

WACKER

Sperrfrist 14. März 2017, 10:30 Uhr

**Bilanzpressekonferenz
zum Geschäftsjahr 2016**

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

am 14. März 2017
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 moderat gewachsen. In den Industrieländern haben die Investitionszurückhaltung der Unternehmen und die verhaltene Inlandsnachfrage die Wirtschaftsentwicklung gebremst. Niedrige Öl- und Rohstoffpreise wiederum haben das Wachstum rohstoffexportierender Länder wie Russland oder Brasilien gedämpft. In China hat sich die Konjunktur im Jahresverlauf stabilisiert. Auf das Gesamtjahr gesehen hat das Bruttoinlandsprodukt in allen Regionen zugelegt. Das stärkste Plus verzeichnete einmal mehr Asien.

WACKER hat von der höheren Wirtschaftsleistung vor allem in Form von Mengenwachstum profitiert. Besonders ausgeprägt war das bei unseren Chemieprodukten sowie bei Polysilicium. Dort hat uns der wachsende Solarmarkt ein deutliches Absatzplus beschert. Aber auch im Halbleitergeschäft haben wir mehr verkauft als vor einem Jahr.

Insgesamt hat WACKER im Jahr 2016 einen Konzernumsatz von 5,4 Milliarden Euro erzielt. Und damit eine neue Bestmarke gesetzt. Negative Preiseffekte konnten wir dank der höheren Absatzmengen mehr als ausgleichen. Das Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr liegt bei 2 Prozent.

Das EBITDA – das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – belief sich im Jahr 2016 auf 1,1 Milliarden Euro. Das sind 5 Prozent mehr als vor einem Jahr und entspricht einer EBITDA-Marge von gut 20 Prozent. Wichtig ist dabei: Unsere Sondererträge waren um fast 120 Millionen Euro niedriger als 2015. WACKER POLYSILICON hat 2016 aus aufgelösten Verträgen mit Solarkunden Sondererträge von 20 Millionen Euro vereinnahmt. 2015 fielen hier 138 Millionen Euro an. Bereinigt um diesen Effekt liegt das EBITDA des Konzerns bei 1,08 Milliarden Euro. Das sind rund 19 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Zurückgegangen sind dagegen das EBIT und das Jahresergebnis. Der Grund dafür sind die deutlich höheren Abschreibungen. Sie sind wegen der Inbetriebnahme unseres neuen Standorts in Tennessee um 28 Prozent gewachsen – auf 735 Millionen Euro.

Es gilt das gesprochene Wort!

Unter dem Strich hat WACKER das Geschäftsjahr 2016 mit einem Konzernergebnis von 189 Millionen Euro abgeschlossen. Das sind 22 Prozent weniger als vor einem Jahr.

Meine Damen und Herren, unser Chemiegeschäft ist im vergangenen Jahr gewachsen. Der Umsatz unserer drei Chemiebereiche summiert sich auf 3,4 Milliarden Euro. Das sind 2 Prozent mehr als vor einem Jahr. Anders als die deutsche Chemieindustrie insgesamt haben wir damit weiter zugelegt. Der Branchenumsatz ist mit 183 Milliarden Euro wegen niedrigerer Preise um 3 Prozent zurückgegangen.

Unser Bereich Silicones hat beim Umsatz erstmals die Marke von zwei Milliarden Euro übertroffen. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von 3 Prozent. Höhere Absatzmengen sind der wesentliche Grund dafür. Das hat die insgesamt etwas niedrigeren Preise mehr als ausgeglichen. Besonders gut hat sich zum Beispiel der Absatz von Siliconen für Konsumgüterprodukte, für Energie- und Elektronikanwendungen und für den Baubereich entwickelt. Das EBITDA von Silicones hat deutlich stärker zugelegt als der Umsatz. Es fiel mit 361 Millionen Euro um 31 Prozent höher aus als im Jahr 2015. Die hohe Anlagenauslastung und ein gutes Kostenniveau haben das Ergebnis positiv beeinflusst.

Auch im Geschäftsbereich Polymers ist der Umsatz 2016 leicht gewachsen – auf fast 1,2 Milliarden Euro. Verantwortlich dafür sind höhere Absatzmengen bei Dispersionen und Dispersionspulvern. Niedrigere Preise haben die Umsatzentwicklung dagegen gebremst. Das EBITDA von Polymers lag mit 261 Millionen Euro um gut 17 Prozent über dem Vorjahreswert. Maßgeblich waren auch hier die hohe Auslastung der Produktionsanlagen und das sehr gute Kostenniveau. Die EBITDA-Marge liegt bei fast 22 Prozent. Das ist eine neue Bestmarke – und zeigt die hohe Ertragskraft unseres Polymergeschäfts.

Der Geschäftsbereich Biosolutions hat seinen Umsatz im vergangenen Jahr spürbar gesteigert. Die Erlöse legten um rund 5 Prozent zu – auf 206 Millionen Euro. Wesentlicher Treiber waren höhere Absatzmengen. Das EBITDA liegt mit 37 Millionen Euro um 15 Prozent über dem Wert des Vorjahres.

Es gilt das gesprochene Wort!

Unser Geschäftsbereich Polysilicon hat seinen Umsatz ausgebaut – auf rund 1,1 Milliarden Euro. Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr mehr als 66.000 Tonnen Polysilicium verkauft – und damit einen neuen Absatzrekord aufgestellt. Gleichzeitig waren aber die Preise für Solarsilicium niedriger als im Jahr 2015. Das hat die Umsatzentwicklung gebremst.

Deutlich zurückgegangen ist der Ertrag. Das EBITDA beläuft sich auf 286 Millionen Euro. Ausschlaggebend für den Rückgang waren zwei Faktoren. Erstens die schon erwähnten geringeren Erträge aus einbehaltenen Anzahlungen und Schadenersatzleistungen. Und zweitens die Anlaufkosten für die Inbetriebnahme des neuen Standorts Charleston in den USA. Operativ hat sich Polysilicon dennoch sehr gut geschlagen, vor allem, wenn man das schwierige Preisumfeld im zweiten Halbjahr in Rechnung stellt. Die um Sondererträge und Anlaufkosten bereinigte EBITDA-Marge liegt bei 29 Prozent.

Siltronic hat 2016 einen Umsatz von 933 Millionen Euro erzielt – und damit das Niveau des Vorjahres gehalten. Geholfen haben dabei vor allem die starke Nachfrage im zweiten Halbjahr und positive Produktmixeffekte. Der Wechselkurs des japanischen Yen zum Euro hat die Umsatzentwicklung ebenfalls begünstigt. Die im Jahresvergleich geringeren Durchschnittspreise für Halbleiterwafer konnte Siltronic dadurch ausgleichen.

Deutlich zugelegt hat der Ertrag. Mit einem EBITDA von 146 Millionen Euro kam Siltronic auf eine EBITDA-Marge von rund 16 Prozent. Hier haben die Maßnahmen geholfen, die Siltronic ergriffen hat, um die Herstellungskosten weiter zu senken und die Produktivität zu steigern. Auch die hohe Anlagenauslastung hat die Ertragskraft positiv beeinflusst. Aufwendungen für die Währungssicherung haben das EBITDA von Siltronic dagegen im vergangenen Jahr noch um 21 Millionen Euro gemindert.

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 428 Millionen Euro investiert. Das ist – so wie erwartet – nur noch etwa halb so viel wie im Vorjahr. Unser Netto-Cashflow hat sich dadurch mit rund 400 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr vervielfacht. Das bedeutet auch: Unsere Investitionen haben wir aus

Es gilt das gesprochene Wort!

dem Mittelzufluss des operativen Geschäfts finanziert. In Summe lagen deshalb unsere Nettofinanzschulden zum 31. Dezember bei 993 Millionen Euro – und damit wie geplant leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Ein Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit war im vergangenen Jahr noch die Fertigstellung unseres neuen Polysilicium-Standorts Charleston im US-Bundesstaat Tennessee. Rund 100 Millionen Euro flossen 2016 in dieses Projekt – ein Viertel unserer gesamten Investitionen. Die Inbetriebnahme von Charleston haben wir jetzt wie geplant erfolgreich abgeschlossen – und damit unsere kapitalintensiven Investitionen in Großanlagen. Wir werden nun unsere Kapazitäten für Endprodukte in den Wachstumsregionen der Welt kostengünstig weiter ausbauen. Das zeigt sich bereits in mehreren Projekten, die wir im vergangenen Jahr angestoßen haben:

- An unserem Standort Jincheon in Südkorea bauen wir für rund 16 Millionen Euro neue Anlagen für Silcondichtstoffe, Spezialsilicone und Flüssigsiliconkautschuk. Die Produkte gehen in die Bau-, Elektronik- und Automobilindustrie.
- Am Standort Burghausen errichten wir für 25 Millionen Euro einen neuen Dispersionsreaktor. Die Dispersionen kommen in Bauprodukten, aber auch in Klebstoffen und technischen Textilien zum Einsatz. Der Reaktor hat eine Jahreskapazität von 60.000 Tonnen. Die Anlage soll noch vor Ende dieses Jahres fertiggestellt werden.
- Ebenfalls in Burghausen erweitern wir eine Anlage für hydrophobe Kieselsäurespezialitäten. Die Kapazität der Anlage steigt dadurch um 40 Prozent. Die Investitionen für diese Erweiterung liegen bei 1,4 Millionen Euro.
- Im spanischen León haben wir im Dezember eine Großfermentationsanlage erworben. Wir wollen dort künftig biotechnologisch erzeugtes Cystein herstellen und investieren dazu insgesamt etwa 30 Millionen Euro. Cystein wird in Nahrungsmitteln und Pharmaprodukten verwendet.
- An unserem brasilianischen Standort Jandira nahe São Paulo bauen wir derzeit eine Mehrzweckanlage zur Herstellung von Antischaummitteln und funktionellen Siliconölen. Diese Spezialsilicone werden unter anderem in der

Es gilt das gesprochene Wort!

Textil- und Papierindustrie, aber auch für Kosmetikprodukte benötigt. Die Investitionen für den Ausbau liegen bei 7 Millionen Euro.

- Und am Standort Charleston in den USA errichten wir für 150 Millionen US-Dollar eine neue Produktionsanlage für pyrogene Kieselsäuren. Die Bauarbeiten starten im Frühjahr. Im Laufe des ersten Halbjahres 2019 soll die Anlage fertiggestellt sein.

Mit diesen Projekten bedienen wir die steigende Nachfrage in unserem Chemiegeschäft. Sie stärken unsere Marktposition und unterstützen unsere Strategie, bei den Chemieprodukten den Anteil margenstarker Spezialitäten auszubauen.

Unsere Märkte, meine Damen und Herren, wachsen weltweit – besonders aber in Asien. Das zeigt sich auch in unseren Zahlen. Im Geschäftsjahr 2016 hat WACKER zwei Drittel seines Umsatzes mit Kunden außerhalb von Europa erwirtschaftet. Das sind 3,5 Milliarden Euro. Mit einem Anteil von 43 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 mehr als 2,3 Milliarden Euro erwirtschaftet. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von 4 Prozent.

Mehr als die Hälfte unseres Umsatzes in Asien kommt aus China einschließlich Taiwan – rund 1,4 Milliarden Euro. Immer wichtiger für unser Wachstum in Asien werden Indien, Korea und die Länder Südasiens. Zusammengenommen haben wir dort im vergangenen Jahr rund 700 Millionen Euro erwirtschaftet. Das sind fast 6 Prozent mehr als 2015. Steigende Bevölkerungszahlen und eine wachsende Mittelschicht treiben unser Geschäft. In der Region Amerika ist unser Geschäft leicht gewachsen – auf 951 Millionen Euro. Ebenso wie in Europa. Dort lag unser Umsatz 2016 bei 1,9 Milliarden Euro.

Steigende Umsätze in unseren Chemiebereichen und die Inbetriebnahme des neuen Standorts Charleston in Tennessee haben die Beschäftigung im Konzern erhöht. Die Zahl unserer Mitarbeiter ist im vergangenen Jahr gewachsen. Insgesamt hatte WACKER zum 31. Dezember 2016 weltweit rund 17.200

Es gilt das gesprochene Wort!

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind 1,4 Prozent mehr als vor einem Jahr. Davon arbeiten gut 12.100 in Deutschland und knapp 5.100 im Ausland.

Meine Damen und Herren, soweit zur Entwicklung des Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr. Kosteneffizienz ist ein elementarer Bestandteil unserer Strategie. Wir haben dafür ein ständiges Effizienzprogramm in unserer Organisation etabliert. Seit 13 Jahren trägt dieses Programm wesentlich dazu bei, die Kosten in den Produktionsbetrieben und produktionsnahen Serviceeinheiten zu verbessern. Allein im vergangenen Jahr hat uns das rund 160 Millionen Euro gebracht. Die wichtigsten Treiber waren dabei ein niedrigerer spezifischer Energieverbrauch und höhere Produktionsmengen – ohne dass dabei die Kosten proportional gestiegen sind.

Die Resultate zeigen sich in unserer guten operativen Performance – abzulesen an unserer EBITDA-Marge: Rechnet man die Sondererträge heraus, liegt sie bei 20 Prozent. Damit sind wir auf Augenhöhe mit großen Unternehmen der Chemiebranche.

Auch die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns ist solide: Unsere Liquidität beläuft sich auf rund 470 Millionen Euro. Zusätzlich verfügen wir über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien von rund 800 Millionen Euro. Und zum Bilanzstichtag hatten wir 270 Millionen Euro erhaltene Anzahlungen in unseren Büchern. Etwas zurückgegangen ist allerdings unsere Eigenkapitalquote. Sie beläuft sich zum Bilanzstichtag auf rund 35 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. An den guten Ergebnissen wollen wir unsere Aktionäre natürlich beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine Dividende von 2 Euro pro Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 53 Prozent des Jahresüberschusses. Die hohe Ausschüttungsquote steht im Einklang mit unserer neuen Dividendenpolitik. Im Oktober vergangenen Jahres hatten wir festgelegt, dass wir künftig etwa 50 Prozent unseres Jahresergebnisses an die

Es gilt das gesprochene Wort!

Aktionäre geben wollen. Bisher waren es mindestens 25 Prozent. Die neue Zielgröße ist nicht zuletzt auch ein Zeichen unserer Zuversicht für das Jahr 2017 und darüber hinaus.

Meine Damen und Herren, was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr? Um es in einem Satz zu sagen: Ich bin zuversichtlich, dass 2017 ein gutes Jahr für WACKER werden kann. Allerdings sind die Risiken, die sich aus der weltpolitischen Lage für die Konjunktur ergeben, keineswegs zu unterschätzen.

Ich habe es eingangs schon gesagt: Es erfüllt mich mit Sorge, dass Abschottungstendenzen und Handelsbarrieren wieder zunehmend hoffähig werden. Natürlich sind die Details von handelspolitischen Fragen sehr komplex. Aber mir geht es um etwas ganz Grundsätzliches: Eingriffe in den freien Handel sind immer schädlich. Wenn es dort zu Verwerfungen kommt, dann kann das die globalen Wertschöpfungsketten massiv beschädigen. Eine solche Politik schafft nach meiner Überzeugung am Ende nur Verlierer. Der chinesische Präsident Xi hat dafür kürzlich ein sehr treffendes Bild gebraucht: Protektionismus bedeutet, sich in einen dunklen Raum einzuschließen. Sturm und Regen kommen nicht hinein - Sonnenlicht und Luft aber auch nicht.

Beim Thema Handelsschranken, meine Damen und Herren, wissen wir bei WACKER aus eigener Erfahrung sehr genau, wovon wir reden. Ich meine damit die Auseinandersetzungen zwischen der EU und China über den Import von Produkten für die Solarindustrie. Im Jahr 2013 führte die EU Strafzölle auf chinesische Solarmodule ein. Ziel war es, europäische Hersteller vor dem angeblich unfairen Preiswettbewerb aus China zu schützen. Im Ergebnis allerdings war der Schaden dieser Maßnahmen ungleich größer als ihr Nutzen. Die EU hat jetzt entschieden, die Strafzölle auf chinesische Solarzellen und -module im September 2018 auslaufen zu lassen. Ich halte das für einen wichtigen Beitrag, um diesen Handelsstreit beizulegen.

Bei all dem, was ich gerade gesagt habe, sind wir für das laufende Jahr optimistisch. Nach Einschätzung von Konjunktexperten soll die Weltwirtschaft 2017 etwas stärker wachsen als im Jahr zuvor. Die kräftigsten Impulse kommen aus Asien. Aber auch die USA und Europa bleiben auf Wachstumskurs.

Es gilt das gesprochene Wort!

Die für unser Geschäft bedeutenden Branchen werden sich 2017 ebenfalls weitgehend positiv entwickeln. Darum trauen wir uns beim Umsatz prozentual einen etwas höheren Anstieg zu als im Vorjahr. Gegenwind bekommen wir allerdings von den Rohstoffpreisen. Sie ziehen momentan deutlich an. Das könnte sich auf das Ergebnis auswirken. Deshalb planen wir auf vergleichbarer Basis – also ohne Sondererträge – mit einem EBITDA auf dem Niveau des Vorjahres.

Um die Auswirkungen höherer Rohstoffpreise zumindest teilweise abzufedern, setzen wir für unsere Schlüsselrohstoffe schon immer auch auf Eigenproduktion. Zum Beispiel bei Siliciummetall. Unser Standort im norwegischen Holla deckt etwa ein Viertel unseres Jahresbedarfs. Jetzt bauen wir dort für 85 Millionen Euro eine weitere Produktionsanlage. Der Kapazitätsausbau ist die Voraussetzung, um unseren Eigenanteil auch in Zukunft zu halten. Das macht uns unabhängiger von Preisschwankungen an den Rohstoffmärkten und steigert gleichzeitig unsere Versorgungssicherheit.

Für die ersten zwei Monate des Geschäftsjahres ist festzustellen: 2017 ist für WACKER gut angelaufen. Sowohl in der Chemie als auch bei Polysilicon und Siltronic liegen die Zwei-Monats-Umsätze klar über den jeweiligen Vorjahreswerten. Insgesamt werden wir im 1. Quartal voraussichtlich einen Konzernumsatz von etwa 1,4 Milliarden Euro erwirtschaften. Und damit den Wert des 1. Quartals 2016 übertreffen. Zusätzlich zu den höheren Absatzmengen verzeichnen wir zum Teil bessere Preise. Das gilt vor allem für die Halbleiterwafer von Siltronic. Deshalb erwarten wir im 1. Quartal trotz gestiegener Rohstoffkosten auch beim EBITDA ein deutliches Plus.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich unser operatives Geschäft im weiteren Verlauf des Jahres positiv entwickeln wird. Wir erwarten steigende Absatzmengen in allen Geschäftsbereichen. Sowohl in der Chemie als auch im Halbleitergeschäft rechnen wir mit höheren Umsätzen. Das setzt allerdings voraus, dass die Konjunktur so wie prognostiziert auf Wachstumskurs bleibt. Sollten sich die aktuellen Marktbedingungen im Jahresverlauf unverändert fortsetzen, so sehen wir durchaus noch weiteres Aufwärtspotenzial für das EBITDA – über unsere aktuellen Erwartungen hinaus.

Es gilt das gesprochene Wort!

Nun zur Prognose für unsere Geschäftsbereiche. Alle unsere drei Chemiebereiche werden 2017 im Umsatz voraussichtlich weiter zulegen.

Im Bereich Silicones erwarten wir in diesem Jahr ein Umsatzplus im mittleren einstelligen Prozentbereich. Das EBITDA soll bei teilweise steigenden Rohstoffpreisen gegenüber dem Vorjahr leicht zulegen. Getragen wird das Wachstum von allen Geschäftseinheiten und Regionen. Einen besonderen Fokus legt Silicones darauf, die Anlagenauslastung hoch zu halten und den Anteil margenstarker Spezialprodukte am Umsatz zu erhöhen. Dazu zählen in der Medizintechnik beispielsweise spezielle Silicongele für Wundauflagen. In Europa sind wir in diesem Segment mittlerweile führend. In China und Indien wiederum bauen wir unser Angebot an Siliconölen und -emulsionen für Haarwaschmittel und Conditioner aus. Mit einem Warenverkaufswert von über 100 Milliarden Euro ist Asien inzwischen der weltweit größte Absatzmarkt für Kosmetika und Körperpflegeprodukte.

Auch im Bereich Polymers gehen wir von einem Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Vor allem in Amerika erwarten wir, dass sich das starke Wachstum aus dem Vorjahr weiter fortsetzt. Im Fokus stehen bei Polymers nach wie vor Bindemittel für anspruchsvolle Bau- und Beschichtungsanwendungen. Weltweit steigt zum Beispiel der Bedarf an funktionalen Zusätzen für wasserabweisende Baustoffe und Imprägnierungen. Deshalb haben wir spezielle Dispersionen für Beschichtungen entwickelt, die Küchen, Bäder oder Fundamente vor Feuchtigkeit schützen. Nach Einschätzung von Experten wächst dieser Markt in den kommenden drei Jahren mit durchschnittlich 8 Prozent.

Auf der Ergebnisseite erwartet Polymers kräftigen Gegenwind aus steigenden Rohstoffpreisen. Aus diesem Grund gehen wir davon aus, dass das EBITDA des Bereichs gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgehen wird. Unsere Zielmarge für die Chemiebereiche, die bei 16 Prozent liegt, wird Polymers aber voraussichtlich übertreffen.

Ein Umsatzplus im niedrigen einstelligen Prozentbereich erwarten wir 2017 für Biosolutions. Das Wachstum kommt vor allem aus den Anwendungsfeldern Pharma und Agro. Weiteres Potenzial verspricht der Markt für Lebensmittel mit einem positiven Gesundheitseffekt. Hier liegt das Wachstum bei fast 8 Prozent pro

Es gilt das gesprochene Wort!

Jahr. Biosolutions will von diesem Wachstum profitieren, zum Beispiel mit naturidentischem Hydroxytyrosol für die Herz-Kreislauf-Gesundheit. Beim Ergebnis wirken sich die Integrationskosten für den neuen Standort in Spanien aus. Das EBITDA von Biosolutions wird deshalb deutlich unter Vorjahr liegen.

Nach wie vor wachstumsstark entwickelt sich die Photovoltaik. In der Solarindustrie gibt es zwar noch immer Überkapazitäten. Und die Weltmarktpreise für Solarmodule sind im Laufe des letzten Jahres gesunken – teilweise um bis zu 30 Prozent. Aber: Die niedrigeren Preise haben die Photovoltaik gegenüber anderen Energieträgern noch wettbewerbsfähiger gemacht. Das führt dazu, dass der Markt weiter wächst. Die weltweit neu installierte Leistung wird in diesem Jahr nach unserer Einschätzung zwischen 75 und 85 Gigawatt liegen. China wird auch 2017 der weltweit größte und wichtigste Markt bleiben. Zu den Ländern mit hohem Zubau gehören auch die USA, Indien und Japan.

Wir selbst profitieren vom weiteren Wachstum der Photovoltaik in unserem Polysiliciumgeschäft. WACKER ist hier nicht nur Kosten- und Qualitätsführer, sondern auch führend nach verkauften Absatzmengen. Wir haben uns diese Position hart erarbeitet: Durch jahrzehntelange Erfahrung und Praxis in der Polysiliciumherstellung. Durch unsere nie nachlassenden Anstrengungen, alle Prozesse immer wieder noch besser und noch effizienter zu machen. Und durch unser Investitionsprogramm, das wir seit der Jahrtausendwende mit großer Beharrlichkeit umgesetzt und jetzt erfolgreich zum Abschluss gebracht haben.

An unserem neuen Polysiliciumstandort Charleston in Tennessee sind seit dem Herbst vergangenen Jahres alle Anlagenteile in Betrieb. Inzwischen läuft die Produktion nahe an der Nennkapazität von gut 20.000 Jahrestonnen.

Bemerkenswert ist aus meiner Sicht, dass der Ramp dieser hochkomplexen Anlage weitestgehend reibungslos verlaufen ist. Die Qualität unseres Polysiliciums „Made in USA“ war von Anfang an erstklassig. Bei solchen Großprojekten ist ein derart glatter Hochlauf alles andere als selbstverständlich. Ich glaube nicht, dass es übertrieben ist, wenn ich sage: Wir haben für solche schwierigen Jobs die wohl erfahrensten und kompetentesten Experten an Bord, die es in unserer Industrie gibt. Sie sind die Garanten für unsere führende Position in puncto Qualität und Kosten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Charleston gibt uns nicht nur die notwendigen Kapazitäten, um die steigende Nachfrage nach unserem Polysilicium in den kommenden Jahren zu bedienen. Er ist für uns die Grundlage für einen voll integrierten Produktionsstandort im zweitgrößten Chemiemarkt der Welt. Für unsere globale Präsenz und unser weiteres Wachstum ist das von großer Bedeutung. Ein konkreter Schritt in diese Richtung ist die neue Produktionsanlage für pyrogene Kieselsäuren, die wir jetzt in Charleston errichten. Ich hatte ja vorhin schon über dieses Projekt gesprochen.

Die Absatzmengen in unserem Polysiliciumgeschäft werden 2017 weiter wachsen. Der Umsatz wird aber wohl auf dem Niveau von 2016 bleiben. Der Grund dafür sind die im Vergleich zum Vorjahr insgesamt niedrigeren Durchschnittspreise, die wir erwarten. Das EBITDA dagegen wird – bereinigt um Sondererträge – voraussichtlich etwas höher ausfallen als im Vorjahr. Zugute kommt uns dabei der Trend zu besonders hochwertigem Polysilicium für monokristalline Solarzellen mit hohem Wirkungsgrad. Dieses qualitativ anspruchsvolle Material, wie wir es liefern, erzielt bessere Preise.

Ein richtig gutes Jahr hat Siltronic vor sich. Hier soll der Umsatz um einen hohen einstelligen Prozentsatz wachsen. Siltronic erwartet, dass der Umsatz im laufenden Geschäftsjahr bei mindestens einer Milliarde Euro liegen wird. Verantwortlich dafür sind steigende Absatzmengen und höhere Preise. Noch deutlich stärker zulegen soll das EBITDA. Siltronic rechnet mit einer EBITDA-Marge von mindestens 20 Prozent – möglicherweise noch deutlich darüber hinaus. Zusätzlich zum höheren Umsatz kommen hier die laufenden Kostensenkungsprogramme zum Tragen. Siltronic erwartet für 2017 Einsparungen von 20 bis 25 Millionen Euro. Außerdem werden sich die Kosten für die Währungssicherung mit etwa 10 Millionen Euro voraussichtlich halbieren.

Zusammengefasst heißt das:

- Der Konzernumsatz wird voraussichtlich um einen mittleren einstelligen Prozentwert steigen.
- Das EBITDA soll bereinigt um Sondererträge auf dem Niveau des Vorjahres liegen. Und wie schon gesagt: Weiteres Aufwärtspotenzial für das EBITDA ist vorhanden, wenn sich die aktuellen Marktbedingungen im Jahresverlauf unverändert fortsetzen.

Es gilt das gesprochene Wort!

- Die EBITDA-Marge wird im Vergleich zum Vorjahr etwas niedriger ausfallen. Der Grund dafür sind die in der Summe niedrigeren Preise für unsere Produkte und die steigenden Rohstoffpreise.
- Der Netto-Cashflow wird mit rund 400 Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahres liegen.
- Unsere Investitionen werden leicht steigen. Sie werden in diesem Jahr bei 450 Millionen Euro liegen – und damit erneut deutlich unter den Abschreibungen.
- Die Nettofinanzschulden werden weiter sinken und deutlich niedriger sein als 2016.
- Und den Konzernjahresüberschuss erwarten wir auf Vorjahresniveau.

Meine Damen und Herren,

WACKER hat in den vergangenen 15 Jahren eine ambitionierte Investitions- und Internationalisierungsoffensive gefahren. Wir haben dafür viel Geld in die Hand genommen. Jetzt befindet sich das Unternehmen in einer neuen Etappe seiner Ausrichtung. In den nächsten Jahren wollen wir die Früchte dieser umfangreichen Aussaat ernten. Die wichtigsten Eckpunkte unserer Strategie lauten:

- Unsere Investitionen liegen bis zum Jahr 2020 unter den Abschreibungen. Wir investieren in Produktionsanlagen für Zwischen- und Fertigprodukte. Damit schöpfen wir das Wachstumspotenzial in den einzelnen Regionen aus.
- Mit den neuen Kapazitäten wollen wir stärker wachsen als der Durchschnitt der Chemieindustrie. Produktinnovationen und ein höherer Anteil an Spezialprodukten sollen dieses Wachstum sichern.
- Das Thema Nachhaltigkeit in sämtlichen Geschäftsprozessen hat bei WACKER seit jeher einen hohen Stellenwert. Wir wollen es jetzt durch weitere Maßnahmen noch verstärken – angefangen beim optimierten Rohstoffeinsatz über eine höhere Prozesseffizienz bis hin zur Entwicklung nachhaltiger Produkte, die dafür sorgen, den CO₂-Ausstoß zu senken. Beispiele dafür sind unsere Polymerprodukte für Wärmedämmverbundsysteme oder unser Polysilicium als Grundlage für die Nutzung der Sonnenenergie.

Es gilt das gesprochene Wort!

- Der Fokus in unserem operativen Geschäft liegt auf einer hohen Profitabilität. Für die Chemiebereiche streben wir beim EBITDA eine Zielmarge von über 16 Prozent an. Für unser Polysiliciumgeschäft liegt die Zielmarge bei über 30 Prozent.
- Geringere Investitionen, weiteres Wachstum, Kostenverbesserungen und eine hohe Profitabilität des operativen Geschäfts sorgen für einen kontinuierlich positiven Netto-Cashflow. Dadurch stärken wir die Finanzkraft des Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

WACKER ist in einer sehr guten Verfassung. Das gilt für Siltronic. Das gilt für unser Polysiliciumgeschäft. Und das gilt auch und gerade für unsere Chemiebereiche. Unser Chemiegeschäft ist in den vergangenen Jahren nicht nur spürbar gewachsen. Vor allem seine Ertragskraft hat stark zugelegt. Es steht heute für über 60 Prozent des Konzernumsatzes und des bereinigten EBITDA. Zum Vergleich: Im Jahr 2010 lag der Anteil des Chemiegeschäfts am Umsatz bei 53 Prozent und am EBITDA bei 32 Prozent.

Gleichzeitig haben wir unsere Wettbewerbspositionen gefestigt und weiter ausgebaut: Bei Dispersionen und Dispersionspulvern auf Vinylacetat-Ethylen-Basis sind wir Weltmarktführer. Unser Bereich Silicones nimmt die Top-2-Position unter den größten Siliconherstellern der Welt ein. Und das Geschäft von Biosolutions haben wir mit gezielten strategischen Akquisitionen in Wachstumsfeldern ergänzt und abgerundet.

WACKER mit seiner Vielzahl an Qualitätsprodukten sorgt dafür, dass die Menschen überall auf der Welt ihren Alltag leichter, bequemer und einfacher gestalten können. Die Chancen, die sich uns dadurch bieten, werden wir auch in Zukunft nach Kräften nutzen.

So viel, meine Damen und Herren, von meiner Seite. Meine Kollegen und ich freuen uns auf Ihre Fragen.

Ich danke Ihnen.

Es gilt das gesprochene Wort!