

Rede —

von

Dr. Rudolf Staudigl, Vorsitzender des Vorstands,  
und Dr. Tobias Ohler, Vorstand Finanzen,  
der Wacker Chemie AG, München

Vorabveröffentlichung

2020



Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, herzlich willkommen zur 14. Hauptversammlung der Wacker Chemie AG, dieses Jahr in einem rein virtuellen Format. Ich hätte Ihnen gern persönlich im gewohnten Rahmen Rede und Antwort gestanden. Gerade deshalb möchten wir Sie auch online umfassend informieren und Ihre Fragen beantworten.

Die Corona-Pandemie hat die Welt verändert. Vor einem halben Jahr befand sie sich in einer Art Schockzustand. In vielen Ländern der Welt ist das öffentliche Leben weitgehend zum Erliegen gekommen. Das Coronavirus hat die Wirtschaft mit voller Wucht und unvorbereitet getroffen. Die Kosten übersteigen voraussichtlich alles, was wir aus Wirtschafts- und Finanzkrisen der letzten Jahrzehnte kennen.

Die Pandemie ist eine gewaltige Herausforderung – ökonomisch, politisch, gesellschaftlich – für jeden einzelnen von uns. Die wirtschaftlichen Prognosen für 2020 bestätigen das. Ich kann es nicht anders formulieren: Sie sind dramatisch. Laut dem Internationalen Währungsfonds (IWF) geht die Weltwirtschaft um rund 5 Prozent zurück, in Europa sogar um 10 Prozent. Auch wenn wir schrittweise zum normalen Arbeits- und Lebensalltag zurückkehren – die Wirtschaftsexperten sind sich einig: Die Folgen dieser Pandemie beeinflussen die Wirtschaft weltweit über das Jahr 2020 hinaus.

Wir bei WACKER haben unmittelbar alles getan, um dieser kritischen Situation mit ganzer Kraft zu begegnen. Drei Dinge hatten und haben dabei oberste Priorität:

- Der Schutz und die Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Das Aufrechterhalten der Produktion
- Die langfristige Sicherung unseres Unternehmens.

Wir tun das mit einem hohen Maß an Flexibilität und mit pragmatischen Lösungen. Koordiniert und reaktionsschnell, wenn sich Dinge ändern und wo immer es geht mit allen Möglichkeiten, die uns die Digitalisierung bietet. Dazu drei Beispiele aus einer Vielzahl von Maßnahmen:

Unsere Produktion ist in der Zeit des Lockdowns mit Hilfe detaillierter Einsatzpläne immer gelaufen. Mit der Herausnahme ganzer Schichten in den Betrieben haben wir

Es gilt das gesprochene Wort!

für den Fall einer Ansteckung sichergestellt, dass wir Ersatzschichten einsetzen können.

An unserem Produktionsstandort in Pilsen in Tschechien mussten wir auf Anordnung der Behörden die Produktion um 40 Prozent drosseln. Wir haben kurzerhand Kapazitäten in Burghausen bereitgestellt, damit wir unsere Kunden weiter beliefern können.

In den Verwaltungsbereichen nutzen wir intensiv die Digitalisierung, auch zum Schutz unserer Mitarbeiter. Auf dem Höhepunkt der Pandemie haben sich zwischen 6.000 und 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von zu Hause in unsere Netzwerke eingewählt.

Dass wir das Räderwerk bei WACKER unter schwierigen Bedingungen ununterbrochen am Laufen halten konnten, verdanken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie haben eine starke Leistung erbracht. Unter hohem Einsatz.

Wie herausfordernd diese Aufgabe ist, zeigt eine Zahl: In der Hochphase der Pandemie haben wir das Werk Burghausen mit rund 40 Prozent weniger Personal gefahren als im Normalfall. Wie gut uns das gelungen ist, zeigt eine andere Zahl: Bis heute sind weltweit weniger als 50 unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter positiv auf das Virus getestet worden.

Das beweist: Unsere frühzeitigen und vorausschauenden Schutzmaßnahmen waren erfolgreich. Und es unterstreicht unser entschlossenes Vorgehen in dieser Ausnahmesituation. Für die außerordentlichen Leistungen, ihre Flexibilität, aber auch für die Disziplin und das Verantwortungsbewusstsein danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, auch im Namen meiner Vorstandskollegen.

Alle Dinge, die wir selbst beeinflussen können, um der Krise Paroli zu bieten, haben wir getan. Wenn allerdings – wie geschehen – die Welt fast zum Stillstand kommt, hinterlässt das auch bei uns Spuren im operativen Geschäft.

Es gilt das gesprochene Wort!

Im 1. Quartal – als Corona mehr oder weniger auf China beschränkt war - haben wir uns gut behauptet. Der Konzernumsatz liegt nur drei Prozent unter Vorjahr und das EBITDA ist 23 Prozent höher.

Ende März war endgültig klar: Das Virus breitet sich geografisch von Ost nach West aus, über den ganzen Erdball.

Wie lange uns die Auswirkungen von Corona noch begleiten, wissen wir nicht. Auch nicht, wie tief die Einschnitte in der Wirtschaft tatsächlich sein werden. Infolgedessen ist für uns eine zuverlässige und seriöse Prognose für das Geschäftsjahr 2020 aktuell noch immer nicht möglich.

Tatsache ist: Seit dem 2. Quartal spüren wir den wirtschaftlichen Stillstand durch die Corona-Pandemie deutlich – im Auftragseingang, aber auch in rückläufigen Umsätzen.

Ich habe es eingangs gesagt: Die Corona-Pandemie ist eine gewaltige Herausforderung, auch für uns als Gesellschaft. Wir sind ein Teil von ihr und wir übernehmen Verantwortung. Deshalb haben wir von Anfang an im Kampf gegen das Virus geholfen. Zum Beispiel mit 11.000 Litern Isopropanol zur Herstellung von Desinfektionsmittel für Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen. Mit Siliconen, die in Schutzmasken und Beatmungsgeräten zum Einsatz kommen. Mit Cyclodextrinen, die in medizinischer Bekleidung für antiviralen Schutz sorgen.

Jetzt zählt vor allem eines: Zusammenhalt und konsequentes Handeln, damit wir gemeinsam diese Krise meistern. Ich bin zuversichtlich: Es wird uns gelingen. In der langen WACKER-Geschichte ist das nicht die erste Bewährungsprobe. Jetzt gilt es mehr denn je, die Weichen richtig zu stellen, das Heft des Handelns fest in der Hand zu halten und Zukunft zu gestalten.

So viel zunächst zur aktuellen Situation in Zeiten von Corona. Ich bin mir sicher: Gerade in dieser besonderen Zeit wollen Sie wissen, mit welchen Maßnahmen wir WACKER auf Kurs halten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren,

aber zuerst der Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2019. Auf der letzten Hauptversammlung habe ich Ihnen gesagt: Es wird kein einfaches Jahr. Sie wissen auch: Wir hatten uns mehr vorgenommen.

Obwohl wir hart dafür gearbeitet haben, ist der Umsatz knapp unter Vorjahr geblieben, bei 4,93 Milliarden Euro. Das EBITDA ist mit 780 Millionen Euro rund 16 Prozent niedriger. Darin enthalten ist die Versicherungszahlung aus dem Schadensfall am Produktionsstandort Charleston in den USA mit 112 Millionen Euro.

Unser Umfeld war geprägt von intensivem Wettbewerb und der Abkühlung der Weltwirtschaft. Was uns besonders gebremst hat: Die erwartete Preiserholung in unserem Polysiliciumgeschäft ist ausgeblieben. Der Preisdruck hat sich fortgesetzt und ist noch stärker geworden. Aber auch die Preise für Standardsilicone waren deutlich schwächer, auch auf Grund der geringen wirtschaftlichen Dynamik. Insgesamt hat das den Konzernumsatz um 365 Millionen Euro geschmälert.

Die Preise für Polysilicium werden aller Voraussicht nach vorerst niedrig bleiben. Deshalb haben wir eine Sonderabschreibung auf unsere Anlagen zur Herstellung von Polysilicium vorgenommen, in Höhe von 760 Millionen Euro. Wir haben daher das Jahr 2019 mit einem Verlust von 630 Millionen Euro abgeschlossen.

Aber: unser Netto-Cashflow hat sich verdoppelt, auf rund 185 Millionen Euro. Darin enthalten sind rund 100 Millionen Euro aus Versicherungszahlungen. Als Risikovorsorge haben wir aber rund 70 Millionen Euro an die Pensionskasse überwiesen. Ohne diese Sonderzahlung wäre der Netto-Cashflow natürlich deutlich höher.

Positiv ist auch: Die Nettofinanzschulden haben sich nur auf Grund des neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 16 erhöht. Leasingverbindlichkeiten sind danach den Nettofinanzschulden zuzuordnen. Sie sind deshalb um 120 Millionen auf rund 715 Millionen gestiegen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung heute vor, eine Dividende in Höhe von 50 Cent auszuschütten. Die Dividendensumme beträgt 24,8 Millionen Euro.

Wie verträgt sich eine Dividende mit einem Jahresverlust? Ist eine Dividende in diesen schwierigen Zeiten überhaupt vertretbar? Natürlich haben wir uns mit dieser Frage beschäftigt. Für uns gibt es gute Gründe, eine Dividende zu zahlen. WACKER ist in der privilegierten Lage, unternehmerische Entscheidungen langfristig treffen zu können. WACKER steht für Kontinuität und Verlässlichkeit. Auch in der Dividendenpolitik. Das ist unser Verständnis von einem fairen Umgang mit unseren Aktionären. Und nicht zu vergessen: Wir verfügen über ein stabiles finanzielles Fundament und ausgezeichnete Zukunftsperspektiven.

Meine Damen und Herren,

unser Chemiegeschäft bleibt der Umsatz- und Ertragsmotor des Konzerns. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass wir 2019 im Umsatz nicht gewachsen sind. Die Gründe kennen Sie. Dennoch: Die Chemie ist eine Erfolgsgeschichte. Seit dem Börsengang im Jahr 2006 hat sich der Umsatz auf mehr als 4 Milliarden Euro verdoppelt. Heute steht die Chemie für 80 Prozent unseres Konzernumsatzes und für 90 Prozent des EBITDA. Unsere Bereiche Silicones und Polymers verfügen über ein einzigartiges Know-how und über hervorragende Produkte, die wir in fast alle Branchen liefern. Der Bereich Biosolutions verbindet chemische Expertise mit der Biotechnologie. Damit erobern wir Zukunftsmärkte wie Biopharmazeutika und Nahrungsmittel.

Wir sind global aufgestellt. Mit 24 Produktionsstandorten und 23 technischen Kompetenzzentren. Lokale Produktion, lokaler Service. All das macht WACKER zu einem bevorzugten Partner für Spezialanwendungen der Kunden. Für unsere Kunden da sein und ansprechbar sein, das ist uns wichtig. Allein im letzten Jahr hatten wir über 200.000 Mal Kontakt zu unseren Kunden – sehr oft persönlich, aber immer häufiger auch digital. In der WACKER-Academy haben wir rund um den Erdball 7.500 Teilnehmer geschult, damit sie unsere Produkte noch besser kennenlernen. Aber auch, damit sie sie richtig anwenden.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren,  
die einzelnen Chemiebereiche haben sich 2019 unterschiedlich entwickelt.

Nach dem Ausnahmejahr 2018 sind die Preise im Bereich Silicones 2019 wieder auf einem normalen Niveau angekommen, vor allem bei Standardsiliconen. Dort gab es 2018 einen regelrechten Nachfrageboom. Der hat auch die Preise deutlich steigen lassen. Den Preisrückgang 2019 haben wir im Umsatz gespürt, aber auch im Ergebnis. Der Umsatz ist mit 2,45 Milliarden Euro zwei Prozent unter Vorjahr und das EBITDA sank um 22 Prozent auf 479 Millionen Euro.

Gut ist: Wir haben unseren Produktmix weiter optimiert und den Anteil margenstarker Spezialprodukte erhöht. Seit 2014 sind unsere Spezialprodukte im Schnitt um 7 Prozent pro Jahr überdurchschnittlich gewachsen. Insgesamt ist dadurch auch unsere Ergebnisqualität besser geworden.

Ein anderes Bild zeigt sich im Bereich Polymers. Er ist 2019 gewachsen. Beim Umsatz um drei Prozent auf 1,32 Milliarden Euro und im EBITDA um 32 Prozent auf 194 Millionen Euro. Wir sind das einzige Unternehmen, das die Kunden und Märkte weltweit mit Dispersionen und Dispersionspulver bedienen kann. Dieses Alleinstellungsmerkmal unterscheidet uns von allen Wettbewerbern. Diese so genannte Tandemstrategie, weltweit umgesetzt, zahlt sich aus – besonders in Asien, mit Zuwächsen im Umsatz von mehr als 10 Prozent. Wir wissen: Der Bedarf an hochwertigen Baustoffen steigt weiter.

Damit zu Biosolutions. Auch hier sind wir gewachsen. Beim Umsatz um sieben Prozent auf 243 Millionen Euro. und beim EBITDA um mehr als 32 Prozent auf 31 Millionen Euro. Diese Zahlen zeigen: Die Investitionen in den letzten Jahren tragen Früchte – erst Halle, dann Leon, zuletzt Amsterdam. Unsere Strategie geht auf. Unsere Anlagen in Amsterdam für die Herstellung pharmazeutischer Wirkstoffe sind ausgelastet. Das beweist: die Kunden vertrauen uns. Sie setzen auf unser biotechnologisches Know-how.

Es gilt das gesprochene Wort!

Der Bereich Polysilicon hat ein schwieriges Jahr hinter sich. Ich habe es bereits gesagt: Wir hatten im 2. Halbjahr 2019 eine Erholung der Preise für Solarsilicium erwartet. Wir haben den Markt zu optimistisch eingeschätzt. Im Ergebnis haben wir zwar die Absatzmengen an unsere Kunden weiter steigern können, aber die nochmals deutlich niedrigeren Durchschnittspreise konnten wir damit nicht ausgleichen. Das zeigen auch die Zahlen: Der Umsatz ist um fünf Prozent auf 780 Millionen Euro zurückgegangen und das EBITDA um 21 Prozent auf 57 Millionen Euro. Ohne Versicherungszahlungen beläuft es sich auf minus 56 Millionen Euro.

Das schmerzt. Dennoch: Wir sind von unserer Strategie überzeugt. Sie lautet:

Erstens: Wir bauen unseren Marktanteil mit Kunden aus der Halbleiterindustrie konsequent weiter aus. Hier sind wir schon heute der führende Anbieter in punkto Menge, Qualität, und Kosten mit über 30 Prozent Marktanteil. Und wir sind der einzige Hersteller, der den Kunden das gesamte Portfolio anbietet – von Polysiliciumstücken zur eigenen Weiterverarbeitung bis hin zu fertigen zonengezogenen Einkristallen.

Zweitens: Wir konzentrieren uns auf Polysilicium für monokristalline Solarzellen. Die Kunden werden in Kürze nur noch monokristallines Material einsetzen. Der Grund ist klar: Es ist qualitativ einfach deutlich besser. Und sie werden mehr und mehr sogenannte N-Typ-Zellen herstellen, weil sie deutlich leistungsstärker sind. Das erfordert aber Polysilicium in vergleichbarer Qualität wie bei Halbleiteranwendungen. WACKER ist einer der ganz wenigen Anbieter, der dieses Material für hochleistungsfähige Solarzellen herstellt.

Drittens: Wir haben ein klares Ziel, unsere Kosten deutlich zu senken – um 30 Prozent bis 2021 und von 2021 bis 2024 um weitere 20 Prozent.

Das alles sind Maßnahmen, die wir selbst in der Hand haben. Was wir nicht beeinflussen können, sind die hohen Strompreise in Deutschland. Sie sind für uns ein echtes Hindernis im internationalen Wettbewerb. Hier sind wir deutlich im Nachteil gegenüber unseren Wettbewerbern in China. Dort liegt der Strompreis bei unter 2 Cent pro Kilowattstunde, weil staatlich subventioniert. Wir zahlen 5 Cent pro Kilowattstunde, zum Teil darüber.

Es gilt das gesprochene Wort!



Ich wiederhole was ich schon letztes Jahr gesagt habe, weil sich daran nichts geändert hat: Wenn wir die gleichen Strompreise wie in China hätten, wäre WACKER mit großem Abstand das weltweit effizienteste Unternehmen in der Herstellung von hochqualitativem Polysilicium. Deshalb kämpfen wir für einen europäischen Industriestrompreis von unter 4 Cent pro Kilowattstunde. Wir sind davon überzeugt: Europa braucht ein starkes Standbein in der Solarindustrie. Sie ist die Energiequelle mit dem schnellsten Wachstum weltweit. Und wir sind technologisch, aber auch in punkto Nachhaltigkeit viel besser als unsere chinesischen Wettbewerber. Der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck ist bei uns in der Produktion viermal niedriger.

Wir sind der Meinung: Strom muss billiger werden. Die Politik muss hier handeln. Nicht nur weil WACKER unter den hohen Strompreisen leidet, vielen anderen Unternehmen aus ganz anderen Branchen geht es genauso. Ich habe den Eindruck, dass die Politik den Verlust von Arbeitsplätzen, Technologie und Know-how unterschätzt. Deshalb werden wir nicht müde, das Thema auf der politischen Ebene zu adressieren, bei jeder sich bietenden Gelegenheit.

Meine Damen und Herren,  
ich spreche heute natürlich auch über die weitere Strategie von WACKER. Über Punkte, die in Zukunft in unserer Strategie wichtig sind oder an Bedeutung gewinnen. Darüber, wie wir die Zukunft gestalten wollen.

Ganz entscheidend dabei ist: In dieser Ausnahmesituation ist finanzielle Stabilität mehr denn je gefragt. Welche Bedeutung ausreichend Liquidität hat, können Sie derzeit jeden Tag in den Medien verfolgen. Deshalb wird Ihnen mein Kollege, Dr. Tobias Ohler, verantwortlich für die Finanzen im Unternehmen, später erläutern wie wir die finanzielle Stabilität des Unternehmens sicherstellen, an welchen finanziellen Zielen wir uns orientieren, aber auch welche finanziellen Beiträge wir aus unserem Programm „Zukunft gestalten“ erwarten.

Unsere Strategie gibt uns die Richtung vor. Sie ist der Kompass auf unserem Weg in die Zukunft. 2016 habe ich Ihnen die Eckpunkte dieser Strategie vorgestellt. Sie war ausgelegt bis zum Jahr 2020 und wir haben uns jetzt die Frage gestellt: Passt Sie noch oder müssen wir sie grundlegend ändern?

Es gilt das gesprochene Wort!

Wir sind zu dem Ergebnis gekommen: Sie ist nach wie vor gültig. Die Geschichte dahinter ist stimmig. Aber wir schreiben die einzelnen Kapitel darin fort, indem wir Gutes noch besser machen und Neues hinzufügen. Sie vereint profitables Wachstum, operative Exzellenz und neues Denken. Mitte Juni haben wir sie dem Kapitalmarkt präsentiert.

Und damit komme ich zum ersten Punkt: Wir bauen unsere Produktionskapazitäten weiter aus mit Investitionen, die unterhalb der Abschreibungen liegen. Daran halten wir weiter fest. Der Schwerpunkt unserer Investitionen bleibt unverändert. Den größten Teil davon investieren wir in unsere Chemiebereiche, aber noch stärker in Projekte, die das Wachstum von margenstarken Spezialprodukten unterstützen und damit die Kapitalrendite erhöhen.

Wir richten unsere Investitionen noch mehr auf die einzelnen Regionen aus. Das zeigen bereits unsere fertiggestellten Kapazitäten im vergangenen Jahr. In den USA haben wir unsere neue Anlage für hochdisperse Kieselsäure in Betrieb genommen. Das ist der nächste logische Schritt, um unseren US-Standort Charleston zu einem vollintegrierten Siliciumstandort auszubauen. In Zhangjiagang in China läuft seit Juni 2019 unsere neue Anlage zur Herstellung von Siliconkautschuk. In Ulsan in Südkorea produziert der neue Sprühtrockner seit September 2019 Dispersionspulver. Durch diese Investitionen können wir die steigende Nachfrage unserer Kunden in Asien besser bedienen. In Holla in Norwegen haben wir die Erweiterung unserer Produktion für Siliciummetall abgeschlossen. Damit stehen uns mehr Mengen für unsere Siliconproduktion zur Verfügung. Das macht uns unabhängiger beim Zukauf von Rohstoffen.

Im vergangenen Jahr haben wir erneut viel investiert: rund 380 Millionen Euro. Insgesamt liegen unsere Investitionen mit sieben bis acht Prozent vom Umsatz über dem Durchschnitt der chemischen Industrie. Auch das zeigt: Wir investieren in die Zukunft.

Meine Damen und Herren,

sobald wir die Auswirkungen der Pandemie in den Griff bekommen, rückt ein Thema wieder in den Fokus der politischen und gesellschaftlichen Diskussion, das vor Corona die Schlagzeilen bestimmt hat: Der Klimaschutz.

Das Thema Nachhaltigkeit – der Schutz unserer Umwelt – ist bei WACKER schon seit Jahren fest verankert. Sie ist Teil unserer fünf Unternehmensgrundsätze. Daran sehen Sie, wie wichtig uns dieses Thema ist. Wir sind davon überzeugt: Nachhaltiges Wirtschaften ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Das gilt in Zukunft mehr denn je.

Und damit bin ich beim nächsten Punkt unserer Strategie. Wir setzen unseren Fokus noch stärker auf das Thema Nachhaltigkeit. Wir verfolgen dabei einen dreistufigen Ansatz: Erstens entwickeln wir nachhaltige Produkte für unsere Kunden. Zweitens verbessern wir deutlich unseren ökologischen Fußabdruck in der Produktion. Dazu zählt die höhere Prozesseffizienz unserer Anlagen genauso wie ein geringerer Energie- und Rohstoffeinsatz. Und drittens beziehen wir die Lieferkette vollständig mit ein, um dauerhaft klimaneutral zu produzieren. All das zeigt: Wir denken gesamthaft.

Zurück zum ersten Punkt: Wir verbessern systematisch die Ökobilanz unserer Produkte. Schon heute sparen unsere Kunden mit WACKER-Produkten große Mengen an CO<sub>2</sub>-Emissionen ein. Ein Beispiel ist Polysilicium. Durch eine Jahresproduktion unseres qualitativ hochwertigen Materials für nachhaltige Solarenergie können 466 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen vermieden werden. Das ist etwa 25 Mal so viel, wie eine Stadt der Größe Hamburgs pro Jahr ausstößt. Ein weiteres Beispiel ist Dispersionspulver. Mit 30 Gramm Dispersionspulver von WACKER lassen sich pro Quadratmeter 10 Kilogramm Dickbettmörtel aus Sand und Zement ersetzen. Das sind 2,4 Kilogramm CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Quadratmeter weniger. Wir haben ein Ziel: Bis 2030 sollen 90 Prozent unserer Produkte klimaneutral sein. Und unsere Vision lautet: Bis 2050 ist es die gesamte Produktpalette.

Damit zum zweiten Punkt: Unsere ressourcenschonende Produktion.

Wir arbeiten hier an mehreren Hebeln. Wir erhöhen die Prozesseffizienz unserer Anlagen – bei geringerem Rohstoff- und Energieeinsatz. Ein wirklich eindrucksvolles Beispiel ist unsere neue Gas- und Dampfturbine am Standort Burghausen, die wir in

Es gilt das gesprochene Wort!

Betrieb genommen haben. Sie produziert 30 Prozent weniger Stickstoffoxide pro Jahr und 300.000 Tonnen weniger CO<sub>2</sub>-Ausstoß pro Jahr im Vergleich zum nationalen Strommix. Sie hat einen hervorragenden Brennstoffnutzungsgrad von 87 Prozent und dazu eine auf den tatsächlichen Strombedarf optimal angepasste Steuerung des erzeugten Stroms. Wir leisten damit einen wesentlichen Beitrag für eine klimaschonende sowie stabile Stromversorgung.

Zwischen 2012 und 2022 wollen wir unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen um 15 Prozent pro Tonne Nettoproduktion senken. Dieses Ziel werden wir erreichen. Die nächsten Ziele haben wir bereits im Visier: Bis 2030 sollen die CO<sub>2</sub>-Emissionen um weitere 33 Prozent sinken und der Energieverbrauch im gleichen Zeitraum um 50 Prozent. Weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen bei unseren Produkten und eine ressourcenschonende Produktion gehen dabei Hand in Hand.

Damit bin ich beim letzten Punkt: Nachhaltigkeit in der Lieferkette. All diese Ziele lassen sich nur erreichen, wenn wir die gesamte Wertschöpfungskette mit einbeziehen. Wir sind deshalb im Jahr 2015 der Einkaufsinitiative „Together for Sustainability“ der chemischen Industrie beigetreten. Hier überprüfen wir die Nachhaltigkeitsleistungen unserer Lieferanten, beispielsweise bei den Menschen- und Arbeitsrechtsbedingungen, aber auch Sicherheitsstandards in der Produktion oder den Ressourceneinsatz.

Auch hier haben wir anspruchsvolle Ziele: Bis 2030 sollen 90 Prozent unserer wichtigsten Lieferanten klimaneutral sein und bis 2050 dann 100 Prozent. Schon heute gehört WACKER laut der Prüfgesellschaft für Nachhaltigkeit EcoVadis zu den Top-1-Prozent Unternehmen der chemischen Grundstoffindustrie in punkto Nachhaltigkeit. Zusammengefasst heißt das: Wir haben eine hervorragende Ausgangsposition, um als eines der ersten Chemieunternehmen in Deutschland, unsere Produktion klimaneutral zu fahren.

Meine Damen und Herren,

im Jahr 2016 sind wir in die Offensive gegangen beim Thema Digitalisierung. Seitdem ist sie ein wichtiger Baustein unserer Strategie. Das Ziel ist klar definiert: Wir treiben die Digitalisierung in allen Geschäftsprozessen voran.

Es gilt das gesprochene Wort!

Damit komme ich zum dritten Punkt unserer Strategie. Corona hat uns eindrucksvoll gezeigt wie wichtig die Digitalisierung für Unternehmen ist. Digitale Arbeit hat eine neue Bedeutung gewonnen, zum Beispiel, wenn auf Grund von Gesundheitsrisiken von zu Hause statt im Büro gearbeitet wird. Und sie wird Veränderungsprozesse noch mehr beschleunigen. Wir haben rechtzeitig investiert: In leistungsfähige Netze, Videokonferenzsysteme und neue Software, aber auch in die Sicherheit unserer IT-Systeme.

Auch die Form der Zusammenarbeit hat sich in den letzten Monaten stark verändert. Sie ist mehr virtuell, über Abteilungen und Ländergrenzen hinweg, in Teams und mit agilen Methoden. Hier hat es einen richtigen Schub gegeben. Und: Wir sparen Kosten beim Thema Reisen, wenn wir über digitale Alternativen verfügen. Aber auch in der digitalen Präsentation von Produkten, weil keine Messen stattfinden.

Zwei Schwerpunkte stehen für uns im Vordergrund: Erstens die Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette, von der Logistik über die Produktionssteuerung bis hin zur Instandhaltung. Eine Vielzahl von großen Maßnahmen setzen wir dazu um. Unsere Ziele sind Effizienz- und Produktivitätsgewinne, optimierte Prozessabläufe, Mehrwert schaffen. Der zweite Schwerpunkt ist die Digitalisierung in Richtung Kunde. Seit dem vergangenen Jahr ist unsere Schnittstelle mit einem neuen Kundeninformationssystem digital. Auf der neuen Webseite mit integriertem Produktkatalog finden unsere Kunden alle wichtigen Informationen zu Produkten und Anwendungen – zu mehr als 2.200 WACKER-Produkten.

Meine Damen und Herren,

Zukunft können wir nur gestalten, wenn wir in der Gegenwart das Richtige tun. Wir gehören in unseren drei großen Geschäftsbereichen zu den Top-3-Anbietern der Chemiebranche. Allerdings spüren wir: Der Wettbewerb wird intensiver und der Kostendruck ist hoch. Das lässt sich nicht aussitzen, gerade wenn sich das Umfeld ändert. Wir wollen erfolgreich bleiben.

Deshalb haben wir detailliert analysiert, wie wir uns für die Zukunft aufstellen wollen. Im November 2019 haben wir das Programm „Zukunft gestalten“ gestartet. Wir stellen die Geschäfts- und Zentralbereiche organisatorisch so auf, dass wir schneller agieren,

Es gilt das gesprochene Wort!

komplexe Abläufe und Strukturen vereinfachen und die regionale und lokale Verantwortung stärken. Die Devise lautet: Weniger ist mehr. Bis Ende 2022 senken wir so unsere Kosten signifikant.

Dazu gehört, dass wir leider auch Stellen abbauen, vor allem in den nicht operativen Arbeitsbereichen. Insgesamt sollen mehr als 1.000 Arbeitsplätze wegfallen, davon 80 Prozent in Deutschland und 20 Prozent an unseren ausländischen Standorten.

Natürlich fällt uns dieser Schritt nicht leicht, gerade weil unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gute Arbeit geleistet haben – über viele Jahre und Jahrzehnte. Was WACKER aber immer ausgezeichnet hat: Wir wollen das sozialverträglich tun, über Altersteilzeit, freiwillige Abfindungsangebote, natürliche Fluktuation und zeitlich gestreckt. Wir erarbeiten die Maßnahmen in konstruktiven und vertrauensvollen Verhandlungen zwischen den Arbeitnehmervertretern und der Unternehmensführung.

Auf der anderen Seite gilt: Wir brauchen auch in Zukunft hoch motivierte und leistungsbereite Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir brauchen ihr Wissen, ihre Kreativität, ihre Leistung. Eine gut qualifizierte Belegschaft ist der Schlüssel, unsere Innovationskraft im internationalen Wettbewerb zu stärken.

Aus- und Weiterbildung bleiben die Säulen für unser Wissen von Morgen. Derzeit bilden wir 620 junge Menschen aus, in 23 Berufen. Wir übernehmen Verantwortung für die junge Generation.

Stichwort Digitalisierung. Neue Technologien erfordern andere Kompetenzen. Deshalb ist Weiterbildung und lebenslanges Lernen so wichtig. Wir erweitern das Wissen unserer Mitarbeiter, besonders in Richtung Digitalisierung. Im vergangenen Jahr haben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehr als 74.000 Weiterbildungsmaßnahmen absolviert, davon rund 60.000 online.

Meine Damen und Herren,

Zukunft lässt sich dann gestalten, wenn Unternehmen über die nötige finanzielle Kraft und Stabilität verfügen. Ich bitte nun Herrn Dr. Ohler Ihnen zu erläutern, auf welchem finanziellen Fundament WACKER dabei steht.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren,

Sie wissen: WACKER legt schon immer einen besonderen Fokus auf stabile Finanzen. Sie sind die Grundlage für Investitionen, für profitables Wachstum und damit für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

Dabei setzen wir auf drei Hebel: Erstens: Einen starken Cashflow. Zweitens: Ein aktives Management unserer Investitionsbudgets und unseres Umlaufvermögens. Drittens: Eine starke Liquidität, verbunden mit geringen Nettofinanzschulden. Dazu gehören auch konzertierte Maßnahmen, um Kosten zu senken. Mit unserem Effizienzprogramm „Zukunft gestalten“ werden wir unsere Finanzkraft nachhaltig verbessern.

Zum ersten Hebel: Ein starker Cashflow und unsere Wachstumsstrategie gehen Hand in Hand. Unsere Strategie lässt sich mit zwei Schlagworten zusammenfassen: „Create“ und „Leverage“ – also „Aufbauen“ und „Nutzen“.

2015 haben wir die „Create-Phase“ abgeschlossen. Mit ihr haben wir die Grundlage für unser Wachstum geschaffen. Sie war geprägt von hohen Investitionen. Sie dienten dem Aufbau neuer Produktionsstandorte und neuer Infrastruktur. So haben wir WACKER in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Welt verankert. Zum Beispiel in Zhangjiagang in China, in Ulsan in Südkorea oder in Charleston in den USA.

Seit fünf Jahren befinden wir uns in der „Leverage-Phase“. Das bedeutet: Die Investitionen liegen nun unter den Abschreibungen, so wie wir das in unserer Strategie formuliert haben. In diesen Jahren lagen unsere Investitionen bei 350 bis 400 Millionen Euro, also ganz deutlich unter den Abschreibungen von bis zu 600 Millionen Euro. Dabei liegt der Schwerpunkt unserer Investitionen in den Chemiebereichen. Dort nutzen wir die bestehende Basis der Standorte und der Infrastruktur. Wir fokussieren auf neue Anlagen für Zwischen- und Fertigprodukte, direkt für unsere Endmärkte.

Damit verfolgen wir zwei Ziele: Wir wachsen mit margenstarken Spezialprodukten und wir erhöhen den Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft. Beides zahlt wiederum auf unsere Strategie ein, attraktive Margen im Wirtschaftszyklus zu erzielen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Das Ziel für die EBITDA-Marge in unserem Chemiegeschäft liegt bei 16 Prozent. Seit 2015 liegen wir über dieser Marke. Das profitable Wachstum sichert uns einen stetigen, hohen Mittelzufluss. Der Brutto-Cashflow liegt seit 2015 im Schnitt bei rund 600 Millionen Euro. Zusammen mit den geringeren Investitionen ergibt sich daraus ein Netto-Cashflow in dreistelliger Millionenhöhe. 2019 lag er bei 184 Millionen Euro. In diesem Jahr rechnen wir mit einem deutlichen Anstieg, also mit einem starken Cashflow.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist dafür auch der zweite Hebel wichtig. Gerade jetzt haben die Steuerung der Budgets eine besonders hohe Bedeutung: Der Investitionen und des Umlaufvermögens.

WACKER ist in der guten Position, bei den Investitionen flexibel bleiben zu können, ohne sich dadurch Zukunftschancen zu verbauen. Für das laufende Jahr nehmen wir die Investitionen deswegen zurück, auf rund 250 Millionen Euro. Das sind rund 130 Millionen weniger als im Vorjahr. Auch das stärkt unseren Cashflow.

Beim Management unserer Vorräte achten wir auf eine gesunde Balance zwischen Finanzierungsbedarf und optimaler Produktionssteuerung. Zum Jahresende 2019 beliefen sich die Vorräte auf 980 Millionen Euro. Die durchschnittliche Lagerreichweite, kurz DIO, lag in den Chemiebereichen bei etwa 60 Tagen. Unser Ziel für 2020 lautet: Weiterer Abbau der Bestände und konsequente Anpassung an das geringere Geschäftsvolumen auf Grund der Corona-Pandemie.

Bei den Forderungen halten wir grundsätzlich an unseren Zahlungszielen fest, auch wenn Kunden längere Zahlungsziele anstreben. Der durchschnittliche Zeitraum bis zum Zahlungseingang, kurz DSO, lag 2019 bei rund 50 Tagen. Das ist auch das Ziel für 2020.

Damit komme ich zum dritten Hebel: Die Steuerung unserer Liquidität und Finanzschulden. Wir orientieren uns hier an einer altbewährten Formel: Cash is King. WACKER verfügte Ende 2019 über Zahlungsmittel in Höhe von rund 545 Millionen Euro. Die Liquidität konnten wir im 1. Halbjahr 2020 deutlich steigern, auf 850 Millionen Euro.

Es gilt das gesprochene Wort!



Gleichzeitig haben wir unseren finanziellen Handlungsspielraum erweitert. Ende Juni haben wir ein neues Schuldscheindarlehen aufgenommen, in Höhe von 300 Millionen Euro. Damit war WACKER eines der ersten Unternehmen, das im Marktumfeld der Corona-Pandemie ein solches Darlehen erfolgreich platzieren konnte. Ich meine, das zeigt, welches Vertrauen die Finanzmärkte in WACKER setzen. Weiteren Spielraum sichern wir uns mit ausreichenden Kreditlinien. Derzeit verfügen wir über feste, langfristige Zusagen von rund 600 Millionen Euro.

Der hohe Mittelzufluss und eine ausreichende Liquidität helfen uns auch, die Verschuldung weiter auf niedrigem Niveau zu halten. Den Zielkorridor für unsere Nettofinanzschulden haben wir klar definiert. Er liegt seit 2017 in der Bandbreite vom Halben bis Einfachen des EBITDA. Zum Jahresende 2019 lagen wir mit 714 Millionen Euro in diesem Korridor, bei 0,9-mal EBITDA. Dieses Jahr verringern wir die Nettofinanzschulden deutlich. Wir bleiben damit weiter in der vorgegebenen Bandbreite.

Eine besondere bilanzielle Herausforderung sind unsere Pensionsverpflichtungen. Sie belaufen sich auf rund 35 Prozent unserer Bilanzsumme. Das sind fast 2,3 Milliarden Euro. Die Ursache dafür kennen sie alle: die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Sie macht es Pensionskassen schwer, eine ausreichende Verzinsung zu erzielen. Die ursprüngliche Idee war, dass Beiträge und Verzinsung Zahlungen an die Pensionäre gewährleisten sollen. Auf Grund der Niedrigzinsen haben wir 2019 zusätzlich 70 Millionen Euro in WACKER-Pensionskasse eingezahlt. Das sichert ihre finanzielle Stabilität.

Realistisch betrachtet wird sich am Zinsumfeld in den nächsten Jahren nichts ändern. Weitere Sonderzahlungen mindern aber langfristig den Cashflow. Sie stehen dann für Wachstumsinvestitionen des Unternehmens nicht zur Verfügung. Das können wir auf Dauer nicht zulassen. Hier sehen wir Handlungsbedarf für die Zukunft. Wir setzen uns derzeit intensiv damit auseinander, welche Möglichkeiten es gibt, diesen Zustand nachhaltig zu verbessern.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren,

konsequentes Kostenmanagement gehört zu stabilen Finanzen. Welche Beiträge erwarten wir aus dem Programm „Zukunft gestalten“? Was heißt das für unsere Finanzposition?

Unser Ziel lautet: Wir wollen künftig insgesamt 250 Millionen Euro pro Jahr einsparen. Die Hälfte davon kommt aus Sachkosten, die andere Hälfte aus Personalkosten.

In diesem Jahr sind die Beiträge aus den Personalkosteneinsparungen noch gering, auch wenn wir bei Neueinstellungen schon sehr restriktiv sind. Sie werden erst dann deutlich höher, wenn weitere Personalmaßnahmen greifen, wie Altersteilzeit oder Abfindungsangebote. Hierzu laufen konstruktive und vertrauensvolle Gespräche mit dem Betriebsrat. Daher sind heute auch die Einmalaufwendungen noch nicht quantifizierbar. Bei den Einsparungen ist die Richtung aber klar: Über die Jahre 2021 und 2022 erwarten wir einen Rückgang der Personalkosten. Das volle Einsparvolumen bei den Personalkosten wollen wir 2023 erzielen.

Anders sieht es bereits bei den Sachkosten aus. Hier haben wir mehr als 1.000 Einzelmaßnahmen identifiziert. In diesem Jahr realisieren wir mehr als 50 Millionen Euro, die wir einsparen und 2021 sind es dann mehr als 100 Millionen Euro. Um nur ein Beispiel zu nennen: Allein bei den Verpackungen unserer Produkte und bei der Logistik können wir viel sparen. Einsparungen von mehr als 30 Millionen Euro pro Jahr sind möglich.

Bei Personal- und Sachkosten zusammengenommen wollen wir die volle Einsparung von jährlich 250 Millionen Euro 2023 erreichen.

So viel, meine Damen und Herren, zu den Hebeln und Maßnahmen, die die finanzielle Stabilität des Unternehmens sichern. Genau diese Stabilität ist die Basis unserer Dividendenpolitik, mit der wir Aktionäre am Unternehmenserfolg beteiligen.

Sie wissen: Die Dividendenpolitik von WACKER ist langfristig angelegt. Wir haben bisher in jedem Jahr seit dem Börsengang eine Dividende ausgeschüttet. Sie ist fester Bestandteil unserer Strategie für die „Leverage-Phase“. Auch künftig gilt: Wir wollen

Es gilt das gesprochene Wort!

etwa 50 Prozent des Nettoergebnisses an Sie, unsere Aktionäre, ausschütten – immer vorausgesetzt, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens lässt das zu. Und dafür arbeiten wir.

Damit gebe ich das Wort an Herrn Dr. Staudigl zurück.

Meine Damen und Herren,

wir haben die Zahlen zum 2. Quartal veröffentlicht. Ich habe es eingangs gesagt: Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie sind deutlich zu spüren - beim Umsatz, aber auch im EBITDA. Der Umsatz beläuft sich in den ersten sechs Monaten auf 2,27 Milliarden Euro. Das sind neun Prozent weniger als im Vorjahr. Das EBITDA liegt bei 279 Millionen Euro. Das ist ein Rückgang von 21 Prozent zum Vorjahr.

Eine verlässliche Prognose für 2020 abzugeben, ist alles andere als leicht. Trotzdem wollen Sie wissen: Wie geht es weiter in unserem operativen Geschäft? Ist die Talsohle erreicht? Wann geht es wieder aufwärts? Ich gebe Ihnen dazu einige Informationen, wie wir die Entwicklung im weiteren Verlauf des Jahres einschätzen.

Stand heute gehen wir davon aus, dass sich unser Chemiegeschäft in der zweiten Jahreshälfte stabilisiert – vorausgesetzt eine zweite Welle bringt das öffentliche Leben in der Welt nicht wieder zum Erliegen.

Die Erholung im Bereich Silicones dauert zeitlich etwas länger als im Bereich Polymers. Silicones bedient mit seinen Produkten eine große Zahl unterschiedlicher Branchen und Anwendungsfelder. Die Nachfrage entwickelt sich in den einzelnen Industrien sehr unterschiedlich. Im Bereich Automobil und Textil ist die Nachfrage deutlich zurückgegangen, genauso wie bei Standardprodukten. Deshalb gehen wir davon aus, dass die Umsätze im 3.Quartal gegenüber dem 2. Quartal zunächst leicht steigen.

Im Bereich Polymers könnten die Umsätze schon wieder eher zulegen. Hier erweist sich die weltweite Bautätigkeit als Stabilitätsfaktor, vor allem beim Dispersionspulver.

Es gilt das gesprochene Wort!

Mit Wachstum im Umsatz und einem Anstieg beim EBITDA rechnen wir in diesem Jahr bei Biosolutions. Das Geschäft vor allem im Nahrungsmittelbereich und mit Biopharmazeutika erweist sich als sehr krisenresistent. Unser neuer Produktionsstandort in Amsterdam für Biopharmazeutika ist sehr gut ausgelastet. Das wirkt sich positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung in diesem Bereich aus.

Der Bereich Polysilicon ist vor allem im Solarmarkt von der Corona-Pandemie betroffen. Der Zubau neu installierter Anlagen ist auf Grund des Stillstands stark eingeschränkt. Parallel dazu sind die Preise weiter gesunken. Die guten Fortschritte bei unseren Kostensenkungsmaßnahmen gleichen das nicht vollständig aus.

Seit zwei Wochen ziehen die Preise etwas an. Ein Grund dafür ist ein Produktionsausfall bei einem großen chinesischen Wettbewerber. In ersten Gesprächen mit Kunden stellen wir fest: Es gibt Bedarf an zusätzlichen Mengen und die Chance auf höhere Preise. Außerdem rechnen Marktexperten damit, dass das Geschäft mit Solarmodulen und -zellen im 4. Quartal wieder anzieht.

Stabil ist die Nachfrage nach Polysilicium für die Halbleiterindustrie. Hier gehen wir davon aus, dass sich das im zweiten Halbjahr so fortsetzt.

Meine Damen und Herren,

2020 fordert uns außergewöhnlich. Wir mobilisieren alle Kräfte, um diese Situation zu meistern.

Corona hat uns gezeigt: Unsere Welt ist noch weniger berechenbar geworden, noch ein Stück volatiler. Diese Volatilität ist unser ständiger Begleiter. Permanenter Wandel ist die neue Konstante. Aber im Wandel ist WACKER geübt. Er zieht sich wie ein roter Faden durch die Geschichte unseres Unternehmens. Unsere Geschichte ist reich an Beispielen. Der Mut zu Wandel und Veränderung hat uns stark gemacht. Dieser Mut ist gefragt – in schwierigen Zeiten, in schwierigen Märkten und in einem schwierigen Umfeld. Ich bin zuversichtlich: Auch aus dieser Corona-Krise kommen wir gestärkt.

Die Voraussetzungen dafür haben wir geschaffen. Wir haben eine klare Strategie. Wir wissen, wo wir hinwollen. Wir stehen auf einem stabilen finanziellen Fundament. Wir

Es gilt das gesprochene Wort!

setzen auf nachhaltige Lösungen – in unseren Produktionsprozessen, bei unseren Produkten und in der Lieferkette. Wir besitzen die richtigen Produkte und wir sind nah an unseren Kunden.

Die aktuelle Situation zeigt auch: Ohne die Chemie lassen sich die Herausforderungen unserer Zeit nicht lösen. Nicht beim Kampf gegen das Virus, nicht beim Klimaschutz, nicht bei der Digitalisierung. Das ist unser Ansporn. Dafür arbeiten wir Tag für Tag.

Ihr Engagement, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, gibt uns zusätzliche Energie und Rückenwind. Ich kann Ihnen versichern: Wir schauen optimistisch in die Zukunft. Lassen Sie uns gemeinsam an dieser Zukunft von WACKER arbeiten.

Vielen Dank.