

Hauptversammlung 2012

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

16. Mai 2012
Internationales Congress
Center München (ICM)

WACKER

WACKER auf einen Blick

Mio. €	2011	2010	Veränd. in %
Ergebnis/Rendite			
Umsatz	4.909,7	4.748,4	3,4
EBITDA ¹	1.104,2	1.194,5	-7,6
EBITDA-Marge ² (%)	22,5	25,2	-
EBIT ³	603,2	764,6	-21,1
EBIT-Marge ² (%)	12,3	16,1	-
Finanzergebnis	-35,8	-32,3	10,8
Ergebnis vor Steuern	567,4	732,3	-22,5
Jahresergebnis	356,1	497,0	-28,4
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) (€)	7,10	9,88	-28,1
Kapitalrendite (ROCE) (%)	18,1	24,8	-
Bilanz/Cashflow			
Bilanzsumme	6.237,0	5.501,2	13,4
Eigenkapital	2.629,7	2.446,8	7,5
Eigenkapitalquote (%)	42,2	44,5	-
Finanzverbindlichkeiten	777,9	533,4	45,8
Nettofinanzforderungen/Nettofinanzschulden ⁴	95,7	264,0	-63,8
Investitionen (inkl. Finanzanlagen)	981,2	695,1	41,2
Davon Auszahlungen für Akquisitionen	-	81,2	n. a.
Abschreibungen (inkl. Finanzanlagen)	501,0	429,9	16,5
Netto-Cashflow ⁵	6,2	421,6	-98,5
Forschung			
Forschungsaufwand	172,9	165,1	4,7
Mitarbeiter			
Personalaufwand	1.282,5	1.135,7	12,9
Mitarbeiter (Stand 31.12., Anzahl)	17.168	16.314	5,2

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 Ertragsteuern.

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

⁵ Summe aus Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, langfristiger Investitionstätigkeit ohne Wertpapiere, inklusive Zugänge aus Finanzierungsleasingverträgen

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

Sie haben in dem Film gerade gesehen, wie wir das Neue entdecken. Es ist ein Mix aus Wissen, Kreativität, Ausdauer. Der richtigen Idee. Und dem Willen unserer Mitarbeiter, Dinge besser zu machen. Daran arbeiten wir alle, und das nicht erst seit gestern. Seit 98 Jahren gibt es WACKER. Sogar ein paar Jahre älter ist das Consortium für elektrochemische Industrie. Dieses Forschungslabor – gestartet mit einer Handvoll Mitarbeitern – ist die Keimzelle des heutigen WACKER-Konzerns.

Forschung, Entwicklung, Innovationen – das ist das starke Fundament auf dem Ihr Unternehmen gegründet wurde. Dahinter stehen unsere Prinzipien:

- Wir entwickeln intelligente Produkte und Lösungen für dauerhaftes Wachstum.
- Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt.
- Wir setzen auf unsere hervorragend ausgebildeten Mitarbeiter.
- Wir bauen unsere Präsenz in neuen Märkten gezielt aus.
- Wir haben den Anspruch, zu wachsen und immer besser zu werden.
- Wir denken langfristig.

Dafür steht WACKER. Damit heiÙe ich Sie herzlich willkommen zur sechsten Hauptversammlung der Wacker Chemie AG – auch im Namen meiner Vorstandskollegen.

Zahlen und Einordnung des Geschäftsjahres 2011

Vor einem Jahr an gleicher Stelle haben wir gesagt: Wir werden weiter wachsen. Mehr als fünf Milliarden Euro Umsatz. Ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen von rund 1,2 Milliarden Euro. Unser Ziel für 2011 war es, das bis dahin beste Geschäftsjahr 2010 zu übertreffen. Bis zum Ende des dritten Quartals waren wir sehr gut unterwegs. Im vierten Quartal wurde die bis dahin hervorragende Umsatz- und Ergebnisentwicklung deutlich gebremst.

Zwei Gründe sind dafür verantwortlich: Die heftigen Turbulenzen in den letzten drei Monaten des Jahres 2011 auf dem Photovoltaikmarkt. Darauf komme ich später noch zurück. Und der Nachfrageeinbruch in unserem Halbleitergeschäft. Beide Umstände haben dazu geführt, dass wir unser Ziel am Ende nicht ganz erreicht haben.

Die wichtigsten Eckdaten für das Geschäftsjahr 2011 sehen so aus:

- Der Umsatz ist um drei Prozent auf 4,91 Milliarden Euro gestiegen.
- Das EBITDA sank um 7,6 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro. Es blieb damit etwas unter dem Rekordniveau des Vorjahres.
- Der Jahresüberschuss belief sich auf 356 Millionen Euro. 140 Millionen weniger als vor einem Jahr.
- Das Ergebnis je Aktie beträgt 7,10 Euro nach 9,88 Euro im Vorjahr.

Aktienkurs

Obwohl die WACKER-Aktie Anfang Mai mit 172,80 Euro den höchsten Stand seit fast drei Jahren erreichte, hat sie sich auf das Jahr gesehen im Ergebnis stark unterdurchschnittlich entwickelt. Sie hat deutlich schlechter abgeschnitten als die wichtigsten Leit- und Branchenindizes. Wir sind über die Kursentwicklung genauso enttäuscht wie Sie, als unsere Aktionäre. Ich hätte mit Ihnen heute lieber über eine positive Kursentwicklung gesprochen.

Aus unserer Sicht gibt es zwei wesentliche Ursachen dafür:

- Erstens: Das Geschäft mit Siliciumwafern hat sich nach einem kurzen Hoch nach Fukushima deutlich eingetrübt. Besonders das Geschäft mit kleineren Scheibendurchmessern war davon betroffen. Der Kapitalmarkt hat daraufhin den gesamten Sektor in den Gewinn- und Kurserwartungen deutlich herabgestuft.
- Zweitens: Die heftigen Verwerfungen auf dem Photovoltaikmarkt. Überkapazitäten in der gesamten Wertschöpfungskette, Unsicherheit über die weitere Förderpolitik, hoher Preis- und Wettbewerbsdruck sowie eine tief greifende Konsolidierung. In keiner anderen Branche sind die Gewinnerwartungen der Analysten so stark zurückgenommen worden. Verstärkt wurde der Druck auf die Kurse von Solaraktien durch gezielte Wetten internationaler Hedgefonds auf weiter fallende Kurse.

Diese beiden Sachverhalte haben gute Nachrichten überlagert.

- Das stabile Chemiegeschäft von WACKER.
- Das starke Wachstum des Geschäftsbereiches WACKER POLYMERS.
- Die solide Finanzlage des Konzerns.
- Die gute Eigenkapitalausstattung.
- Die hohen Investitionen in das zukünftige Wachstum. Nach wie vor finanziert aus dem Cashflow und aus Kundenanzahlungen.

Dass sich die Sicht auf bestimmte Märkte positiv wie negativ verändert, können wir nicht beeinflussen. Wir müssen dafür sorgen, dass WACKER langfristig profitabel wächst. Unsere Aufgabe ist es, die richtigen Strategien festzulegen, sie umzusetzen und zu kommunizieren.

Dividende

Meine Damen und Herren, wir wollen Sie, als unsere Aktionäre, am Unternehmenserfolg beteiligen. Unsere Dividendenpolitik ist langfristig angelegt. Mit dem Ziel, mindestens 25 Prozent des Jahresergebnisses auszuschütten. Und: Wir werden die Dividendenausschüttung an der wirtschaftlichen Verfassung des Unternehmens ausrichten.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute vor, 109,3 Millionen Euro zur Ausschüttung der Dividende zu verwenden. Das sind 2,20 Euro je Aktie. Bezogen auf das den Aktionären der Wacker Chemie AG zurechenbare Jahresergebnis beträgt die

Ausschüttungsquote 31 Prozent. Wir sind der Meinung, dieser Vorschlag berücksichtigt die drei Eckpfeiler unserer Dividendenpolitik.

Dank an die Mitarbeiter

Das Geschäftsjahr 2011 war kein neues Rekordjahr. Aber es war immerhin das viertbeste in der Geschichte des WACKER-Konzerns. Eine Leistung, die in erster Linie auf das Konto unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geht. Sie produzieren und verkaufen unsere Produkte. Sie bringen Innovationen hervor. Sie identifizieren sich leidenschaftlich mit dem Unternehmen Wacker Chemie.

Ich spüre dieses Engagement in vielen persönlichen Gesprächen. An jedem unserer Standorte. Egal, ob in Nanjing oder Nünchritz. Die hohe Identifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen – das zeichnet WACKER aus. 17.168 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben im vergangenen Jahr eine tolle Leistung erbracht. Dafür sage ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen und sicher auch in Ihrem Namen, verehrte Aktionäre: Vielen Dank.

Entwicklung Photovoltaikmarkt

Ein Thema hat alle anderen Themen in unserem Geschäft im vergangenen Jahr überlagert und die meiste Aufmerksamkeit auf sich gezogen:

Bei vielen – mit Sicherheit auch bei Ihnen – wirft das zu Recht Fragen auf:

- Ist der Siegeszug der Photovoltaik als neue umweltfreundliche Technologie zu Ende?
- Wie geht es überhaupt weiter auf dem Photovoltaikmarkt?
- Und wie begegnet WACKER dieser neuen Entwicklung?

Tatsache ist: Das Jahr 2011 markiert einen Wendepunkt in der weiteren Entwicklung dieses sehr dynamischen und weiter wachsenden Marktes. Was in den letzten zwölf Monaten passiert ist, möchte ich Ihnen kurz erklären. Mehrere Gründe waren für diese Turbulenzen verantwortlich:

- Überkapazitäten in allen Wertschöpfungsstufen
- Hoher Preis- und Wettbewerbsdruck
- Beginn der notwendigen Konsolidierung
- Unsicherheit über die weitere Förderpolitik der Erneuerbaren Energien – nicht nur in Deutschland.

Im Jahr 2011 sind weltweit Solaranlagen mit einer Leistung von knapp 28 Gigawatt installiert worden. Soviel wie nie zuvor. Die Produktionskapazitäten hätten aber für noch mehr ausgereicht. Diese Überkapazitäten führten zu einem extrem intensiven Preiswettbewerb, zunächst bei den Wafer-, Zell- und Modulherstellern. Die Modulpreise sind dadurch sehr stark gefallen. Heute kostet ein Solarmodul halb soviel wie vor fünf Jahren.

Auch die Polysiliciumhersteller blieben von dieser Entwicklung nicht verschont. Hohe Lagerbestände bei unseren Kunden haben im vierten Quartal zu starken Nachfrage- und Preisrückgängen geführt.

Wir haben sofort Gespräche mit unseren Kunden aufgenommen. Mit fast allen konnten wir uns über neue Konditionen einigen, ohne dass Langfristverträge gekündigt wurden. Ausgenommen davon waren nur ganz wenige Kunden, die sich aus dem Solargeschäft zurückgezogen haben.

Viele Hersteller haben diesem Preisdruck nicht standgehalten. Das gilt vor allem für deutsche Unternehmen. Im Moment sehen wir eine harte Konsolidierung innerhalb der Branche, die sich weiter fortsetzen wird. Am Ende dieses Prozesses bleiben sehr wenige, aber dafür starke Kunden übrig. Und diese sind in erster Linie in China. Wir selbst liefern heute bereits etwa 60 Prozent unserer Polysiliciumproduktion an asiatische Kunden.

Und damit komme ich zum letzten Punkt. Die Unsicherheit über die weitere Förderpolitik. Die Diskussionen und ständigen Änderungen am Erneuerbare Energien Gesetz haben zu starken Nachfrageschwankungen am Markt geführt. Investoren von Solaranlagen fehlt die Planungssicherheit für Neuinvestitionen.

Damit wir uns nicht falsch verstehen: Die Solarförderung zu kürzen, wenn die Investitionskosten immer geringer werden, ist richtig. Und noch etwas sollte erwähnt werden: Die Förderung der Solarenergie war richtig. Die anfangs in den Kinderschuhen steckende Technik konnte dadurch so wettbewerbsfähig werden, dass sie jetzt ihren weltweiten Siegeszug angetreten hat.

Und damit bin ich auch schon bei der Frage nach der Zukunft der Solarenergie. Die Gestehungskosten für Solarstrom werden noch geringer. In zwei bis drei Jahren haben sie in Deutschland das Niveau von Onshore-Windkraft erreicht. Die Solarenergie ist damit eine der kostengünstigsten und umweltfreundlichsten Energiequellen. Und sie steht uns in unbegrenztem Maß zur Verfügung.

Der Energiemix von morgen wird ein anderer sein als von heute. Studien gehen davon aus, dass im Jahr 2030 die Energienachfrage weltweit rund 40 Prozent höher sein wird als heute. Ohne den Ausbau der Erneuerbaren Energien ist das nicht zu bewältigen. Ich bin überzeugt: All diese Vorteile lassen den Markt für Solaranwendungen weiter wachsen. Die großen Wachstumsmärkte der Zukunft heißen: China, Indien, Japan und die USA.

Deutschland hat beschlossen, aus der Kernenergie auszusteigen. Die Energiewende ist ein Jahrhundertprojekt. Ich spreche jetzt nicht über die Probleme und Hindernisse bei der Umsetzung. Das können wir Deutschen perfekt. Ich spreche über Chancen. Wir können der Welt zeigen: Es geht mittelfristig auch ohne Atomstrom. Und: Wir können unsere führende Position bei Energieeffizienz und Umwelttechnologien weltweit weiter ausbauen.

WACKER ist schon jetzt ganz vorne mit dabei. Allein im Jahr 2011 haben wir rund 25 Prozent unseres Umsatzes mit Produkten erzielt, die die Energiewende voranbringen:

- Polysilicium für Solaranwendungen
- Klebstoffzusätze für Windräder
- Dispersionspulver für Wärmedämmsysteme

Ich bin sicher: WACKER kann die Energiewende für sein Geschäft nutzen. Und wie Sie sehen, nicht nur im Polysiliciumgeschäft.

Meine Damen und Herren, wir haben ein klares Ziel: Wir wollen auch in Zukunft ein führender Polysiliciumhersteller für die Solarindustrie sein. Wir meinen, dass wir in der Spitze der Produzenten sein müssen. Und da sind wir. Wir sind davon überzeugt: Dieses Geschäft bleibt attraktiv. Die Margen sind nicht mehr so hoch wie in der Vergangenheit. Ein Chemiegeschäft mit einer EBITDA-Marge von 50 Prozent gibt es auf Dauer nicht. Trotzdem bleibt es ein profitables Geschäft.

Deshalb bauen wir unsere Polysiliciumproduktion weiter aus. Die Ausbaustufe 9 in Nünchritz haben wir erfolgreich hochgefahren und Ende April im Beisein von Ministerpräsident Tillich offiziell in Betrieb genommen. Die Anlage läuft auf Vollast.

Das größte Investitionsprojekt in der Geschichte von WACKER – der neue Produktionsstandort für Polysilicium im us-Bundesstaat Tennessee kommt voran. Die Vorteile dieses Projekts haben unverändert Gültigkeit:

- Deutlich niedrigere Energiekosten als in Deutschland.
- Und eine bessere Balance bei Währungsschwankungen zwischen dem us-Dollar und dem Euro.

Auch wenn das noch Zukunftsmusik ist: Wir denken bereits einen Schritt weiter. Langfristig wollen wir dort einen integrierten Verbundstandort etablieren. Genauso wie in Burghausen, Nünchritz und Zhangjiagang. Die USA ist nach China der zweitwichtigste Chemiemarkt der Welt. Mit einem solchen Standort eröffnen sich für uns ganz neue Wachstumsperspektiven. Und wir kommen unserem großen Ziel näher: In den drei wirtschaftlich wichtigsten Regionen der Welt eigene Verbundstandorte zu betreiben.

Siltronic

Bei Geschäften, die dauerhaft unsere Renditeerwartungen nicht erfüllen, müssen wir handeln. Bei Siliciumwafern mit kleineren Durchmessern ist das der Fall. Aus diesem Grund passen wir die Produktionskapazitäten der Marktnachfrage an.

Wir haben deshalb entschieden: Wir schließen den Produktionsstandort im japanischen Hikari für 200 mm Siliciumwafer. Das ist jetzt bereits geschehen. Die Fertigung von 150 mm Siliciumwafern in Portland stellen wir im dritten Quartal 2012 ein. In Burghausen verringern wir die Zahl der Stellen in der 150 mm Fertigung. Im Ergebnis führen diese Maßnahmen zu einer höheren Anlagenauslastung und verbessern die Fixkostenstruktur. Ab dem Jahr 2013 rechnen wir mit einem positiven Ergebniseffekt von etwa 60 Millionen Euro.

Das Geschäft mit 300 mm Siliciumwafern wird weiter wachsen. Vor allem in Asien. Der Kapazitätsausbau konzentriert sich deshalb auf unser Gemeinschaftsunternehmen Siltronic Samsung Wafer in Singapur.

Die Qualität unserer Siliciumwafer wird bei den Kunden geschätzt. Intel, der weltweit größte und erfolgreichste Chiphersteller der Welt, hat uns dafür mit dem höchsten Qualitätspreis ausgezeichnet.

Chemiebereiche

Das Produktportfolio von WACKER ist so vielfältig wie unsere Kunden. WACKER-Produkte haben heute im täglichen Leben der Menschen einen festen Platz. Durch die Vielzahl der Anwendungen, in denen unsere Produkte zum Einsatz kommen, vermeiden wir die Abhängigkeit von einzelnen Märkten und Kunden. Das beweist unser Geschäft in den Geschäftsbereichen WACKER SILICONES, WACKER POLYMERS und WACKER BIOSOLUTIONS. Alle drei konnten ihren Umsatz im Jahr 2011 steigern.

Hervorragend war die Entwicklung im Geschäftsbereich WACKER POLYMERS mit einem Umsatzplus von 15 Prozent. Hier verdrängen zum Teil unsere Vinylacetatethylen-Dispersionen Styrolbutadien als Rohstoff in der amerikanischen Teppich- und Verpackungsindustrie. Diesen Erfolg wollen wir im Jahr 2012 weiter ausbauen.

Internationale Entwicklung/Regionen

WACKER ist heute ein internationales Unternehmen. Wir sind in der Welt zu Hause. 82 Prozent unseres Umsatzes haben wir außerhalb Deutschlands erzielt. In allen Regionen konnten wir beim Umsatz zulegen. Und in China – einschließlich Taiwan – haben wir erstmals die Milliarden Eurogrenze beim Umsatz übersprungen. Die Schwellenländer bleiben der wichtigste Treiber der Weltwirtschaft und China der wichtigste Markt. Allein in den nächsten fünf Jahren kommen mehr als 60 Prozent des globalen Wirtschaftswachstums aus den Schwellenländern. Die Menschen in diesen Ländern wollen mehr Wohlstand. Wir haben die Produkte dafür. Wir wollen unseren globalen Markterfolg fortsetzen.

Der Garant dafür ist Kundennähe. Sie ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Erfolge müssen immer lokal erreicht werden. Besonders wenn man so erklärungsbedürftige Produkte hat wie wir.

Deshalb folgen wir unseren Kunden und den Märkten. Im Vertrieb. Im Service. In den Anwendungen. In der Produktion. Und in der Entwicklung. Unsere Kunden honorieren das: Von Procter & Gamble haben wir dafür in China den Best Cooperation Partner Award bekommen. Für herausragenden Service. Für den erfolgreichen Transfer der Produktion nach China. Für die gelieferte Produktqualität. Es gibt kein besseres Lob als die Anerkennung vom Kunden. Und es beweist: Wir sind auf dem richtigen Weg.

Im chinesischen Nanjing werden wir unsere Kapazitäten für Dispersionen um 60.000 auf 120.000 Tonnen verdoppeln. Dazu kommen noch mal 20.000 Tonnen zur Herstellung von Kaugummirohmasse. Gleichzeitig haben wir unser globales Distributionsnetz erweitert. Erstmals sind wir jetzt auch in verschiedenen afrikanischen Staaten vertreten. Sollte sich dieser Markt in den nächsten Jahren positiv entwickeln, sind wir darauf vorbereitet.

Innovationen

Meine Damen und Herren, ich habe es eingangs erwähnt: Das Fundament auf dem WACKER gegründet wurde, sind Forschung, Entwicklung und Innovationen. Innovationen bei Anwendungen, Produkten und in Prozessen sind der Motor für Wachstum, Produktivität und Erfolg.

Grundlage dafür ist unsere Innovationsstrategie. Aus ihr leitet sich das Projektportfolio ab. Bevor wir ein Projekt starten, bewerten wir es. In puncto Technologieposition, Umsatzerwartung und Profitabilität. Und noch eines ist uns wichtig: Alle Projekte stehen in Konkurrenz zueinander. Keiner kann alles entwickeln. Deshalb konzentrieren wir uns auf strategische Schlüsselprojekte. Dort geht es darum, bestehende Produktplattformen und Herstellungsprozesse zu verbessern. 25 Prozent des F&E-Budgets wenden wir gezielt dafür auf. Gleichzeitig arbeiten wir an drei großen Zukunftsthemen:

- Elektromobilität
- Energiespeicherung
- Energieeffizienz

Zur Innovationsstrategie gehört aber auch Konsequenz. Wenn sich der wirtschaftliche Erfolg nicht einstellt, beenden wir Projekte.

Unser systematisches Innovationsmanagement würdigen auch externe Fachleute. Die Jury des Innovationswettbewerbs der Zeitschrift „Wirtschaftswoche“ und der Beratungsgesellschaft A. T. Kearney hat uns im Juni mit dem Best-Innovator-Award in der Kategorie Chemie ausgezeichnet.

Mitarbeiter

Hinter unseren Produkten, Prozessen, Ideen und Innovationen stehen Menschen. Mehr als 17.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind bei WACKER beschäftigt. 854 von Ihnen sind im Jahr 2011 neu eingestellt worden.

Wir brauchen gut ausgebildete und leistungsfähige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind die Wissensträger von heute und morgen. Deshalb legen wir soviel Wert auf die betriebliche Ausbildung. Allein im letzten Jahr haben wir im Berufsbildungswerk Burghausen 663 Azubis beschäftigt. Die Qualität unserer Ausbildung zeigt sich immer wieder in den Spitzenleistungen unserer Nachwuchstalente.

Die Besten von ihnen sind:

- Dominik Eichinger. Deutscher Meister der Elektroniker für Automatisierungstechnik.
- Michael Langer. Dritter Platz bei der Deutschen Meisterschaft, ebenfalls für Elektroniker der Automatisierungstechnik
- Simon Christ. Bester bayerischer Azubi bei den Chemielaboranten.

Weitere elf Absolventen bestanden die Prüfung mit der Note eins.

Genauso wichtig wie die Nachwuchsarbeit ist das Thema Demografie. Unsere Gesellschaft wird immer älter. Auch bei uns steigt der Anteil der Mitarbeiter über 50 Jahre an. Das heißt: Wir müssen ständig lernen. Weiterbildung ist deshalb ein elementarer Baustein unserer Personalpolitik. Nur kompetente Mitarbeiter halten das Unternehmen innovations- und wettbewerbsfähig.

WACKER ist in den vergangenen Jahren immer internationaler geworden. Denken Sie nur an unser Projekt Tennessee. Unsere Märkte und Kunden sind so unterschiedlich wie die Menschen mit denen wir es zu tun haben. Das muss sich auch in unserer Mitarbeiterstruktur abbilden. WACKER beschäftigt heute Mitarbeiter aus mehr als 60 Nationen. Diese kulturelle Vielfalt wollen wir weiter fördern.

Eine weitere Frage: Wie können wir Frauen stärker fördern? Das ist ein zentrales Thema der gesellschaftspolitischen Diskussion. Ich finde diese Diskussion wichtig. Wir haben in Deutschland und überall sonst auf der Welt hervorragend ausgebildete Frauen. Wir brauchen ihre Fähigkeiten und ihre Kompetenzen. Auf allen Ebenen im Unternehmen. Wir fördern die Vereinbarkeit von Kindern, Familie und Karriere. Durch Angebote zur Kinderbetreuung. Und durch flexible und intelligente Arbeitszeitmodelle.

Unser Ziel ist klar: Wir wollen mehr Frauen in mittleren und oberen Führungsfunktionen. Wir haben etwa 100 Mitarbeiterinnen im Fokus, die für eine solche Aufgabe das notwendige Potenzial mitbringen. Mittelfristig sollen sie bei WACKER Führungsverantwortung übernehmen. Was wir nicht wollen: Eine von der Politik bestimmte Quote. Unsere Philosophie ist eine andere. Auf allen Positionen – die besten Mitarbeiter. An erster Stelle stehen dabei: Leistung, Kompetenz und Entwicklungspotenzial. Alter, kultureller Hintergrund und Geschlecht sind dabei keine Auswahlkriterien. Es muss für alle gleiche Chancen geben.

WACKER ist leistungsorientiert. Genauso ihren Platz bei uns haben Mitarbeiter mit körperlicher Beeinträchtigungen. Sie machen einen hervorragenden Job. Seit Jahren beschäftigen wir viele Schwerbehinderte. Mehr als die gesetzliche Quote vorschreibt. Dafür hat uns die Bayerische Staatsregierung mit dem Preis „JobErfolg 2011“ ausgezeichnet.

Erstes Quartal 2012

Was haben wir uns für das Jahr 2012 vorgenommen? Die Zahlen für das erste Quartal liegen seit ein paar Tagen vor. Beim Umsatz reichen sie nicht ganz an das bisher beste Quartal von WACKER im Vorjahr heran. Der Konzernumsatz beläuft sich auf 1,19 Milliarden Euro. Das sind knapp acht Prozent weniger als im Vorjahr. Aber wieder 18 Prozent mehr als im vierten Quartal 2011. Beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen gilt, was ich bereits angesprochen habe: Die Marge in unserem Polysiliciumgeschäft liegt preisbedingt unter dem Vorjahr. Das zeigt sich auch im EBITDA: Mit 212 Millionen Euro fällt es wesentlich geringer aus. Das sind keine Rekordzahlen wie im ersten Quartal 2011. Trotzdem sind wir – unter veränderten Rahmenbedingungen – gut in das Jahr 2012 gestartet.

Gegenüber dem vierten Quartal 2011 hat die Nachfrage spürbar angezogen. Aber es gibt noch eine Reihe anderer guter Nachrichten: Noch nie hat WACKER mehr Polysilicium verkauft als in den ersten drei Monaten dieses Jahres. Wir haben 50 Prozent mehr Menge ausgeliefert als im ersten Quartal 2011. Unsere Polysiliciumproduktion läuft auf Volllast. Der Geschäftsbereich WACKER POLYMERS setzt seine Erfolgsgeschichte fort. Der Umsatz ist im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 14 Prozent gestiegen. Der Geschäftsbereich WACKER BIOSOLUTIONS erzielte in den ersten drei Monaten soviel Umsatz wie noch nie in einem Quartal. Asien ist die größte und wachstumsstärkste Region für WACKER im ersten Quartal.

Mit Blick auf das zweite Quartal kann ich Ihnen sagen: Die Nachfrage nach Polysilicium bleibt hoch. Und die Siltronic plant, im zweiten Quartal wieder ein positives EBITDA zu erwirtschaften.

Ausblick 2012

Unsere Einschätzung für das Jahr 2012 ist Ihnen bekannt. Sie orientiert sich an den Realitäten für unser Geschäft und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Wir sind keine Schwarzseher. Aber vergessen wir nicht: Griechenland ist nach wie vor ein unsicherer Kandidat im Euro. Die Staatsschulden in Europa belasten die Konjunktur.

Der Euro wird mit einem gigantischen Rettungsschirm gestützt. Das Wachstum in China schwächt sich in seiner Dynamik ab. Die Krise ist noch nicht zu Ende. Bei allem Optimismus: Wir müssen auf der Hut bleiben.

Für WACKER heißt das in der Konsequenz: Im Umsatz wollen wir die fünf Milliarden Euromarke erreichen. Im Konzernergebnis werden wir deutlich unter dem Vorjahr bleiben. Der Hauptgrund dafür sind wie erwähnt die niedrigeren Preise auf dem Polysiliciummarkt.

Unsere Investitionen bleiben auf einem hohen Niveau, damit wir am künftigen Wachstum der Solarindustrie teilhaben. Wir verkürzen teilweise die Abschreibungsdauer von Infrastrukturanlagen und Betriebsvorrichtungen unserer Polysiliciumanlagen und passen sie an die Nutzungsdauer der Maschinen an. Beides belastet die Ergebnisentwicklung und den Cashflow. Auch die Nettofinanzschulden werden im laufenden Jahr steigen. Ein Grund dafür sind unsere hohen Investitionen. Der zweite Grund: Der Bestand an Kundenanzahlungen für künftige Polysiliciummengen geht mit den Lieferungen an unsere Kunden nach und nach zurück. Auch wenn wir einen Anstieg der Finanzschulden sehen, an der soliden Finanzpolitik von WACKER wird sich langfristig nichts ändern. Eine starke Bilanz und eine solide Finanzlage bleiben das Markenzeichen unserer Finanzpolitik. Auch in Zukunft.

Strategie

Wenn Märkte und Rahmenbedingungen sich verändern – wie in der Photovoltaik-industrie – müssen auch wir prüfen: Ist unsere Strategie richtig? Und wir sind überzeugt, sie ist richtig.

Der Markt für Solarenergie wird weiter wachsen. Ganz wichtig ist aber auch: WACKER hat die richtige Technologie. 90 Prozent der produzierten Solarzellen basieren heute auf Silicium. Die Dünnschicht-Technologie, die auf anderen chemischen Elementen aufbaut, verliert an Boden. Zellen aus kristallinem Silicium sind effizienter in ihren Wirkungsgraden und sie sind kostengünstiger.

Eicke Weber, Chef des Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme, hat das in der Zeitschrift „Bild der Wissenschaft“ in einem Satz zusammengefasst: „Niemand hat die Dynamik der Silicium-Technologie vorausgesehen.“ Das stimmt nicht ganz. Wir waren von dieser Technologie immer überzeugt. Und sind es weiter.

Meine Damen und Herren, ich habe am Anfang gesagt: Wir denken langfristig. Wir sind optimistisch für die Zukunft. WACKER hat großes Potenzial für die Zukunft. Es gibt kein zweites Unternehmen mit diesen Kompetenzen auf den Gebieten der Silicium- und der Polymerchemie.

Wir arbeiten an den großen Themen der heutigen Zeit: Elektromobilität, Energiespeicherung und Energieeffizienz. Wir tun das alles auf einem starken Fundament:

- Wir haben hervorragende Produkte.
- Wir haben hoch motivierte Mitarbeiter.
- Wir nehmen führende Positionen in unseren Märkten ein.

Wir alle, der Vorstand, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – jeder an seinem Platz – werden alles tun, die Zukunft für WACKER erfolgreich zu gestalten. Für das Vertrauen, das die Kunden, Lieferanten und Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, uns geschenkt haben, bedanken wir uns. Ich bitte Sie, um Ihr weiteres Vertrauen. Begleiten Sie uns auf unserem Weg.

Vielen Dank.

(Es gilt das gesprochene Wort)

Finanzkalender 2012

25.07.

Vorlage des
Zwischenberichts
zum 2. Quartal

11.09.

Capital Markets Day
Dresden

24.10.

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.

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