



Sperrfrist 15. März 2022, 10:30 Uhr

**Bilanzpressekonferenz  
zum Geschäftsjahr 2021**

Rede von  
Dr. Christian Hartel,  
Vorsitzender des Vorstands,  
Wacker Chemie AG, München

am 15. März 2022  
in München

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine Damen und Herren! Auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

2021 war das zweite Jahr in Folge in dem die Corona-Pandemie die gesamte Wirtschaft außerordentlich gefordert hat. WACKER ist wirtschaftlich gut durch diese Zeit gekommen, besser als erwartet. 2021 war für WACKER ein Rekordjahr.

Beim Konzernumsatz sind wir in eine neue Dimension vorgedrungen: Zum ersten Mal haben wir die Marke von sechs Milliarden Euro übersprungen. Der Zuwachs kommt aus einem starken organischen Wachstum über alle vier Geschäftsbereiche hinweg. Das EBITDA hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt – auf über 1,5 Milliarden Euro. Und das, obwohl die Rohstoffpreise kräftig gestiegen sind.

Zu erreichen ist ein solcher Erfolg nur gemeinsam, in einem starken Team. Dass wir unsere Produktion und unser Geschäft seit Beginn der Pandemie immer am Laufen halten konnten, weltweit an allen Standorten, flexibel und diszipliniert, das ist das Verdienst unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ich persönlich bin stolz darauf, wie wir als WACKER-Mannschaft diese schwierige Situation gemeistert haben. Dafür sage ich jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter, auch im Namen meiner Vorstandskollegen: Herzlichen Dank!

Danken möchte ich auch all unseren Kunden und unseren Lieferanten - für die partnerschaftliche Zusammenarbeit und auch für ihr Verständnis. Gerade im Hinblick auf Lieferengpässe, Materialknappheit und Logistikprobleme war das vergangene Jahr nicht immer einfach. Wir wissen: Das Vertrauen unserer Kunden ist der Schlüssel für unseren dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg.

Die Pandemie ist noch nicht zu Ende. Und auch dann, wenn Corona und seine Auswirkungen einmal überwunden sein werden, bleibt das Umfeld für die Wirtschaft herausfordernd. Wir sehen das schon seit einiger Zeit – an den stark gestiegenen Preisen für Rohstoffe und Energie, an anhaltenden Lieferengpässen und an höheren Inflationsraten. Durch den Krieg in der Ukraine und seine Folgen

Es gilt das gesprochene Wort!

hat sich dieser Trend in den letzten Wochen nochmals verschärft und beschleunigt.

Volatilität wird auch in Zukunft unser ständiger Begleiter sein. Für uns als Unternehmen kommt es daher darauf an, uns so aufzustellen, dass wir mit solchen Herausforderungen umgehen und sie abfedern können. Das Stichwort heißt Resilienz. Daran permanent zu arbeiten, das ist und bleibt eine Daueraufgabe - und ein Erfolgsgarant.

Meine Damen und Herren,

wir gehen mit Zuversicht ins neue Geschäftsjahr. Wir wollen unseren Umsatz weiter steigern und beim EBITDA an die Größenordnung des Vorjahres herankommen – trotz deutlich höherer Kosten für Energie und Rohstoffe.

Dazu später mehr. Zunächst aber will ich auf die Zahlen und Fakten zum abgelaufenen Geschäftsjahr im Einzelnen eingehen.

Nach der pandemiebedingten Rezession 2020 ist die Weltwirtschaft im vergangenen Jahr wieder gewachsen. Alle Regionen haben deutlich zugelegt. Besonders stark war der Aufschwung in Asien. Aber auch in den USA und in Europa ist das Bruttoinlandsprodukt kräftig gewachsen. In der Summe lag das Plus weltweit bei knapp 6 Prozent.

WACKER hat unter diesen Rahmenbedingungen 2021 einen Konzernumsatz von 6,2 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das sind 32 Prozent mehr als im Vorjahr. Ausschlaggebend für diesen kräftigen Anstieg waren bessere Preise und höhere Absatzmengen. In allen Geschäftsbereichen war die Nachfrage unserer Kunden über das ganze Jahr hinweg anhaltend hoch. Währungsveränderungen haben die Umsatzentwicklung dagegen etwas gebremst.

Das EBITDA, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Es belief sich auf 1,5 Milliarden Euro. Das entspricht einer EBITDA-Marge von rund 25 Prozent.

Es gilt das gesprochene Wort!

Hinter dem deutlichen Ergebniszuwachs stehen zwei gegenläufige Entwicklungen.

Einerseits haben zusätzlich zu den höheren Preisen und Absatzmengen auch erhebliche Kosteneinsparungen unsere Ertragskraft gestärkt. Allein durch unser Effizienzprogramm „Zukunft gestalten“ haben wir 2021 rund 160 Millionen Euro eingespart. Hinzu kommen die laufenden Kostensenkungsprogramme in unseren Geschäftsbereichen.

Andererseits haben sich aber die höheren Preise für Rohstoffe und Energie negativ ausgewirkt. Sie haben uns im vergangenen Jahr im EBITDA rund 500 Millionen Euro gekostet.

Das EBIT, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, summiert sich auf gut 1,1 Milliarden Euro. Hier wirkt sich vor allem der deutliche Anstieg des EBITDA bei nahezu unveränderten Abschreibungen aus. Diese lagen wie schon im Vorjahr auch 2021 bei rund 400 Millionen Euro.

Unser Jahresergebnis hat sich mehr als vervierfacht. Wir weisen für 2021 einen Gewinn in Höhe von 828 Millionen Euro aus.

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, dass wir rund 50 Prozent des Nettoergebnisses an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausschütten. Vorstand und Aufsichtsrat werden daher der Hauptversammlung eine Dividende von 8 Euro je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von fast 400 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

ich habe es eingangs schon gesagt: Alle unsere Geschäftsbereiche haben im vergangenen Jahr ihre Umsätze deutlich gesteigert. Ganz besonders gilt das für unser Polysiliciumgeschäft. Dort hat sich der Umsatz binnen Jahresfrist fast verdoppelt. Aber auch unsere anderen Geschäftsbereiche verzeichnen prozentual zweistellige Zuwachsraten.

Unser größter Geschäftsbereich Silicones erzielte einen Jahresumsatz von 2,6 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von 16 Prozent. Noch wesentlich stärker zugelegt

Es gilt das gesprochene Wort!

hat das Ergebnis. Das EBITDA stieg um 43 Prozent auf 553 Millionen Euro. Ausschlaggebend für diesen kräftigen Anstieg waren bessere Preise und die sehr hohe Nachfrage. Im Siliconegeschäft fokussieren wir uns schon seit mehreren Jahren ganz gezielt auf margenstarke Spezialitäten. Diese klare Strategie zahlt sich immer mehr aus.

Gut entwickelt hat sich auch das Geschäft mit unseren Polymerprodukten. Die Nachfrage aus der Bauindustrie und für polymere Bindsysteme, wie etwa Klebstoffe, war weltweit ungebrochen hoch. Der Geschäftsbereich Polymers hat 2021 einen Umsatz von rund 1,7 Milliarden Euro erwirtschaftet – 29 Prozent mehr als im Vorjahr. Deutlich höhere Preise und höhere Absatzmengen waren hier die wesentlichen Treiber. Das EBITDA belief sich auf rund 250 Millionen Euro. Das bedeutet: Trotz der stark gestiegenen Rohstoffkosten haben wir nahezu das hohe Niveau des Vorjahres erreicht.

Der Geschäftsbereich Biosolutions konnte 2021 sowohl seinen Umsatz als auch das Ergebnis steigern. Der Umsatz wuchs um 20 Prozent auf rund 300 Millionen Euro. Maßgeblich für den Anstieg waren bessere Preise sowie höhere Absatzmengen bei biopharmazeutischen Produkten und bei Cyclodextrinen. Das EBITDA lag mit 39 Millionen Euro leicht über dem Vorjahr. Integrationskosten für unseren neuen Standort in San Diego haben die Ergebnisentwicklung gebremst.

Einen regelrechten Umsatz- und Ergebnissprung verzeichnen wir in unserem Polysiliciumgeschäft. Dafür gibt es mehrere Gründe: Erstens - deutlich höhere Preise, vor allem für Solarsilicium. Zweitens - höhere Absatzmengen, bei Polysilicium für Halbleiteranwendungen ebenso wie bei besonders hochwertigem Material für die Solarindustrie. Und drittens - wir haben weiter an unseren Kosten gearbeitet.

Auf das Gesamtjahr gesehen hat der Geschäftsbereich Polysilicon einen Umsatz von 1,5 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das ist ein Plus von 93 Prozent. Noch wesentlich stärker hat das EBITDA zugelegt. Es summierte sich im vergangenen Jahr auf rund 660 Millionen Euro nach 5 Millionen Euro im Vorjahr. Vor allem die

stark gestiegenen Polysiliciumpreise im Solarbereich sind der Grund für diesen Zuwachs.

So viel, meine Damen und Herren, zur Entwicklung unserer Geschäftsbereiche. Ich komme zurück zum Konzernabschluss mit den wichtigsten Eckdaten der Kapitalflussrechnung. Auch hier spiegelt sich das extrem starke Geschäftsjahr wider.

Unser Netto-Cashflow summiert sich 2021 auf rund 760 Millionen Euro. Damit liegen wir nochmals um 9 Prozent über dem ohnehin schon starken Vorjahreswert. Dieser Anstieg ist umso bemerkenswerter, als wir gleichzeitig unser Investitionsbudget kräftig aufgestockt haben. Die Investitionen lagen mit über 340 Millionen Euro um mehr als 50 Prozent über Vorjahr. Hinzu kommt: Wir haben aus dem laufenden Cashflow 250 Millionen Euro in eine Treuhandgesellschaft zur Finanzierung unserer Pensionszusagen eingezahlt. Ich komme später darauf noch ausführlicher zu sprechen.

Durch den hohen Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft weisen wir für das Geschäftsjahr 2021 ein Nettofinanzvermögen in dreistelliger Millionenhöhe aus. Es lag zum 31. Dezember bei mehr als einer halben Milliarde Euro.

Im Mittelpunkt unserer Investitionstätigkeit standen 2021 mehrere Projekte im In- und Ausland.

An unserem chinesischen Polymerstandort Nanjing errichten wir einen neuen Reaktor für Dispersionen und einen Sprühtrockner für Dispersionspulver. Die Inbetriebnahme des Dispersionsreaktors ist für die zweite Jahreshälfte geplant. Der Sprühtrockner soll 2023 die Produktion aufnehmen.

In Amsterdam wiederum haben wir in den Aufbau von Kapazitäten für die Herstellung von Impfstoffen investiert. Und außerdem in Anlagen zur Produktion von Biopharmazeutika.

In unserem Silicongeschäft gingen Investitionen in eine Reihe kleiner und mittelgroßer Projekte für Zwischen- und Endprodukte für margenstarke Spezialitäten. Außerdem auch in Infrastrukturmaßnahmen an unseren vollintegrierten Verbundstandorten in Burghausen und Nünchritz.

Alle diese Investitionen dienen dazu, den großen Bedarf unserer Kunden zu bedienen. Das vergangene Jahr hat deutlich gezeigt: Trotz der Pandemie - die Nachfrage nach vielen unserer Produkte ist enorm.

Meine Damen und Herren,  
unser Geschäft ist sehr international ausgerichtet. 85 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir außerhalb von Deutschland und gut 60 Prozent außerhalb von Europa.

Wegen der starken Nachfrage ist unser Umsatz 2021 in allen Regionen deutlich gewachsen. Am stärksten war das Plus in Asien. Dort haben wir 2,6 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das sind 56 Prozent mehr als im Vorjahr. In Europa erhöhte sich der Umsatz um 23 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro. Auch unser Geschäft in Amerika ist gewachsen. Dort stieg der Umsatz auf knapp 900 Millionen Euro – ein Plus von 8 Prozent.

Die Zahl unserer Mitarbeiter ist im vergangenen Jahr leicht gewachsen. Insgesamt hat WACKER jetzt etwa 14.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Davon arbeiten 10.000 in Deutschland und 4.400 im Ausland.

Meine Damen und Herren,  
wie gut das Geschäftsjahr 2021 für WACKER gelaufen ist, zeigt auch der Blick auf unsere Bilanz. Unsere Bilanzsumme ist im Jahresvergleich um 17 Prozent gewachsen – auf 8,1 Milliarden Euro.

Am stärksten verändert hat sich die Liquidität. Wegen des hohen Mittelzuflusses aus dem operativen Geschäft weisen wir zum 31. Dezember 2021 liquide Mittel in Höhe von knapp 2 Milliarden Euro aus.

Es gilt das gesprochene Wort!

Auf der Passivseite hat sich das Eigenkapital stark erhöht – auf 3,1 Milliarden Euro. Unsere Eigenkapitalquote liegt jetzt bei 38 Prozent. Dieser Anstieg hat zwei Hauptursachen: Zum einen unser gutes Jahresergebnis. Es hat die Gewinnrücklagen um fast 830 Millionen Euro erhöht. Und zum anderen sind unsere Pensionsrückstellungen deutlich gesunken.

Sie alle wissen: In den vergangenen Jahren sind die Pensionsverpflichtungen immer weiter gestiegen - nicht nur bei WACKER, sondern auch in vielen anderen Unternehmen. Die Ursache dafür ist klar: die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Die Pensionskassen können unter diesen Bedingungen die Renditen, die notwendig sind, um die Pensionsverpflichtungen zu bedienen, nicht mehr aus eigener Kraft erwirtschaften. Das hat dazu geführt, dass wir in den letzten Jahren immer wieder hohe Sonderzahlungen an die Pensionskasse leisten mussten.

Aus diesem Grund arbeiten wir schon seit geraumer Zeit daran, unser System der betrieblichen Altersversorgung grundlegend zu reformieren. Im vergangenen Jahr sind wir hier einen großen Schritt weitergekommen. Mit den Arbeitnehmervertretungen haben wir uns auf wichtige Eckpunkte geeinigt. Von diesem Jahr an wollen wir Beschäftigten, die wir in Deutschland neu einstellen, eine betriebliche Altersvorsorge in Form von Direktzusagen auf Kapitalbasis anbieten. Wir sichern die erworbenen Ansprüche über eine Treuhandgesellschaft ab, die ihr Vermögen ausschließlich dazu verwendet, die Pensionsverpflichtungen zu finanzieren. Die gute Finanzlage haben wir dazu genutzt, 250 Millionen Euro in ein solches CTA einzuzahlen. Das hat bereits jetzt unsere Pensionsrückstellungen verringert. Und wir rechnen auch in Zukunft mit weiteren Entlastungen für unsere Bilanz.

Meine Damen und Herren,  
was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr?

Auch wenn wegen des Kriegs in der Ukraine und wegen der Pandemie erhebliche Risiken für die Weltwirtschaft bestehen: Wir gehen weiter mit Zuversicht ins Jahr 2022.

Es gilt das gesprochene Wort!



Konjunkturforscher gehen in ihren Prognosen davon aus, dass die weltweite Wirtschaftsleistung wachsen wird. Am stärksten soll der Aufschwung in den asiatischen Ländern sein. Aber auch Europa und die USA können mit einem soliden Wachstum rechnen.

Natürlich gibt es weiterhin große Unsicherheiten. Neben Corona sind es in erster Linie der Krieg in der Ukraine und seine Folgen, außerdem die rapide steigende Schuldenlast in vielen Ländern als Folge von Konjunkturprogrammen und die hohen Inflationsraten und damit verbunden das mögliche Ende der lockeren Geldpolitik der Notenbanken. Inwieweit diese Faktoren die wirtschaftliche Entwicklung negativ beeinflussen, lässt sich zur Zeit nicht verlässlich abschätzen. Ganz besonders gilt das für die Auswirkungen des Ukraine-Konflikts.

Bislang entwickelt sich unser Geschäft weiter dynamisch. In allen unseren Geschäftsbereichen ist die Nachfrage hoch. Der Konzernumsatz der ersten beiden Monate liegt deutlich über Vorjahr, ebenso das EBITDA. Insgesamt werden wir im 1. Quartal voraussichtlich einen Konzernumsatz von rund 2 Milliarden Euro erwirtschaften. Auch beim EBITDA rechnen wir für das 1. Quartal mit einem deutlichen Anstieg. Positiv wirken hier vor allem die höheren Preise für unsere Produkte sowie die hohe Nachfrage unserer Kunden. Zusätzlich hilft uns, dass wir gegenwärtig in unserer Produktion zum Teil noch Rohstoffe und Energie einsetzen, die wir schon 2021 zu vergleichsweise günstigen Preisen eingekauft haben.

Das wird sich im weiteren Jahresverlauf ändern. Viele unserer Schlüsselrohstoffe haben sich in den letzten Monaten enorm verteuert. Wir rechnen im Gesamtjahr mit einer Ergebnisbelastung von rund einer Milliarde Euro aus höheren Preisen für Rohstoffe und Energie. Wichtig ist aber: Diese Mehrkosten wollen wir zu einem wesentlichen Teil über Preiserhöhungen weitergeben.

Gerade die exorbitant gestiegenen Strompreise in Deutschland machen uns Sorgen. Unsere Produktion ist sehr energieintensiv. Deshalb setzen wir uns seit Jahren für einen international wettbewerbsfähigen Industriestrompreis ein, der bei etwa 4 Cent pro Kilowattstunde liegen muss.

Es gilt das gesprochene Wort!

Unsere Prozesse zählen zu den effizientesten weltweit – und damit auch zu den ressourcenschonendsten. Allerdings müssen wir mit einem Strompreis kalkulieren, der um ein Mehrfaches über dem liegt, was unsere Wettbewerber im Ausland bezahlen. Allein mit höherer Effizienz ist das nicht aufzufangen – zumal wir bei der Effizienz unserer Prozesse ohnehin schon zu den Spitzenreitern weltweit zählen.

Die Strompreissteigerungen der letzten Monate zeigen, wie wichtig ein international wettbewerbsfähiger Industriestrompreis ist – gerade für so stark exportorientierte Branchen wie die Chemie. Das heißt auch: Die erneuerbaren Energien hierzulande müssen massiv und rasch ausgebaut werden. Denn nur dann steht ausreichend grüner Strom zu wettbewerbsfähigen Preisen zur Verfügung, den wir für die Defossilisierung unserer Produktion zwingend brauchen. Wenn wir unsere leistungsstarke Industrie erhalten wollen, muss die Politik hier mehr tun als in der Vergangenheit.

Die neue Bundesregierung hat hier die richtigen Signale gesetzt. Doch am Ende zählt natürlich immer die Umsetzung. Wir jedenfalls stehen bereit, den Weg in die Klimaneutralität konsequent mitzugehen.

Sorgen bereiten uns natürlich auch die Entwicklungen in Osteuropa. Welche Folgen sich politisch und wirtschaftlich aus dem Überfall Russlands auf die Ukraine noch ergeben werden, ist heute überhaupt nicht verlässlich abzuschätzen. Tatsache ist: Die Gas- und Strompreise sind bereits jetzt massiv gestiegen.

Für WACKER kann ich sagen: Das größte Risiko sehen wir in möglicherweise massiven und länger anhaltenden Einschränkungen bei der Gasversorgung in Deutschland. Die direkten Folgen auf der Absatzseite sind dagegen gering. Alle GUS-Staaten zusammen stehen für weniger als 2 Prozent des Konzernumsatzes.

Insgesamt gehen wir aber davon aus, dass sich unser Chemiegeschäft im weiteren Jahresverlauf gut entwickeln wird. Wir erwarten hier deutlich höhere Preise, steigende Absatzmengen und positive Produktmixeffekte.

Es gilt das gesprochene Wort!

Im Polysiliciumgeschäft rechnen wir ebenfalls mit höheren Preisen und einem besseren Produktmix. Die Absatzmengen werden allerdings voraussichtlich unter Vorjahr liegen, da wir nicht mehr über größere Lagerbestände verfügen, aus denen wir zusätzlich zur laufenden Produktion verkaufen könnten.

Was erwarten wir im Einzelnen für unsere Geschäftsbereiche?

Der Umsatz im Bereich Silicones wird 2022 voraussichtlich in der Größenordnung von 3 Milliarden Euro liegen. Die EBITDA-Marge erwarten wir auf dem Niveau des Vorjahres. Das Umsatzwachstum wird getragen von höheren Durchschnittspreisen, mit denen wir die höheren Kosten für Energie, Rohstoffe und Logistik kompensieren wollen, sowie von steigenden Mengen bei Spezialanwendungen.

So entwickeln wir zum Beispiel gemeinsam mit Autoherstellern vernetzte Siliconfolien zur Auskleidung von Brennstoffzellen. Vielversprechend sind auch unsere siliconbasierten Wärmeträgeröle für die Solarthermie. Mit solchen Ölen lassen sich Parabolrinnen-Kraftwerke mit höheren Temperaturen und damit deutlich effizienter betreiben als mit organischen Medien. Das sind jetzt nur zwei Beispiele von hunderten, die ich Ihnen geben könnte. Denn Silicone sind wahre Multitalente, weil sich ihre Eigenschaften maßgeschneidert anpassen lassen. Entsprechend vielfältig sind die Anwendungen, in denen sie zum Einsatz kommen.

Positiv wirkt sich außerdem unsere 60-prozentige Beteiligung am chinesischen Spezialsilanhersteller SICO Performance Material aus, die wir im Herbst vergangenen Jahres erworben haben. SICO ist in China ein führender Hersteller von organofunktionellen Silanen. Diese Silane sind eine wichtige Komponente in hochleistungsfähigen Kleb- und Dichtstoffen, Beschichtungen und Kompositwerkstoffen. Mit unserer Beteiligung an SICO bauen wir unser Angebot hochwertiger Spezialprodukte in Asien weiter aus und rücken näher an unsere Kunden in diesen stark wachsenden Abnehmermärkten heran.

Im Bereich Polymers gehen wir von einem Umsatzanstieg auf etwa 2 Milliarden Euro aus. Getragen wird das Wachstum von höheren Absatzmengen. Die Preise

Es gilt das gesprochene Wort!

für Dispersionen und Dispersionspulver werden über dem Vorjahr liegen, um die Steigerungen bei Rohstoff- und Energiepreisen auszugleichen. Die EBITDA-Marge erwarten wir auf dem Niveau des Vorjahres.

Polymers setzt weiterhin auf den Einsatz polymerer Bindemittel für anspruchsvolle Bau-, Beschichtungs- und Verklebungsanwendungen. Dabei steigt die Nachfrage der Kunden nach umweltfreundlichen und nachhaltigen Lösungen. Wir entwickeln entsprechende Produktlinien und nutzen diese Marktchancen.

Ein Beispiel dafür sind biozidfreie Pulverfarben. Sie werden erst unmittelbar vor dem Auftragen auf die Wand mit Wasser gemischt. Die Vorteile: Biozide zur Haltbarmachung sind nicht notwendig. Außerdem lässt sich die Menge der angerührten Farbe genau dem Bedarf anpassen. Und das wiederum bedeutet: Weniger Abfall durch Restmengen. Sie sehen auch hier: Nachhaltigkeit ist für uns Teil unseres Geschäftsmodells.

Im Geschäftsbereich Biosolutions erwarten wir einen Umsatzanstieg im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Das Wachstum kommt aus dem Geschäft mit biotechnologisch hergestellten Produkten, besonders mit Biopharmazeutika. Das EBITDA wird leicht unter dem Vorjahr liegen. Unter anderem bremsen höhere Aufwendungen für Digitalisierung im Biopharma-Bereich die Ergebnisentwicklung.

Biosolutions profitiert von Wachstumspotenzialen auf dem Pharma- und Lebensmittelmarkt. Als Auftragshersteller für Biopharmazeutika bedienen wir die steigende Nachfrage aus unseren Produktionsstandorten in Jena, Halle, Amsterdam und San Diego.

Am Standort Amsterdam stellen wir unter anderem Pharmaproteine und Impfstoffe her. Dort investieren wir aktuell in neue Produktionsanlagen. An unserem Standort San Diego, den wir im vergangenen Jahr erworben haben, stellen wir Plasmid-DNA her. pDNA ist die Basis für innovative Therapeutika wie etwa nukleinsäurebasierte Gentherapien, mRNA-Wirkstoffe und virale Vektoren.

Auf dem Lebensmittelmarkt folgen wir dem Trend „gesunde Ernährung“ - unter anderem mit der Produktion von funktionellen Inhaltsstoffen, die den Kreislauf unterstützen und die Herzgesundheit fördern. Außerdem entwickeln wir Medienproteine, die künftig bei der Herstellung von Zellkulturfleisch eingesetzt werden sollen.

Im Geschäftsbereich Polysilicon erwarten wir 2022 einen Umsatz von etwa 1,6 Milliarden Euro. Ausschlaggebend dafür sind höhere Durchschnittspreise sowie ein weiter verbesserter Produktmix. Das EBITDA wird voraussichtlich zwischen 330 und 500 Millionen Euro liegen.

Wir haben für unser Polysiliciumgeschäft eine klare Strategie. Unser Fokus liegt erstens darauf, unsere Mengen bei Kunden aus der Halbleiterindustrie weiter auszubauen. Schon heute basiert fast jeder zweite Computerchip, der weltweit verbaut wird, auf Polysilicium von WACKER. Zweitens setzen wir bei Polysilicium für Solaranwendungen auf besonders hochwertiges Material für monokristalline Solarzellen mit hohem Wirkungsgrad. Auch in diesem Segment zählen wir zu den führenden Anbietern weltweit.

Sowohl bei Polysilicium für Halbleiteranwendungen als auch bei hochwertigem Solarmaterial erwarten wir mittelfristig weiteres Wachstum. Treiber sind hier die Megatrends Digitalisierung, Klimaschutz und erneuerbare Energie.

Zusammengefasst heißt das: Der Konzernumsatz wird voraussichtlich in der Größenordnung von 7 Milliarden Euro liegen. Das EBITDA erwarten wir zwischen 1,2 und 1,5 Milliarden Euro – und damit am oberen Ende sogar in der Nähe des Rekordergebnisses von 2021. Die EBITDA-Marge wird deutlich niedriger sein als im Vorjahr. Das gilt auch für den Netto-Cashflow, unser Nettofinanzvermögen und den Konzernjahresüberschuss. Im Ergebnis machen sich die stark gestiegenen Preise für Rohstoffe und Energie bemerkbar, und im Cashflow zusätzlich unsere höheren Investitionen. Sie liegen zwischen 550 und 600 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

Es gilt das gesprochene Wort!

so viel zu unseren Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr. Insgesamt kann man sagen: WACKER hat die Herausforderungen der Pandemie gut gemeistert. Nach dem Umsatzrückgang im Jahr 2020 liegen wir wieder auf einem soliden Wachstumskurs.

Sehr geholfen hat uns auch unser Effizienzprogramm „Zukunft gestalten“. Sie erinnern sich: Seit Ende 2019 arbeiten wir an einem Maßnahmenpaket, um WACKER zukunftssicher aufzustellen. Es geht dabei um drei Dinge: Wir stärken unsere Kundenorientierung durch eine Weiterentwicklung der regionalen Aufstellung. Wir machen unser Unternehmen schlanker, schneller und flexibler. Und wir sparen signifikant Kosten ein.

2021 hat uns „Zukunft gestalten“ bereits Einsparungen von rund 160 Millionen Euro gebracht. In diesem Jahr wollen wir mehr als 200 Millionen Euro einsparen und das Programm abschließen. Von 2023 an rechnen wir dann mit jährlichen Einsparungen von rund 250 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,  
wir richten jetzt unseren Blick nach vorn und schlagen das nächste Kapitel unserer erfolgreichen Entwicklung auf. Ein erstes Ausrufezeichen haben wir mit unseren neuen, ambitionierten Nachhaltigkeitszielen gesetzt. Ende des vergangenen Jahres haben wir diese vorgestellt. Bis 2045 wollen wir Klimaneutralität erreichen. Das Jahr 2030 ist auf diesem Weg ein wichtiger Meilenstein.

Für uns hat Nachhaltigkeit zwei Aspekte: Zum einen werden wir unseren ökologischen Fußabdruck deutlich verbessern. Bis zum Jahr 2030 wollen wir unsere absoluten Treibhausgasemissionen um 50 Prozent senken. Zum anderen eröffnen sich für uns durch die weiter zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit attraktive Geschäftsperspektiven. Mit unseren Anwendungen und Produkten bieten wir unseren Kunden Lösungen, die es ihnen möglich machen, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Schon heute zahlen mehr als zwei Drittel unseres gesamten Produktportfolios auf diesen Werttreiber ein. Das zeigt auch: Ohne unsere Chemie lassen sich die herausfordernden Aufgaben beim Thema Klimaschutz nicht lösen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ich möchte Ihnen in diesem Zusammenhang unseren Geschäftsbericht 2021 ans Herz legen. Wir haben ihn unter das Leitthema gestellt „Chemie – die Lösungsindustrie für eine nachhaltige Welt“. Auf insgesamt 25 Seiten zeigen wir in spannend geschriebenen Reportagen, Features und Interviews, was Nachhaltigkeit für WACKER im Einzelnen bedeutet, mit welchen konkreten Maßnahmen wir unsere Nachhaltigkeitsziele erreichen wollen und in welchen Anwendungsfeldern wir geschäftliche Chancen sehen.

Ein zweites Ausrufezeichen setzen wir mit unseren neuen Wachstumszielen, die wir bis 2030 erreichen wollen. Die vielfältigen Möglichkeiten, die uns unser Produktportfolio eröffnet, wollen wir entschlossen nutzen. Auch unsere Kunden und die Märkte wollen das. Wir haben dazu viele positive Signale von unseren Kunden erhalten. Unsere neue Wachstumsstrategie werden wir Ende März dem Kapitalmarkt vorstellen. Der Kurs ist klar: Wir wollen unser Wachstum in den nächsten Jahren beschleunigen.

Teil unserer Strategie ist auch weiterhin, dass wir uns mittelfristig von unseren Anteilen an der Siltronic AG trennen wollen. Wir verfolgen dieses Ziel seit dem Börsengang von Siltronic im Jahr 2015, mit klarer Konzentration auf den beschleunigten Ausbau unseres Kerngeschäfts. Derzeit halten wir an Siltronic noch gut 30 Prozent.

Sie wissen, dass wir diese Anteile an das taiwanesisches Unternehmen GlobalWafers veräußern wollten. Ein Vorhaben, das wir nicht umsetzen konnten – leider, muss man sagen. Das Bundeswirtschaftsministerium hat die erforderliche Freigabe bis zum Ablauf der Vollzugsfrist am 31. Januar 2022 nicht erteilt. Wir bedauern diese Entscheidung. Wir sind nach wie vor der Meinung: Siltronic und GlobalWafers als Einheit sind stärker als beide Unternehmen allein. Zusammen wären sie die weltweite Nummer 2 unter den Siliciumwaferherstellern mit ausgeprägt starken europäischen Wurzeln.

Diese Entscheidung ändert aber nichts an unserem Ziel, unsere Beteiligung an der Siltronic AG mittelfristig abzugeben. Eile ist dabei nicht geboten. Denn Siltronic hat

Es gilt das gesprochene Wort!

sich sehr gut entwickelt, ist ausgezeichnet aufgestellt und arbeitet sehr profitabel. Unsere Beteiligung ist deshalb ein wertschaffendes Investment. Und WACKER verfügt über ausreichend Mittel und Liquidität, um unsere beschleunigten Wachstumsziele anzugehen und umzusetzen.

Meine Damen und Herren,

für mich war es heute das erste Mal, dass ich Ihnen als Vorstandsvorsitzender die Ergebnisse des vergangenen Jahres und den Ausblick auf die weitere Entwicklung unseres Unternehmens erläutern konnte. Für WACKER und auch für mich persönlich war es ein sehr bewegtes Jahr. Wir haben einiges vorangebracht – und wir richten unseren Blick weiter nach vorn. Ich bin davon überzeugt: WACKER hat ausgezeichnete Potenziale, um weiter profitabel zu wachsen. Diese Chancen wollen wir konsequent nutzen.

Wir haben eine klare Strategie. Das heißt: Wir wissen, wo wir hinwollen. Wir stehen auf einem stabilen finanziellen Fundament. Wir haben den finanziellen Spielraum, um zu wachsen. Wir sind nah an unseren Kunden, inhaltlich und geographisch. Das ist unser Schlüssel für langfristigen Erfolg. Wir setzen auf Nachhaltigkeit. Das heißt: Wir machen unsere Hausaufgaben und nutzen unsere Lösungskompetenz beim Thema Nachhaltigkeit für unseren zukünftigen Geschäftserfolg. Wir entwickeln die richtigen Produkte mit dem verinnerlichten Anspruch: „Creating tomorrow's solutions“. Aber am wichtigsten: Wir haben eine hervorragende Mannschaft – Menschen, die gemeinsam und mit Begeisterung an einer guten Zukunft arbeiten. Das Unternehmen WACKER steht für Zukunft. Und für die Begeisterung, sie zu gestalten.

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

Vielen Dank.