februar aufgehoben. Unsere Produktionsanlagen laufen zurzeit auf Volllast.

Die Solarenergie ist heute eine der kostengünstigsten und umweltfreundlichsten Energiequellen der Erde. Und sie steht uns in unbegrenztem Maß zur Verfügung. Ich bleibe dabei: All diese Vorteile lassen den Markt weiter wachsen.

WACKER hat ein klares Ziel: Wir wollen ein führender Polysiliciumhersteller für die Solarindustrie sein. Übersetzt heißt das: Spitzenreiter bei Qualität und Herstellkosten. Daran arbeiten wir. Weil wir davon überzeugt sind: Dieses Geschäft hat weiteres Wachstumspotenzial.

Meine Damen und Herren,
das Wachstum in der Halbleiterindustrie verläuft flach. Der Markt für 300 mm Siliciumwafer wächst. Der für kleinere Scheibendurchmesser nicht.

Wir haben deshalb gehandelt:

- Die 150 mm Waferproduktion am us-Standort Portland haben wir beendet. 350 Mitarbeiter waren davon betroffen. Der Personalabbau erfolgte im Rahmen eines Sozialplans.
- In Burghausen passen wir die 150 mm Waferproduktion der Nachfrage an. 150 Arbeitsplätze fallen dadurch weg.
- Der japanische Standort Hikari mit rund 500 Beschäftigten ist seit Ende Mai 2012 geschlossen.

Gleichzeitig verbessern wir die Produktivität weiter und senken die Kosten. Die Arbeitsproduktivität in der Fertigung ist gestiegen. Die variablen Kosten im 300 mm Geschäft sind gesunken.

Oberste Priorität hat die Wirtschaftlichkeit. Aus diesem Grund haben wir entschieden: WACKER beteiligt sich nicht weiter an der Entwicklung von 450 mm Siliciumwafern. Hohe Investitionen für den nächsten Technologiesprung müssen sich langfristig für uns auszahlen. Diese Möglichkeit sehen wir aus heutiger Sicht nicht. Wir konzentrieren uns dafür auf das 200 mm und 300 mm Geschäft. Der Schwerpunkt dafür liegt in Asien.

Meine Damen und Herren,
die Chemie – ein wichtiger Bestandteil in unserem Namen – hat sich im Jahr 2012 sehr gut entwickelt.

- Der Umsatz über alle drei Bereiche ist um fünf Prozent gewachsen.
- Das EBITDA um 15 Prozent.
- Der Geschäftsbereich WACKER POLYMERS hat zum ersten Mal die Milliarden-Euro-Grenze beim Umsatz übersprungen. Bei Dispersionen und Dispersionspulvern sind wir Weltmarktführer.

Ein Erfolgsgarant sind unsere Produkte. Im täglichen Leben der Menschen haben sie einen festen Platz. Ohne dass Sie das wissen oder merken. Ob Sie sich die Zähne putzen oder Kaugummi kauen: Überall ist ein Stück von WACKER dabei. Bei der Produktion von Rohmasse für Kaugummis sind wir Weltmarktführer.

Unser größter Wachstumstreiber ist der zunehmende Wohlstand der Menschen. Wir lösen andere, einfache durch höherwertige WACKER-Produkte ab. Eine Zahl, die das belegt: Seit der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 ist der Umsatz in unseren drei Chemiebereichen um 34,5 Prozent gestiegen. Von 2,09 auf 2,81 Milliarden Euro. Der Anteil des Chemiegeschäfts am Gesamtumsatz hat sich in dieser Zeit von 55 auf 60 Prozent erhöht.

Der zweite Erfolgsgarant: unsere starke Internationalisierung in den vergangenen zehn Jahren. Heute verkaufen wir unsere Produkte in 130 Ländern. In Asien – der wichtigsten Wachstumsregion – haben wir unseren Umsatz in den letzten sieben Jahren verdoppelt. Wir folgen unseren Kunden und den Märkten. Zu unserem globalen Produktionsverbund gehören heute 24 Standorte.

Erst im Februar haben wir in Südkorea eine neue Produktionsanlage für Dispersionen in Betrieb genommen. Wir erhöhen dort unsere Produktionskapazität um 40.000 auf 90.000 Jahrestonnen. Und seit ein paar Tagen läuft in China ein neuer Reaktor. Wir verdoppeln damit unsere Kapazität auf 120.000 Tonnen – Dispersionen made by WACKER.

Wachstum in neuen Märkten funktioniert aber nur dann, wenn wir die Bedürfnisse der Kunden kennen, Unterschiede verstehen und akzeptieren und die Kunden vor Ort

unterstützen. Extra dafür haben wir zwei schlagkräftige Verbindungen geschaffen: unsere technischen Kompetenzzentren und die WACKER eigene Akademie. Sie sind Fixpunkte für unsere Kunden. Allein im vergangenen Jahr hat die WACKER Akademie über 430 Seminare mit mehr als 5.300 Teilnehmern veranstaltet.

Am Puls unserer Kunden sein: Das gilt genauso für die Entwicklung neuer Anwendungen und Produkte. Hier gehen wir neue Wege. Und lernen viel von unseren Mitarbeitern in Asien. Auch das gehört zur Internationalisierung.

Südkorea ist mittlerweile der Taktgeber in Sachen Hochtechnologieanwendungen für die Elektro- und Elektronikindustrie. Denken Sie nur an Samsung. Wir haben deshalb entschieden: Das weltweite „WACKER-Center of Excellence für Elektronik“ ist in Seoul. Ich bin sicher: Wir profitieren davon langfristig. Und stärken unsere Innovationskraft. Diese Kraft ist der Motor für unser Wachstum und unsere Produktivität. Sie ist ein Erfolgsrezept von WACKER bis heute.

Ich will eine Marke hervorheben, die das eindrucksvoll belegt und dieses Jahr ihren 75. Geburtstag feiert: unser hochwertiges Bindemittel VINNAPAS®.

1938 produzierte die Wacker Chemie VINNAPAS® erstmals zur Herstellung von Holzleim. Die jährliche Produktionsmenge: 300 Tonnen. 2012 sind es mehr als 700.000 Tonnen jährlich. VINNAPAS® heute: Das sind über 150 Einzelprodukte, die wir in 17 verschiedene Branchen verkaufen. Die Erfolgsgeschichte von VINNAPAS® ist noch lange nicht zu Ende. Sie geht weiter.

Auf der weltweit größten Beschichtungsmesse der Welt in Nürnberg, der „European Coatings Show“, hat WACKER Mitte März zwei neue hoch innovative VINNAPAS®-Produkte präsentiert: ein Bindemittel für speziellen Schutzlack, der die Stahlkonstruktionen von Hochhäusern bei einem Brand besser und länger schützt und einen polymer-basierten Beton, der jede Menge Wasser aufnimmt und Schall schluckt. Zurzeit wird dieser Flüsterbeton in mehreren Projekten getestet.

Ich kann Ihnen versprechen: Uns gehen die Ideen für weitere Anwendungen nicht aus. Dafür sorgen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unsere Aufgabe: Wir müssen Bedingungen schaffen, die das möglich machen. Deshalb legen wir so viel Wert auf betriebliche Aus- und Weiterbildung sowie auf Qualifikation.

Stichwort Aus- und Weiterbildung. Unsere Mitarbeiter absolvierten letztes Jahr 95.000 E-Learning-Schulungen und 15.500 Weiterbildungsmaßnahmen. 657 junge Menschen bilden wir zurzeit aus. Mit großem Erfolg. Die Leistungen beweisen das: Michael Hinteracher ist Deutscher Meister für Elektroinstallation und Anlagenelektronik. Michael Langer ist Vizemeister in derselben Kategorie. 39 Azubis bestanden ihre Abschlussprüfung mit der Note eins.

Stichwort Qualifikation. 2012 haben wir gemeinsam mit dem Chattanooga State Community College in Tennessee ein Ausbildungszentrum eröffnet. Dort haben wir neue Mitarbeiter für unser Werk zu Mechanikern, Anlageelektronikern, Chemikanten und Chemielaboranten ausgebildet. 66 neue Kollegen haben hier ihre Ausbildung absolviert.

Demografie, Frauenförderung, kulturelle Vielfalt, Vereinbarkeit von Beruf und Familie sind Themen, die die Personalarbeit heute bestimmen. Das ist bei uns nicht anders. Wir wollen dabei in Zukunft weiter Gas geben. Seit dem 1. Januar 2013 ist Dr. Tobias Ohler als neues Vorstandsmitglied unter anderem für das Ressort Personal/Soziales verantwortlich. So wie ich ihn kenne, wird er in seiner neuen Aufgabe einiges bewegen.

Zum Beispiel beim Thema Demografie. Unsere Gesellschaft altert. Im Jahr 2017 liegt der Anteil unserer Mitarbeiter in Deutschland, die über 50 Jahre alt sind, bei rund 45 Prozent. Auf ihr Wissen und ihre Erfahrung können und wollen wir nicht verzichten. Deshalb haben wir mit der Deutschen Rentenversicherung ein Programm entwickelt, wie wir Mitarbeiter, die krank waren oder einen Unfall hatten, wieder in die Arbeitswelt zurückbringen können.

Zurzeit beteiligen wir uns an dem Projekt „Aufbruch Bayern – für eine frauen- und familienfreundliche Arbeitswelt“. Wir suchen dort im Austausch mit anderen Unternehmen nach neuen Wegen, wie wir WACKER noch familienfreundlicher machen und Frauen besser fördern können.

Unser Ziel steht fest: Wir wollen mehr Frauen in mittleren und oberen Führungsfunktionen. Und wir brauchen sie.

Meine Damen und Herren,
ich komme zurück zum aktuellen Geschäft. Unsere Einschätzung für das Jahr 2013 ist Ihnen bekannt: Es wird nicht einfach.

Nach unseren Prognosen erwarten wir:

- Die Mengen in allen Geschäftsbereichen steigen.
- Die Preise für Siliciumwafer sowie Polysilicium bleiben auf einem niedrigen Niveau.
- Die Konsolidierung auf dem Solarmarkt hält an, er wächst aber weiter.
- Das Chemiegeschäft nimmt weiter zu und gewinnt an Bedeutung.

Das heißt:

- Der Konzernumsatz bleibt etwa auf dem Vorjahresniveau.
- Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen ist unter dem Vorjahr.
- Die Investitionen halbieren sich auf weniger als 600 Millionen Euro.

Die Zahlen für das erste Quartal 2013 zeigen einen stabilen Start trotz gesunkener Preise im Vergleich zum Vorjahr:

- Der Konzernumsatz beläuft sich auf 1,08 Milliarden Euro. Zehn Prozent weniger als im Vorjahr. Aber sechs Prozent höher als im vierten Quartal 2012.
- Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen beträgt 165 Millionen Euro. 23 Prozent unter Vorjahr.

Sehr positiv ist: Wir haben noch nie so viel Polysilicium ausgeliefert wie in den ersten drei Monaten dieses Jahres. Die Polysiliciumproduktion läuft derzeit nahezu auf Vollast.

Meine Damen und Herren,
unsere wichtigsten Aufgaben sind, unsere Kosten wettbewerbsfähig zu halten und neue Wachstumspotenziale zu erschließen. Und das tun wir ganz intensiv.

Die Voraussetzungen dafür haben wir geschaffen. Mit dem Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Das Jahr 2012 markiert dabei den Höhepunkt. Mit 1,1 Milliarden Euro haben wir so viel investiert wie noch nie in der Unternehmensgeschichte. Von diesen Vorleistungen profitieren wir in Zukunft.

Unsere strategischen Hebel für weiteres Wachstum sind:

- Expansion
- Substitution
- Innovation

Stichwort Expansion. Allein in unserem Dispersionsgeschäft erhöhen wir unsere Kapazitäten in diesem Jahr um 130.000 Tonnen. 30.000 in den USA, 40.000 in Südkorea, 60.000 Tonnen in China. Die Nachfrage nach unseren Produkten ist hoch.

In unserem Siliconeschäft ist Asien der Wachstumsmarkt Nummer eins. Hier heißt es: Noch schneller und stärker wachsen als bisher. Noch näher am Kunden sein. Ein schlagkräftiges Team ausgesuchter Spezialisten soll unser Wachstum in dieser Region beschleunigen.

Stichwort Substitution. Hier verfolgen wir unterschiedliche Strategien. Strategie Nummer eins: Wir ersetzen andere, einfache durch höherwertige Produkte von WACKER. Der große Treiber ist dabei der Wohlstandszuwachs in den Schwellenländern. Die Bilanz der vergangenen fünf Jahre:

- Indien: Plus 140 Prozent beim Umsatz
- Brasilien: Plus 120 Prozent
- China: Plus 50 Prozent
- Russland: Plus 37 Prozent

Hier sind wir gut unterwegs.

Strategie Nummer zwei: Produkte und Technologien von WACKER lösen andere Materialien und Stoffe ab. Wie erfolgreich wir hier sind, zeigt unser Dispersionsgeschäft. Durch den Austausch anderer Stoffe durch WACKER-Dispersionen verzeichnen wir in der Papier-, Verpackungs- und Teppichindustrie deutliche Umsatzzuwächse. Und das soll so bleiben.

Strategie Nummer drei: Wir bauen die Marktanteile mit höherwertigen Produkten in unserem Siliconeschäft aus. Die Anwendungsfelder sind klar definiert: Gesundheits- und Körperpflege, Medizin, Elektronik und Energie, Automobiltechnik. Hier sehen wir noch viel Potenzial. Und das wollen wir heben.

Stichwort Innovationen. Wir setzen auf sie. Wir investieren in sie. Allein im vergangenen Jahr wieder 175 Millionen Euro.

Wir haben außergewöhnliche Kompetenzen. Nehmen Sie nur unsere neue Generation von Dicht- und Klebstoffen: die Hybridpolymere. Kaum ein anderes Unternehmen auf der Welt ist so in der Lage, das Wissen von Polymer- und Siliconchemie zu vereinen. Das unterscheidet uns von Wettbewerbern.

2001 haben wir die ersten Gehversuche in der Forschung gemacht. 2005 ging die erste Pilotanlage in Betrieb. 2011 erhielten wir den Innovationspreis des Marktforschungsinstituts Frost & Sullivan. Heute verkaufen wir diese Hybridpolymere überall dorthin, wo es um Dichten, Kleben und Beschichten geht.

Unsere Hybridpolymere sind wahre Multitalente. Und deshalb dringen wir in weitere Anwendungsfelder vor: in der Elektro- und Elektronikindustrie beispielsweise beim Verkleben von Modulen oder in der Automobilindustrie. Bis zu 150 Meter Klebenahnt sind heute im Auto verbaut. Tendenz weiter steigend. In Zukunft bestehen Karosserien

aus superleichten Kohlefaserverbundwerkstoffen, die geklebt werden. Einfach gesagt: Kleben macht das Auto leichter, sicherer und senkt den Kraftstoffverbrauch.

Hier schließt sich der Kreis zur Nachhaltigkeit. Die Welt vernetzt sich. Und wir mit ihr. Mit der TU München und WACKER haben sich zwei starke Partner verbunden, die etwas Besonderes geschaffen haben: Das Institut für Siliciumchemie mit einem eigenen WACKER-Lehrstuhl. Das erste und einzige auf der Welt. Ein wissenschaftlicher Schmelztiegel für Innovationen rund um das faszinierende chemische Element Silicium. Und eine Talentschmiede für hochbegabte Nachwuchswissenschaftler.

Mit knapp 70 Jahren ist die Siliconchemie noch relativ jung. Und WACKER ist ein Pionier auf diesem Gebiet. Für die Zukunft bedeutet das: Die Möglichkeiten, mit Innovationen neue Anwendungsfelder und Produkte zu entwickeln sind noch lange nicht ausgeschöpft. Hier gibt es noch gewaltige Wachstumspotenziale.

Und: WACKER ist ganz vorn dabei.

Die bisherigen Ergebnisse können sich sehen lassen:

- Acht Patentanmeldungen,
- 33 veröffentlichte Dissertationen,
- 48 Wissenschaftler, die gefördert werden.

Und: Vier Wissenschaftler, die am Institut für Siliciumchemie studiert und promoviert haben, arbeiten heute für WACKER.

Das ist ein wichtiger Baustein für unsere Zukunft.

Meine Damen und Herren,
nächstes Jahr wird WACKER 100 Jahre alt. Warum wir über diesen langen Zeitraum erfolgreich sind, hat Gründe: WACKER hat sich immer wieder neu erfunden. Carbid wie eingangs erwähnt, produzieren wir schon lange nicht mehr. Auch keine Chlorkohlenwasserstoffe und kein Polyvinylchlorid. Dafür über mehr als 3.200 Produkte, die die Menschen von heute brauchen. Und: Wir denken und handeln langfristig. Sich immer wieder neu erfinden und langfristig handeln – beides gehört zusammen.

Wir tun das auf einem starken Fundament:

- Wir haben die richtigen Produkte.
- Wir entwickeln innovative neue Produkte und Technologien.
- Wir sind in unseren Geschäftsbereichen weltweit unter den Top-3-Anbietern.
- Wir nehmen auf allen für uns wichtigen Märkten führende Positionen ein.

Und: Wir haben weltweit leistungsfähige und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich über ihren Job hinaus mit dem Unternehmen identifizieren.

Die Kombination aus Kompetenz und Erfahrung, Innovation und Identifikation, Leistung und Leidenschaft ist es, die WACKER so besonders macht. Das gilt auch für die Zukunft.

Für Ihr Vertrauen, das Sie uns geschenkt haben, bedanke ich mich. Wir alle freuen uns, wenn Sie dieses Unternehmen auf seinem weiteren Weg begleiten. Wir werden alles tun für den Erfolg des Unternehmens WACKER.

Vielen Dank.

(Es gilt das gesprochene Wort)

Finanzkalender 2013

01.07.
Capital Markets Day
London

30.07.
Vorlage des
Zwischenberichts
zum 2. Quartal

31.10.
Vorlage des
Zwischenberichts
zum 3. Quartal

Impressum

Herausgeber

Wacker Chemie AG
Corporate Communications
Hanns-Seidel-Platz 4
81737 München, Germany
Telefon +49 89 6279-0
Telefax +49 89 6279-1770
www.wacker.com

Die Inhalte dieser Rede sprechen Frauen und Männer gleichermaßen an. Zur besseren Lesbarkeit wird zum Teil nur die männliche Sprachform (z. B. Kunde, Mitarbeiter) verwendet.

The background of the entire page is a vibrant orange color. Overlaid on this background are several thick, white, wavy lines that flow across the page in a generally downward direction, creating a sense of movement and fluidity. The lines vary in thickness and curvature, some appearing as broad, sweeping arcs while others are more defined and pointed.

Wacker Chemie AG
Hanns-Seidel-Platz 4
81737 München, Germany
Telefon +49 89 6279-0
Telefax +49 89 6279-1770
www.wacker.com