

WACKER

Sperrfrist 17. März 2015, 10:30 Uhr

**Bilanzpressekonferenz
zum Geschäftsjahr 2014**

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

am 17. März 2015
in München

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren!

Herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Die Weltwirtschaft ist im vergangenen Jahr weiter gewachsen. Das Plus war allerdings nicht so stark wie zu Jahresbeginn erwartet. Nach einem starken Auftakt hat sich die Konjunktur im Laufe des Jahres eingetrübt, nicht zuletzt auf Grund der Konflikte in der Ukraine und im Nahen Osten. Auf das Gesamtjahr gesehen hat das Bruttoinlandsprodukt dennoch in allen Regionen zugelegt. Das stärkste Plus verzeichnete einmal mehr China.

WACKER hat von der höheren Wirtschaftsleistung vor allem in Form von Mengenwachstum profitiert. Besonders ausgeprägt war das im Halbleitergeschäft. Aber auch bei unseren Chemieprodukten und bei Polysilicium haben wir mehr verkauft als vor einem Jahr.

Insgesamt hat WACKER im Jahr 2014 einen Konzernumsatz von gut 4,8 Milliarden Euro erzielt. Das sind 8 Prozent mehr als vor einem Jahr. Dazu haben neben dem Absatzplus auch die insgesamt höheren Preise beigetragen. Negative Währungseffekte konnten wir so mehr als ausgleichen.

Das EBITDA – das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – ist deutlich stärker gestiegen als der Umsatz. Es belief sich im Jahr 2014 auf über eine Milliarde Euro. Das sind 54 Prozent mehr als vor einem Jahr. Damit errechnet sich eine EBITDA-Marge von fast 22 Prozent.

Für diesen Ergebnissprung gibt es eine Reihe von Ursachen. Wir haben im vergangenen Jahr von höheren Preisen profitiert – vor allem für Polysilicium, aber auch in einigen Segmenten unseres Chemiegeschäfts, zum Beispiel bei Dispersionen. Unsere Produktivitätsprogramme, speziell bei Siltronic und WACKER POLYSILICON, haben uns auf der Kostenseite um rund 200 Millionen Euro entlastet. Positiv ausgewirkt haben sich dabei auch die höheren Produktionsmengen und die teilweise Befreiung von der Umlage nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz. Bei Siltronic hat die Vollkonsolidierung von

Es gilt das gesprochene Wort!

Siltronic Silicon Wafer in Singapur die Entwicklung des EBITDA begünstigt. Und WACKER POLYSILICON hat aus aufgelösten und neu strukturierten Verträgen mit Solarkunden Sondererträge von gut 200 Millionen Euro verbucht.

Unter dem Strich hat WACKER das Geschäftsjahr 2014 mit einem Konzernergebnis von 195 Millionen Euro abgeschlossen. Das sind rund 190 Millionen Euro mehr als vor einem Jahr.

Meine Damen und Herren, das vergangene Jahr zeigt einmal mehr das überdurchschnittliche Wachstumspotenzial unseres Chemiegeschäfts. Der Umsatz unserer drei Chemiebereiche summiert sich auf fast drei Milliarden Euro. Das sind 6 Prozent mehr als vor einem Jahr. Wir haben damit deutlich stärker zugelegt als die deutsche Chemieindustrie insgesamt. Der Branchenumsatz ist 2014 lediglich um 0,5 Prozent gestiegen.

Der Bereich Silicones konnte sein Geschäft weiter ausbauen. Zuwächse bei den Absatzmengen haben die vor allem zu Jahresbeginn etwas niedrigeren Preise ausgeglichen. Besonders gut hat sich der Absatz von Siliconen für Elektronikanwendungen und für die Automobilindustrie entwickelt. Dadurch ist der Umsatz auf 1,73 Milliarden Euro gewachsen. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von knapp 4 Prozent.

Das EBITDA von Silicones ist gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Es fiel mit 210 Millionen Euro um 9 Prozent niedriger aus als im Jahr 2013. Ein wesentlicher Grund für den Rückgang ist ein Sondereffekt aus dem Vorjahr. 2013 hatte der Bereich Rückstellungen aufgelöst, die in der Vergangenheit für drohende Verluste aus unserem Gemeinschaftsunternehmen mit Dow Corning in China gebildet worden sind. Das hat das EBITDA des Jahres 2013 mit rund 14 Millionen Euro positiv beeinflusst. Zusätzlich waren die Preise für unsere Siliconprodukte etwas niedriger als 2013.

Im Geschäftsbereich Polymers ist der Umsatz 2014 deutlich gewachsen – auf über eine Milliarde Euro. Die Hauptursache für dieses Plus von 9 Prozent sind höhere Absatzmengen bei Dispersionen und Dispersionspulvern. Hinzu kamen

Es gilt das gesprochene Wort!

etwas höhere Durchschnittspreise. Das EBITDA lag mit 150 Millionen Euro leicht über dem Vorjahreswert. Die stark gestiegenen Preise für den Rohstoff Vinylacetatmonomer haben die Ergebnisentwicklung deutlich gebremst.

Auch der Geschäftsbereich Biosolutions hat seinen Umsatz im vergangenen Jahr erheblich gesteigert. Die Erlöse legten um gut 11 Prozent zu - auf 176 Millionen Euro. Verantwortlich dafür waren gestiegene Absatzmengen und Preise. Die neu erworbene Scil Proteins Production GmbH in Halle, die wir im Jahr 2014 erstmals konsolidiert haben, hat den Umsatz ebenfalls positiv beeinflusst. Das EBITDA lag mit 24 Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Sehr erfreulich hat sich unser Halbleitergeschäft entwickelt. Hier kletterte der Umsatz um 15 Prozent auf 853 Millionen Euro. Zurückzuführen ist dieser Anstieg in erster Linie auf die Vollkonsolidierung von Siltronic Silicon Wafer. Dass wir an diesem Gemeinschaftsunternehmen mit Samsung Anfang 2014 die Mehrheit übernommen haben, war strategisch genau der richtige Schritt zum richtigen Zeitpunkt.

Das zeigt sich auch in der Ertragsentwicklung. Dort war der Einfluss der Vollkonsolidierung von SSW gegenüber der bisherigen at-Equity-Bilanzierung erheblich. Mit einem EBITDA von 114 Millionen Euro kam Siltronic auf eine EBITDA-Marge von mehr als 13 Prozent. Ebenfalls geholfen haben die Maßnahmen, die Siltronic ergriffen hat, um die Herstellungskosten weiter zu senken und die Auslastung der Produktionsanlagen zu steigern. Dadurch konnten wir die niedrigeren Preise für Siliciumwafer ausgleichen.

Unser Geschäftsbereich Polysilicon hat seinen Umsatz deutlich ausgebaut - auf über eine Milliarde Euro. Das sind 14 Prozent mehr als im Vorjahr. Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr 51.000 Tonnen Polysilicium verkauft – und damit einen neuen Absatzrekord aufgestellt. Gleichzeitig waren die Preise für unser Polysilicium durchschnittlich um gut 10 Prozent höher als im Jahr 2013.

Sein EBITDA hat der Geschäftsbereich mehr als verdoppelt. Es ist auf 537 Millionen Euro gestiegen. Maßgeblichen Einfluss hatten hier die schon erwähnten

Es gilt das gesprochene Wort!

Erträge aus aufgelösten und neu strukturierten Lieferverträgen. Aber auch operativ ist das EBITDA von Polysilicon stark gewachsen. Bereinigt man 2013 und 2014 um die jeweiligen Sondereffekte, dann war das EBITDA gut doppelt so hoch wie vor einem Jahr. Die bereinigte EBITDA-Marge liegt 2014 bei fast 32 Prozent.

Von größter Wichtigkeit für unser Polysiliciumgeschäft war die Vereinbarung, die wir im letzten Jahr mit dem chinesischen Wirtschaftsministerium getroffen haben. Sie sieht vor, dass wir unser Polysilicium in China nicht unter einem bestimmten Mindestpreis verkaufen. Im Gegenzug erhebt China keine Anti-Dumping- und Anti-Subventionszölle auf unser Material. Damit können wir in diesem wichtigen Markt unser Polysilicium auch in Zukunft zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

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

WACKER hat im vergangenen Jahr rund 570 Millionen Euro investiert. Das sind projektbedingt knapp 14 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Investitionen waren damit niedriger als die Abschreibungen, die bei rund 600 Millionen Euro lagen. Gegenüber dem bisherigen Spitzenwert von 1,1 Milliarden Euro im Jahr 2012 haben sich die Investitionen nahezu halbiert. Unseren Netto-Cashflow hat das positiv beeinflusst. Mit 216 Millionen Euro hat er sich gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt.

Gleichzeitig sind unsere Nettofinanzschulden wie geplant um knapp 300 Millionen Euro gewachsen. Etwa die Hälfte dieses Anstiegs kommt allein aus der Übernahme der Mehrheit an Siltronic Silicon Wafer. Insgesamt beliefen sich unsere Nettofinanzschulden zum 31. Dezember auf rund 1,1 Milliarden Euro.

Im Mittelpunkt unserer Investitionstätigkeit stand nach wie vor der Aufbau unseres neuen Polysilicium-Standorts Charleston im US-Bundesstaat Tennessee. Rund 310 Millionen Euro flossen 2014 in dieses Projekt – etwas mehr als die Hälfte unserer gesamten Investitionen. Die Bauarbeiten gingen im abgelaufenen

Es gilt das gesprochene Wort!

Geschäftsjahr weiter planmäßig voran. Das Projekt ist jetzt auf der Zielgeraden. In der zweiten Jahreshälfte wollen wir damit beginnen, die Anlagen hochzufahren.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit war der Ausbau unserer Produktionskapazitäten für Polymerprodukte und Silicone. Am Standort Burghausen haben wir eine neue Produktionsanlage für Dispersionspulver errichtet. Sie hat eine Jahreskapazität von 50.000 Tonnen und wird in den nächsten Wochen in Betrieb gehen. Ebenfalls in Burghausen haben wir eine Anlage für modifizierte Siloxane erweitert. Dieser Zwischenstoff für Silicone geht in eine Reihe von Endprodukten, beispielsweise in Siliconöle, Emulsionen und Harze. Am chinesischen Polymerstandort Nanjing hat unsere neue Anlage zur Herstellung von Polyvinylacetat-Festharzen mit der Produktion begonnen. Ihre Jahresleistung liegt bei 20.000 Tonnen. Die offizielle Inbetriebnahmefeier ist für Ende März geplant. Und an unserem amerikanischen Standort Calvert City erweitern wir die bestehende Produktion um einen neuen Dispersionsreaktor. Dort kommen 85.000 Jahrestonnen an Kapazität hinzu. Die Anlage wird voraussichtlich Mitte des Jahres angefahren.

Mit diesen Projekten begleiten wir die steigende Nachfrage in unserem Chemiegeschäft.

Für unser Wachstum, meine Damen und Herren, setzen wir vor allem auf das Auslandsgeschäft. Das zeigt sich in unseren Investitionsprojekten – und in unseren Zahlen.

Im Geschäftsjahr 2014 hat WACKER 86 Prozent seines Umsatzes mit Kunden außerhalb Deutschlands erwirtschaftet. Das sind rund 4,2 Milliarden Euro.

Mit einem Anteil von 42 Prozent am Konzernumsatz war Asien wie im Vorjahr unser größter Absatzmarkt. Der Lebensstandard in den Ländern Asiens steigt weiter. Das fördert die Nachfrage nach Produkten mit hoher Qualität, wie wir sie liefern. Wir haben in dieser Region erstmals mehr als 2 Milliarden Euro erwirtschaftet. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von 12 Prozent.

Es gilt das gesprochene Wort!

Gut die Hälfte unseres Umsatzes in Asien kommt aus China einschließlich Taiwan – rund 1,2 Milliarden Euro. Hier ist der Umsatz um 14 Prozent gewachsen. Deutlich zugelegt hat auch unser Geschäft in Indien. Dort erhöhten sich unsere Umsätze um 15 Prozent.

In der Region Amerika hat sich unser Geschäft ebenfalls positiv entwickelt. Dort wuchs der Umsatz auf 811 Millionen Euro. Höhere Absatzmengen sind der Hauptgrund für dieses Plus von knapp 7 Prozent.

Im europäischen Ausland lag unser Umsatz 2014 bei gut 1,1 Milliarden Euro. Das sind 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Auswirkungen der Ukraine Krise hatten auf unser Europageschäft so gut wie keinen Einfluss. Auch in Deutschland ist der Umsatz gewachsen. Er stieg um 3 Prozent auf 664 Millionen Euro.

Die Zahl unserer Mitarbeiter hat sich im vergangenen Jahr um rund 700 erhöht. Die Übernahme der Mehrheit an Siltronic Samsung Wafer in Singapur und der Erwerb der Scil Proteins Production in Halle sind die wesentlichen Gründe dafür. Insgesamt hatte WACKER zum 31. Dezember 2014 weltweit rund 16.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind 4 Prozent mehr als vor einem Jahr. Davon arbeiten knapp 12.400 in Deutschland und gut 4.300 im Ausland.

Meine Damen und Herren, so weit zur Entwicklung des Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr.

WACKER hat das Jubiläumsjahr 2014 mit guten Ergebnissen abgeschlossen. Wesentlichen Anteil daran hatte unser anspruchsvolles Effizienzprogramm. In den vergangenen zwei Jahren hat uns das rund 400 Millionen Euro gebracht. Dazu beigetragen haben Kostensenkungen, zum Beispiel aus Maßnahmen, um unseren spezifischen Energieverbrauch zu senken. Geholfen haben aber auch höhere Produktionsmengen und weitere Entlastungen bei der EEG-Umlage. Wir haben mit hoher Disziplin alle unsere Kostenziele erreicht.

Von diesen Anstrengungen haben wir profitiert. Das zeigt zum Beispiel unsere gute operative Performance - abzulesen an unserer EBITDA-Marge: Rechnet man die

Es gilt das gesprochene Wort!

Sondererträge heraus, liegt sie bei über 17 Prozent. Damit sind wir auf Augenhöhe mit den großen Unternehmen der Chemiebranche.

Auch die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns ist solide. Zum Bilanzstichtag hatten wir rund 690 Millionen Euro erhaltene Anzahlungen in unseren Büchern. Unsere Liquidität beläuft sich auf 520 Millionen Euro. Und zusätzlich verfügen wir über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien von rund 600 Millionen Euro. Etwas zurückgegangen ist allerdings unsere Eigenkapitalquote. Sie beläuft sich zum Bilanzstichtag auf 28 Prozent. Dafür sind hauptsächlich höhere Pensionsrückstellungen verantwortlich. Das hängt damit zusammen, dass der verwendete Diskontierungszinssatz der leistungsorientierten Pensionspläne deutlich gesunken ist.

WACKER steht auf einem stabilen finanziellen Fundament. Alle wichtigen Kennzahlen sind im Rahmen unserer Erwartungen oder besser ausgefallen. Mit Blick auf die gute wirtschaftliche Gesamtlage des Unternehmens werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung daher eine Dividende von einem Euro und 50 Cent pro Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 37 Prozent des Jahresüberschusses.

Meine Damen und Herren, was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr? Ich habe es eingangs schon gesagt: Ich bin zuversichtlich, dass auch 2015 ein gutes Jahr für WACKER werden kann. Wir wollen im Umsatz weiter wachsen - und damit den Aufwärtstrend aus dem Vorjahr fortführen. Und auch unser EBITDA soll auf vergleichbarer Basis – also ohne Berücksichtigung von Sondererträgen – leicht ansteigen.

Rückenwind erwarten wir uns dabei von der Konjunktur. Wirtschaftsforscher gehen davon aus, dass die Weltwirtschaft 2015 weiter wachsen wird. Einen Schub könnte dabei der niedrige Ölpreis geben. Wie stark das Wachstum aber letztlich sein wird, hängt davon ab, inwieweit es gelingt, die geopolitischen Risiken einzudämmen. Motor dieser Aufwärtsentwicklung bleiben dabei die Schwellenländer. Die stärksten Impulse kommen aus Asien. Aber auch in den

Es gilt das gesprochene Wort!

USA soll sich das robuste Wirtschaftswachstum fortsetzen. In Europa bleibt das Wachstum nach wie vor gering.

Bei WACKER stimmt uns der Jahresauftakt zuversichtlich. Das Geschäft hat im Januar und Februar spürbar angezogen. In allen Geschäftsbereichen liegen die Zwei-Monats-Umsätze deutlich über den jeweiligen Vorjahreswerten. Insgesamt werden wir im 1. Quartal voraussichtlich einen Konzernumsatz von etwa 1,3 Milliarden Euro erwirtschaften. Und damit den Wert des 1. Quartals 2014 übertreffen.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich unser operatives Geschäft auch im weiteren Verlauf des Jahres positiv entwickeln wird. Sowohl die Chemiebereiche als auch unser Geschäft mit Polysilicium und Halbleiterwafern werden weiter wachsen. Das setzt allerdings voraus, dass die weltweite Konjunktur auf Wachstumskurs bleibt, so wie es die Marktexperten vorhersagen. Begünstigt wird die Geschäftsentwicklung dabei durch die voraussichtlich insgesamt etwas niedrigeren Rohstoffkosten sowie durch positive Wechselkurseffekte aus dem schwächeren Euro.

Nach wie vor sehr vielversprechend entwickelt sich die Photovoltaik. In der Solarindustrie gibt es zwar noch immer Überkapazitäten und die Preise sind niedrig. Das bedeutet: Die Konsolidierung setzt sich fort. Gleichzeitig hat der starke Preisrückgang in der Vergangenheit die Photovoltaik gegenüber anderen Energieträgern noch wettbewerbsfähiger gemacht. Das führt dazu, dass neue Märkte erschlossen werden. Die weltweit neu installierte Leistung wird weiter wachsen. Sie wird in diesem Jahr nach unserer Einschätzung zwischen 50 und 60 Gigawatt liegen. China bleibt der weltweit größte und wichtigste Einzelmarkt. Zu den Ländern mit hohem Zubau gehören auch die USA, Japan und Indien.

Wir selbst haben mit unserem Investitionsprogramm frühzeitig die Weichen gestellt, um ein führender Polysiliciumhersteller zu bleiben. Und so von diesem Wachstum zu profitieren. An unserem neuen Polysiliciumstandort Charleston im US-Bundesstaat Tennessee sind die Arbeiten weit vorangekommen. In der zweiten Jahreshälfte wollen wir die neuen Anlagen schrittweise hochfahren.

Es gilt das gesprochene Wort!

Wenn der Standort seine volle Kapazität erreicht hat, wird sich unsere Jahreskapazität um mindestens 20.000 Tonnen erhöhen. Parallel arbeiten wir daran, die Produktionsleistung unserer bestehenden Anlagen in Burghausen und Nünchritz zu steigern. In der Summe soll dadurch unsere Polysiliciumkapazität bis 2017 auf rund 80.000 Tonnen pro Jahr wachsen. Unser Erfolgsrezept heißt: Hervorragende Qualität zu niedrigsten Herstellungskosten. Diesen Weg werden wir weiter gehen.

Wir erwarten, dass unser Polysiliciumgeschäft 2015 im Umsatz wachsen wird. Dabei helfen sollen vor allem höhere Absatzmengen. Die Preise für Polysilicium werden voraussichtlich auf dem Niveau 4. Quartals 2014 bleiben. Natürlich kann es nicht in jedem Jahr so hohe Sondererträge geben wie 2014. Deshalb rechnen wir beim EBITDA des Bereichs Polysilicon mit einem deutlichen Rückgang. Außerdem planen wir, am neuen Standort Charleston die Anlagen hochzufahren. Damit steigen auch die Anlaufkosten. Und das bremst die Ergebnisentwicklung.

In unserem Halbleitergeschäft rechnen wir für dieses Jahr mit einem Umsatzzanstieg. Verantwortlich dafür sind etwas höhere Absatzmengen und günstigere Wechselkurse als im Jahr 2014. Zulegen wird vor allem die Nachfrage nach 300-Millimeter-Wafern. Im Segment der 200-Millimeter-Scheiben erwarten wir aus heutiger Sicht eine stabile Nachfrage. Bei den kleineren Durchmessern wird der Bedarf voraussichtlich leicht zurückgehen. Beim EBITDA erwartet Siltronic einen deutlichen Zuwachs.

Meine Damen und Herren, Siltronic hat sich in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt. Zu verdanken ist das in erster Linie den Maßnahmen zur Kostensenkung und unseren strategischen Weichenstellungen in den vergangenen Jahren. Es hat sich als richtig erwiesen, dass wir den japanischen Standort Hikari geschlossen und eine Fertigungslinie im amerikanischen Portland stillgelegt haben. Durch die Konsolidierung der Kapazitäten für 200-Millimeter- und 150-Millimeter-Scheiben ist die Anlagenauslastung für diese Durchmesser deutlich gestiegen. Und die Übernahme der Mehrheit am Gemeinschaftsunternehmen mit Samsung hat das 300-Millimeter-Geschäft von Siltronic weiter gestärkt. Das alles hat sich ausgezahlt: 2014 hat Siltronic über das gesamte Jahr hinweg einen

Es gilt das gesprochene Wort!

deutlichen Aufwärtstrend verzeichnet. Im 4. Quartal lag die EBITDA-Marge bei 17 Prozent.

Betrachtet man die Siltronic als eigenständige Unternehmensgruppe und bezieht man dabei Siltronic Silicon Wafer in Singapur mit ein, dann zeigt sich: Trotz des enormen Preisdrucks hat Siltronic das Ergebnis stabil gehalten, die Marge verbessert und 2013 und 2014 einen Netto-Cashflow von insgesamt über 100 Millionen Euro erwirtschaftet. Auch das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das im Gesamtjahr 2014 noch negativ ausgefallen ist, war im 4. Quartal bereits ausgeglichen. Für das laufende Geschäftsjahr rechnen wir bei Siltronic mit einem positiven EBIT, vor allem wegen der niedrigeren Abschreibungen.

Unser Halbleitergeschäft ist jetzt an einem Punkt, an dem wir uns die Frage stellen, ob sich Siltronic in einer neuen Eigentümerkonstellation noch besser entwickeln könnte als unter dem Dach des WACKER-Konzerns. Wir prüfen dazu im Moment mehrere Optionen. In Frage kommen könnte zum Beispiel ein Börsengang von Siltronic. Auch eine Veräußerung an einen strategischen Investor ist grundsätzlich denkbar.

Eine Neustrukturierung der Eigentumsverhältnisse bei Siltronic könnte sowohl für WACKER als auch für Siltronic Vorteile bieten. Zum Beispiel könnte WACKER mit zusätzlichen Investitionsmitteln sein Chemie- und Polysiliciumgeschäft weiter stärken. Siltronic wiederum könnte sich im Falle eines Börsengangs durch einen eigenen Zugang zum Kapitalmarkt zusätzliche Wachstumschancen erschließen.

Inwieweit sich diese Ziele erreichen lassen und welchen Weg wir dazu einschlagen wollen, wird eine genaue Analyse aller Handlungsmöglichkeiten zeigen. Wir werden unsere Optionen mit aller Sorgfalt prüfen und dann entscheiden, wie wir weiter vorgehen.

In unseren Chemiebereichen sehen wir für 2015 ebenfalls gute Chancen für weiteres Wachstum.

Es gilt das gesprochene Wort!

Im Bereich Silicones erwarten wir in diesem Jahr ein deutliches Plus beim Umsatz und beim EBITDA. Das stärkste Wachstum kommt aus Asien. Dort führt der Wohlstandszuwachs zu einem höheren Verbrauch von Siliconprodukten. Aber auch in Europa und Amerika erwarten wir steigende Umsätze. Wachstumstreiber im Silicongeschäft sind Produkte für Körperpflege, für Elektro- und Elektronikanwendungen sowie für die Medizintechnik.

Im Bereich Polymers gehen wir ebenfalls von einem deutlichen Umsatz- und EBITDA-Anstieg aus. Im Dispersionsgeschäft kommt der Zuwachs aus den Anwendungsbereichen Bau und Verpackungen. Bei Dispersionspulvern ist der wesentliche Treiber der Trend zur Veredelung von herkömmlichen Produkten wie Trockenmörtel oder Fliesenkleber mit unseren Polymeren. Den regional stärksten Zuwachs bei Dispersionspulvern erwarten wir in den Regionen Amerika und Asien. Bei den Dispersionen wächst die Nachfrage vor allem in Amerika und Asien, und dort besonders in China und Indien. Die zusätzlichen Kapazitäten, die wir in diesem Jahr in Betrieb nehmen, helfen uns, den Bedarf unserer Kunden zu bedienen.

Einen deutlichen Zuwachs beim Umsatz und beim EBITDA erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr auch im Bereich Biosolutions. Um unser Geschäft mit Pharmaproteinen zu stärken, haben wir Anfang letzten Jahres die Scil Proteins Production GmbH in Halle erworben. Die Integration ist inzwischen abgeschlossen und die zusätzlichen Kapazitäten eröffnen uns weiteres Wachstumspotenzial. Auch im Bereich Ernährung rechnen wir dank neuer Produktentwicklungen mit einem deutlichen Umsatzzuwachs. Am chinesischen Standort Nanjing haben wir mit der Produktion von PVAc-Festharzen für Kaugummirohmasse begonnen. Der bisherige Standort in Wuxi wird bis Ende 2015 geschlossen.

In der Summe werden unsere Investitionen in diesem Jahr bei etwa 700 Millionen Euro liegen. Das sind rund 130 Millionen Euro mehr als im Jahr 2014. Der Hauptgrund für den Anstieg sind die veränderten Wechselkursparitäten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Zusammengefasst haben wir für das Geschäftsjahr 2015 folgende Erwartungen:

- Der Konzernumsatz wird voraussichtlich im hohen einstelligen Prozentbereich steigen.
- Beim EBITDA gehen wir bereinigt um Sondererträge von einem leichten Plus gegenüber dem Vorjahr aus.
- Bei leicht steigenden Abschreibungen von rund 625 Millionen Euro wird der Konzernjahresüberschuss niedriger ausfallen als im Jahr 2014. Geringere Sondererträge und eine Steuerquote von etwas mehr als 50 Prozent sind die wesentlichen Gründe dafür.
- Der Netto-Cashflow wird voraussichtlich leicht positiv sein. Weil wir aber mehr investieren als im Vorjahr und gleichzeitig weniger Sondererträge haben werden, wird der Netto-Cashflow deutlich niedriger sein als 2014.
- Unsere Investitionen – ich habe es schon erwähnt – werden in diesem Jahr bei 700 Millionen Euro liegen.
- Und die Nettofinanzschulden werden sich im Vergleich zum Vorjahr um 200 bis 300 Millionen Euro erhöhen. Der Grund dafür sind die jetzt noch verbleibenden Investitionen in den neuen Produktionsstandort Charleston. Ebenso wie die Anrechnung von erhaltenen Vorauszahlungen für Polysiliciumlieferungen an unsere Kunden.

Meine Damen und Herren, für das Geschäftsjahr 2015 haben wir uns viel vorgenommen. Die Fertigstellung der Polysiliciumproduktion in Tennessee markiert einen Wendepunkt in der Investitionsausrichtung wie auch im Zahlenwerk von WACKER. Die Nettofinanzschulden werden im Jahr 2015 nochmals ansteigen, aber in den nächsten Jahren zurückgehen. Auch die Investitionen verringern sich in den Folgejahren. Mit der Inbetriebnahme des Standortes Charleston schließen wir die Phase der kapitalintensiven Ausbauprojekte ab. Der Investitionsfokus liegt dann auf Anlagen für die Herstellung von Zwischen- und Endprodukten in unseren Chemiebereichen. Mit diesen Anlagen wollen wir unsere Wachstumschancen auf allen wichtigen Märkten ausschöpfen.

Eine große Stärke von WACKER ist das breite Spektrum von hoch entwickelten Produkten für die wichtigsten Schlüsselindustrien. Je weiter die Globalisierung voranschreitet und je mehr Menschen einen Zuwachs an Wohlstand erreichen,

Es gilt das gesprochene Wort!

desto größer ist ihr Wunsch nach besseren Produkten für alle Lebensbereiche. Genau hier kommen wir mit unseren Qualitätsprodukten ins Spiel. Es gibt noch viele Märkte zu entwickeln, in die wir gerade einmal den ersten Fuß gesetzt haben. In Deutschland liegt der Pro-Kopf-Bedarf für chemische Erzeugnisse bei etwa 1.500 Euro im Jahr. In China sind es etwa 150. Und in Indien rund 60 Euro. Diese Zahlen verdeutlichen: Wir haben hervorragende Perspektiven in den Wachstumsregionen. Und selbst in den etablierten Märkten, wo wir schon sehr gut unterwegs sind, gibt es für uns genug Möglichkeiten, um weitere Marktanteile zu gewinnen. Die Chancen, die sich für uns überall auf der Welt bieten, werden wir mit all unserer Kraft wahrnehmen.

So viel, meine Damen und Herren, von meiner Seite. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen jetzt für ihre Fragen zur Verfügung.

Ich danke Ihnen.