



## Hauptversammlung 2016

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

am 20. Mai 2016

Internationales Congress Center München (ICM)

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

Wer seinen Platz auf den Märkten ausbauen will, muss die Weichen entsprechend stellen. Das hat etwas mit langfristigem Denken und Handeln zu tun. Aber auch mit Mut. Charleston ist das beste Beispiel dafür.

Vor vier Wochen haben wir unseren neuen Produktionsstandort im US-Bundesstaat Tennessee eingeweiht. Für uns ist das ein Aufbruch. Ein neuer Großstandort im zweitgrößten Chemiemarkt der Welt. Im WACKER-Werk Charleston haben wir im Januar mit der Produktion begonnen. In der weltweit modernsten Anlage für dieses Material. Dort stellen wir seit über vier Monaten qualitativ hochwertiges Polysilicium her – für die Halbleiter- und Solarindustrie. In Weltklassequalität.

Charleston eröffnet uns aber noch andere, vielversprechende Perspektiven für unser Amerikageschäft. Es ist der Grundstein für einen integrierten Verbundstandort. So wie wir diese schon in Burghausen haben, in Nünchritz und Zhangjiagang. Damit sind wir nun so gut wie am Ziel: In den drei wirtschaftlich wichtigsten Regionen der Welt eigene Verbundstandorte zu betreiben. Zudem verbessern wir unsere Währungsabhängigkeit vom Dollar.

Bis jetzt hat sich Tennessee als erstklassiger Standort erwiesen. Die Politik, die Behörden und die Menschen vor Ort haben uns hervorragend unterstützt in den vergangenen fünf Jahren. WACKER ist dort herzlich willkommen. Wir sehen in Amerika viel Potenzial für unser Produktportfolio. Die USA sind nach China der zweitwichtigste Chemiemarkt der Welt. Mit einem Marktvolumen von über 640 Milliarden Euro. Und: die USA sind der wichtigste Handelspartner Deutschlands mit einem Handelsvolumen von über 173 Milliarden Euro. WACKER hat dort in den vergangenen zehn Jahren – einschließlich des neuen Standorts in Tennessee – drei Milliarden US-Dollar investiert. Das ist eine beeindruckende Zahl.

Unternehmen, die auf mehreren Kontinenten agieren, wissen: Freier Handel ist wichtig. Jedes Jahr zahlen europäische und amerikanische Chemieunternehmen geschätzt rund

Es gilt das gesprochene Wort!

1,6 Milliarden Euro allein an Zöllen. Geld, das wir alle besser in Forschung, Entwicklung und Innovationen stecken könnten. Sie wissen, das ist ein aktuelles Thema: Zu Freihandelsabkommen gibt es deshalb für uns keine Alternative. Sie müssen möglich sein, ohne substanzielle Abstriche beim Verbraucherschutz und Umweltschutz. Damit herzlich Willkommen zur zehnten Hauptversammlung der Wacker Chemie AG. Ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen.

Meine Damen und Herren, 2015 war ein gutes Jahr für WACKER. Dafür verantwortlich sind im Wesentlichen gestiegene Absatzmengen in allen unseren Geschäftsbereichen, aber auch positive Währungseffekte aus dem Wechselkurs des US-Dollar zum Euro und Sondererträge aus Anzahlungen und Schadenersatz aus geänderten und aufgelösten Verträgen mit Solarkunden.

Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens hat WACKER beim Umsatz die fünf Milliarden Euro Marke übersprungen. Der Konzernumsatz liegt bei 5,3 Milliarden Euro, rund zehn Prozent über dem Vorjahr. Auch beim Ertrag geht es nach oben: Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Bereinigt um Sondererträge: um 75,2 Millionen Euro auf 911,2 Millionen Euro. Das ist ein Zuwachs von neun Prozent. Der Jahresüberschuss beträgt 241,8 Millionen Euro. Das sind fast 24 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Ergebnis pro Aktie klettert auf 4,97 Euro.

Nun zu den Investitionen. Sie sind auf 834 Millionen Euro gestiegen. Und ganz wichtig: Wir haben sie aus den laufenden Cash-Einzahlungen finanziert. Die Nettofinanzschulden bleiben mit 1,07 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Sie haben sich trotz der erheblichen Investitionen nicht erhöht. Dabei geholfen hat uns natürlich der Mittelzufluss aus dem Börsengang der Siltronic AG.

Insgesamt haben wir unsere Ziele nicht nur erreicht, sondern zum Teil auch übertroffen. Wir wollen Sie als unsere Aktionäre an diesem Erfolg beteiligen. Für das Geschäftsjahr 2015 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor – wie am 17. März 2016 angekündigt – eine Dividende von 2 Euro pro Aktie auszuschütten. Das ist ein Anstieg von 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt schütten wir damit 40 Prozent des zurechenbaren

Es gilt das gesprochene Wort!

Jahresüberschusses an Sie aus Die höhere Dividende ist nicht zuletzt auch ein Zeichen unserer Zuversicht für das Jahr 2016 und darüber hinaus.

Unser Erfolg im Geschäftsjahr 2015, meine Damen und Herren, ist eine Teamleistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Rund um den Globus – jeder an seinem Platz hat dafür sein Bestes gegeben. Einen Extra-Dank will ich aber aussprechen: An unsere Mannschaft in Tennessee. Ein neues Werk – gebaut auf der grünen Wiese – mit all seiner technischen Komplexität in Betrieb zu nehmen, das ist eine gewaltige Aufgabe für alle Beteiligten. Ich spreche sicher auch in Ihrem Namen, verehrte Aktionäre: Herzlichen Dank allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für diesen hervorragenden Einsatz!

Nun zu unseren Geschäftsbereichen. Besonders stark entwickelt hat sich 2015 unser Chemiegeschäft. Die Zahlen sprechen für sich: über 3,3 Milliarden Euro Umsatz! Das ist ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr von fast 12 Prozent. 530 Millionen EBITDA. 38 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Die deutsche Chemieindustrie ist geschrumpft - wir sind gewachsen.

Wachstumstreiber im Silicongeschäft sind der starke Nachholbedarf beim Siliconverbrauch in Schwellenländern und neue Siliconanwendungen in reifen Märkten. In den Industrieländern treiben Anwendungen im Automobilbereich, in der Medizintechnik und in der Elektronik die Nachfrage nach Siliconen. In Schwellenländern wächst zum Beispiel der Bedarf an hochwertigen Körperpflegeprodukten, die Silicone enthalten.

Unser Bereich Polymers hat die Absatzmengen bei Dispersionen und vor allem bei Dispersionspulvern deutlich gesteigert. Im Dispersionsgeschäft kommt der Zuwachs aus den Anwendungsbereichen Beschichtungen und Vliesstoffe. Bei Dispersionspulvern ist der wesentliche Treiber der Trend zur Veredelung von herkömmlichen Produkten wie Trockenmörtel oder Fliesenkleber mit unseren Polymeren.

Stark gewachsen ist auch unser Geschäftsbereich Biosolutions. Hier liegt das Umsatzplus bei 12 Prozent. Besonders positiv hat sich das Geschäft mit Pharmaproteinen entwickelt. Aber auch bei Produkten für pharmazeutische und landwirtschaftliche Anwendungen hat der Umsatz zweistellig zugelegt.

Es gilt das gesprochene Wort!

An den Zahlen unserer Chemiebereiche können Sie sehen: Wir haben die richtigen Produkte, um die unterschiedlichsten Branchen und Märkte weltweit zu bedienen. Dieser Erfolg ist nicht selbstverständlich. Jeden einzelnen Kunden müssen wir immer wieder neu gewinnen. Im harten Wettbewerb, der gerade beim Polysilicium auch politisch beeinflusst wird, und zusätzlich in einem volatilen Geschäftsumfeld.

Unser Geschäftsbereich Polysilicon hat dank höherer Absatzmengen seinen Umsatz leicht ausgebaut auf 1,06 Milliarden Euro. Deutlich zurückgegangen ist dagegen der Ertrag. Das EBITDA beläuft sich auf 402 Millionen Euro. Ausschlaggebend dafür waren zwei Faktoren. Erstens die stark gefallen Preise für Solarsilicium. Und zweitens die geringeren Sondererträge aus einbehaltenen Anzahlungen und Schadenersatzleistungen. Operativ hat sich Polysilicon dennoch sehr gut geschlagen, vor allem, wenn man das schwierige Preisumfeld in Rechnung stellt. Die um Sondererträge und Anlaufkosten in Tennessee bereinigte EBITDA-Marge liegt bei 33 Prozent.

Die guten Nachrichten sind: Unsere Produktionskapazitäten waren voll ausgelastet. Wir haben so viel Polysilicium verkauft wie nie zuvor. Mehr als 56.000 Tonnen. Unsere spezifischen Herstellungskosten haben wir erneut deutlich gesenkt. Der Markt ist im vergangenen Jahr weiter gewachsen. Um 23 Prozent auf 52 Gigawatt installierte Leistung.

Der starke Ausbau der Photovoltaik setzt sich fort. Das bestätigt: Die Solarenergie hat weiter eine große Zukunft. Sie gehört zu den kostengünstigsten Energiequellen der Erde. Zu den umweltfreundlichsten zudem. Und sie steht uns in unbegrenztem Maße zur Verfügung. Es wird immer Zyklen geben. Aber kein Zweifeln an der grundsätzlichen Richtung. Wir selbst haben dabei ein klares Ziel. Wir wollen auch in Zukunft ein führender Polysiliciumhersteller für die Solarindustrie sein. Das neue Werk in Tennessee ist dafür unverzichtbar.

Meine Damen und Herren, kommen wir zur Siltronic. Der Markt für Siliciumwafer hat sich im Jahr 2015 nicht so positiv entwickelt wie zu Beginn des Jahres vorhergesagt. Der erwartete Preisanstieg im zweiten Halbjahr blieb aus und die Nachfrage hat sich abgeschwächt.

Es gilt das gesprochene Wort!

Trotz dieser Schwäche des Marktes haben wir dagegen gehalten. Der Umsatz von Siltronic ist gestiegen: um neun Prozent auf 931 Millionen Euro. Die Absatzmengen haben leicht zugelegt. Das EBITDA hat sich auf 124 Millionen Euro verbessert. Die Produktivität ist weiter gestiegen, und die Kosten haben wir nochmals senken können. Das ist unter dem Strich eine gute Leistung.

Nicht zufrieden sein können wir mit der Entwicklung des Aktienkurses – wir als Mehrheitsaktionär der Siltronic am allerwenigsten. Hier spiegeln sich die zurückgenommenen Erwartungen des Kapitalmarkts für den Halbleitersektor wider, unter denen alle börsennotierten Halbleiterunternehmen zurzeit leiden. Eines muss man sagen: Der Kursrückgang ist durch das Marktumfeld beeinflusst und wurde nicht durch operative Schwächen bei Siltronic verursacht.

Meine Damen und Herren, reden wir nun über das Fundament, auf dem unser Erfolg aufbaut: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit ihrem Wissen und ihren Ideen bauen sie am Unternehmen WACKER von morgen. Deshalb investieren wir in unsere Mitarbeiter. Wir bilden junge Menschen aus. Wir investieren in Weiterbildung.

Mit Beginn des Ausbildungsjahres beschäftigen wir 597 Auszubildende. Im September 2015 haben 154 Auszubildende ihr Berufsleben bei uns begonnen. Wie hoch die Qualität unserer Ausbildung ist, zeigen zwei Beispiele:

- Von 181 Absolventen, die 2015 ihre Ausbildung beendet haben, schlossen 31 mit der Note 1 ab. Das sind rund 17 Prozent.
- Zum vierten Mal in Folge kommt der beste Chemikant Sachsens aus unserem Werk in Nünchritz.

Etwa 85 Prozent unserer Auszubildenden lernen einen naturwissenschaftlich-technischen Beruf. Wir wollen Jugendliche für Chemie begeistern! Wir gehen deshalb in die Schulen, zum Beispiel mit unserem Schulversuchskoffer CHEM<sub>2</sub>Do. Mehr als 1.400 Lehrer in Deutschland und Österreich arbeiten damit im Chemieunterricht. Rund 13.000 Schüler experimentieren und forschen damit. Unser Credo heißt: Interesse für Chemie wecken. Die Bundesarbeitsgemeinschaft SchuleWirtschaft und das Bundeswirtschaftsministerium haben uns dafür ausgezeichnet: Mit dem 1. Preis in der Kategorie „große Unternehmen“.

Es gilt das gesprochene Wort!

Meine Damen und Herren, wir bei WACKER haben hervorragend ausgebildete Frauen. Wir brauchen ihre Fähigkeiten und Kompetenzen. Auf allen Ebenen im Unternehmen. Unser Ziel ist klar: Wir wollen mehr Frauen in mittleren und oberen Führungspositionen. Quer durch das Unternehmen.

Wir haben uns quantitative Ziele gesetzt. Bis Juni 2017 soll der Anteil weiblicher Führungskräfte in der ersten Ebene von acht auf zehn Prozent steigen und in der zweiten Ebene von 14,5 auf 17,5 Prozent. Aber das ist erst der Anfang, das soll weiter gehen. Für uns gilt aber weiterhin: Auf allen Positionen – die besten Mitarbeiter. An erster Stelle. stehen dabei: Leistung, Kompetenz und Entwicklungspotenzial. Alter, kultureller Hintergrund und Geschlecht sind dabei keine Auswahlkriterien.

Über alle Unterschiedlichkeit und alle Vielfalt hinaus gibt es eine Sache, die uns alle verbindet. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von WACKER identifizieren sich in hohem Maß mit ihrem Unternehmen. 80 Prozent der Mitarbeiter sind stolz, für WACKER zu arbeiten. Das ist das Ergebnis der Mitarbeiterumfrage aus dem vergangenen Jahr. Diese hohe Identifikation, sie liegt weit über dem Normalmaß. Das ist für unseren weiteren Erfolg sehr wichtig.

Auch wenn man glaubt, gut zu sein, man kann immer noch besser werden. Das gilt auch für uns. Wir haben auch Hinweise bekommen, wo wir besser werden können. Die Antworten unserer Mitarbeiter nehmen wir ernst. Wir arbeiten daran, uns weiter zu entwickeln.

WACKER ist ein globales Unternehmen. Internationalisierung ist ein wesentlicher Teil unseres Erfolgs. Wir verkaufen unsere Produkte in über 100 Ländern. Wir produzieren an 25 Standorten in 10 Ländern. Unsere Märkte und Kunden sind so unterschiedlich wie die Menschen, mit denen wir es zu tun haben. Das heißt für uns, andere Kulturen zu verstehen und auf die Menschen ein- und zuzugehen.

Es gehört deshalb zu unserem Selbstverständnis, dass wir uns als Unternehmen beim Thema Flüchtlinge engagieren. Wir wissen, Bildung und Sprache sind die Schlüssel für eine erfolgreiche Integration. Aus diesem Grund unterstützen wir Projekte, die genau dort ansetzen. Zwei Beispiele:

Es gilt das gesprochene Wort!

Unser Ausbildungszentrum in Burghausen betreut zwölf jugendliche Flüchtlinge aus Afrika und Afghanistan. Sie besuchen eine Integrationsklasse der Berufsschule Mühl-dorf. Das Ziel: einen qualifizierten Schulabschluss zu erlangen und einen Beruf zu er-lernen.

WACKER unterstützt das Flüchtlingsprojekt der so genannten SchlaU-Schule, hier in München, ganz langfristig. Dort lernen 300 junge Flüchtlinge die deutsche Sprache. Sie erwerben einen Schulabschluss. Bisher haben 90 Prozent der SchlaU-Schulabsolven-ten einen Ausbildungs- oder Arbeitsplatz erhalten oder besuchen eine weiterführende Schule. Ein weiteres Projekt ist geplant: Zusammen mit dem Berufsbildungswerk Burg-hausen und der SchlaU-Schule starten wir im Juni eine berufliche Orientierungswoche für jugendliche Flüchtlinge.

Sie sehen daran: WACKER versteht sich als Teil der Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten. Deshalb übernehmen wir Verantwortung.

Meine Damen und Herren, noch ein paar Worte dazu, wie unser Geschäft gerade läuft. Vor drei Wochen haben wir die Zahlen für das erste Quartal veröffentlicht. Wir sind wie erwartet in das erste Vierteljahr gestartet. Mit anderen Worten: Wir liegen auf Kurs.

Unser Chemiegeschäft ist stabil gewachsen - um zwei Prozent auf 827 Millionen Euro. Unser Polysiliciumgeschäft profitiert weiter von hohen Absatzmengen. Siltronic bleibt auf Grund niedrigerer Preise und einer verhaltenen Nachfrage im Umsatz etwas zurück. Mit 1,31 Milliarden Euro liegt der Konzernumsatz zwei Prozent unter dem starken 1. Quartal 2015. Durch die Anlaufkosten für unser neues Werk in Tennessee in Höhe von rund 30 Millionen Euro ist das EBITDA um 14 Prozent unter Vorjahr. Es sind 229 Millio-nen Euro.

Die wichtigste Botschaft aber lautet: Seit Mitte Februar ziehen die Preise für Polysilici-um kontinuierlich an. Das wirkt sich mit einem zeitlichen Verzug auch auf das Zahlen-werk von WACKER aus. Wir haben deshalb unsere Prognose für das bereinigte EBITDA – ohne Sondererträge – angehoben. Wir gehen jetzt davon aus, dass das be-reinigte EBITDA nicht nur leicht, sondern um fünf bis zehn Prozent steigen wird.

Es gilt das gesprochene Wort!



Und noch eine aktuelle Information von Wichtigkeit: Vor drei Wochen hat das chinesische Wirtschaftsministerium angekündigt, dass es die Handelsmaßnahmen gegen europäisches Polysilicium erneut überprüfen wird. Die Untersuchung dauert ein Jahr. Wichtig ist dabei: Unsere Mindestpreisvereinbarung läuft unverändert weiter. Das bedeutet: Wir können unser Polysilicium aus Deutschland in China weiter zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

Meine Damen und Herren, mit Blick auf das Gesamtjahr kann ich Ihnen sagen: Die Zeichen bei WACKER stehen weiter auf Wachstum. Wenn auch nicht mit der Dynamik wie im Vorjahr. Der Konzernumsatz soll im Gesamtjahr um einen niedrigen einstelligen Prozentsatz steigen. Das EBITDA soll bereinigt um Sondererträge um fünf bis zehn Prozent zulegen. Im Konzernergebnis bleiben wir auf Grund der höheren Abschreibungen deutlich unter Vorjahr. Der operative Netto-Cashflow wird sich bei geringeren Investitionen deutlich erhöhen. Die Investitionen bleiben mit 425 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahr. Und die Nettofinanzschulden werden im Vergleich zum Vorjahr sinken.

Für den weiteren Geschäftsverlauf im Jahr 2016 bleiben wir optimistisch. Auch wenn die wirtschaftspolitischen Risiken nicht kleiner geworden sind. Ich bin überzeugt: 2016 markiert einen Wendepunkt für WACKER. Das Werk in Tennessee ist fertig. Wir fahren es in diesem Jahr auf die volle Kapazität hoch. Damit verringern sich unsere Investitionen signifikant – auch in den nächsten Jahren. Das bedeutet: Der Cashflow wird sich deutlich erhöhen und die Nettofinanzschulden gehen weiter zurück.

Unser Investitionsfokus liegt künftig auf Anlagen für die Herstellung von Zwischen- und Endprodukten in unseren Chemiebereichen. Unser Ansatz ist global. In allen wichtigen Märkten wollen wir damit unsere Wachstumschancen ausschöpfen. Darum investieren wir weltweit. Wie gesagt, wir sind jetzt überall gut vertreten, Investitionen geschehen an bestehenden Orten und gehen nicht mehr in den Bau neuer Großanlagen für Vorprodukte. Wir müssen nicht mehr diese hohen Beträge investieren. Das ist gut für den Cashflow.

Die logische Folge ist, unseren Standort in Tennessee weiter auszubauen. Im Moment prüfen wir den Bau einer Anlage für hochdisperse Kieselsäure. Sie ist der folgerichtige Schritt, um die Verbundproduktion weiter voranzutreiben.

Es gilt das gesprochene Wort!

In Südkorea planen wir den Bau einer Produktionsanlage für neuartige Siliconelastomere – im Elektronik-, Automobil- und Medizinbereich und erweitern unsere hocheffiziente Produktion von Silicondicht- und -klebstoffen. Wir wollen damit vom starken Marktwachstum in Asien profitieren.

In Burghausen nehmen wir in diesem Jahr eine Anlage für hochtemperatur-vernetzende Silicone in Betrieb. Das Geschäft mit Silicon-Emulsionen und Silicon-Mischungen wächst. Vor allem bei Produkten für die Bauindustrie, im Konsumgüterbereich, bei Körperpflege und Papierbeschichtungen. Deshalb erhöhen wir auch dafür unsere Produktionskapazitäten.

Meine Damen und Herren, wer in Zukunft erfolgreich sein will, muss sich immer wieder verändern. Weil die Welt sich ständig verändert. Sie wissen: Wir bei WACKER haben die Kraft, uns immer wieder zu wandeln, uns neu zu erfinden. Unsere einmalige Geschichte zeigt das.

Sie kennen unser Motto: „Creating tomorrow’s solutions“. Ich füge hinzu: „today – heute“. Innovationen sind ein wichtiger Treiber für unser Geschäft – dadurch wachsen wir. Ich bin davon überzeugt: Viele zukünftige Produkte, die wir heute noch gar nicht kennen, werden mit Sicherheit in Teilen von WACKER stammen. Zwei Beispiele für unsere innovative Kraft:

Wir haben ein neues Verfahren entwickelt, mit dem sich erstmals Objekte im 3D-Druck aus Silicon fertigen lassen. Das eröffnet neue Anwendungsfelder in den Bereichen Automobil, Medizin, Optik und im Haushalt.

Integrierte Sensoren auf Basis hauchdünner Siliconfolien und leitfähiger Siliconelastomere machen aus Kleidungsstücken echte High-Tech-Textilien. Damit lassen sich Bewegungsabläufe korrigieren oder Atemströme messen. Das ist ein riesiger Zukunftsmarkt. Mit einem Volumen von bereits über 12 Milliarden US-Dollar. WACKER ist hier dabei.

All das tun wir auf einem starken Fundament: Wir haben die richtigen Produkte in hervorragender Qualität. Wir sind in unseren großen Geschäftsbereichen weltweit unter

Es gilt das gesprochene Wort!

den TOP-3-Anbietern. Auf allen für uns wichtigen Märkten haben wir führende Positionen. Wir entwickeln innovative neue Produkte und Technologien. Wir arbeiten mit unseren Kunden, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Für das Vertrauen, das Sie als Aktionäre Ihrem Unternehmen entgegenbringen, möchte ich mich bei Ihnen bedanken – auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Begleiten Sie uns weiter auf unserem Weg.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.