



Sperrfrist 12. März 2025, 11:30 Uhr

**Bilanzpressekonferenz
zum Geschäftsjahr 2024**

Rede von
Dr. Christian Hartel,
Vorsitzender des Vorstands,
und
Dr. Tobias Ohler,
Finanzvorstand,
Wacker Chemie AG, München

am 12. März 2025
in München

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine Damen und Herren!

Auch von meiner Seite:

Herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz!
Erstmals im WACKER House. Unserem neuen Zuhause
im Münchner Werksviertel.

Das WACKER House ist für uns mehr als nur ein neues
Gebäude. Es steht für eine neue Arbeitswelt:
moderner, flexibler und agiler. Eine Art Katalysator für
kreative Ideen – mit dem wir auch „chemisch“ eng
verbunden sind.

Denn wo WACKER draufsteht, ist auch viel WACKER
drin. Beim Bau kamen viele WACKER-Produkte zum
Einsatz – vor allem aus dem Silicones- und
Polymersbereich.

Ein Beispiel: Unsere Silicone imprägnieren den
mineralischen Untergrund im Foyer. Er ist so vor
Feuchtigkeit geschützt. In den Wand-Spachtelmassen
stecken Vinylacetat-Dispersionen von WACKER.
Und der Empfangstresen, an dem Sie sich vorhin
angemeldet haben: Er ist kunstvoll mit poliertem
Polysilicium in einer Siliconharzmatrix verkleidet. Das

Es gilt das gesprochene Wort!

sind nur ein paar Beispiele, es gibt noch einiges mehr zu entdecken.

Alle, die das WACKER House noch nicht kennen und heute in Präsenz hier sind, lade ich bereits jetzt ein: Schauen Sie sich nach dem offiziellen Teil der heutigen Veranstaltung bei einem Rundgang um. Es lohnt sich! Und an alle, die heute die Veranstaltung am Bildschirm verfolgen: Kommen Sie vorbei, wenn Sie in München sind. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Meine Damen und Herren,
2024 war ein herausforderndes Jahr. Nicht nur für WACKER, für die gesamte chemische Industrie. In vielen Abnehmerbranchen war die Nachfrage schwach. Der Wettbewerb war intensiv.

Im schwachen Marktumfeld haben wir gute Ergebnisse erzielt. Unser Umsatz lag bei 5,7 Milliarden Euro. Das EBITDA belief sich auf 763 Millionen Euro. Erfreulich: Unsere EBITDA-Marge konnten wir leicht verbessern.

Besonders gut geschlagen haben sich unsere Chemiebereiche. Hier sind die Bau- und Automobilindustrie eine wichtige Kundengruppe. Eine Kundengruppe, die sich 2024 im Krisenmodus befand. Zahlreiche Unternehmen haben ihre Produktion gedrosselt. Umso bemerkenswerter ist es, dass Silicones und Polymers ihr Umsatzniveau in Summe halten konnten. Beim Ergebnis lagen sie insgesamt sogar über Vorjahr.

Auch unsere Biotechnologiesparte hat sich gut entwickelt. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir hier Umsatz und Ergebnis gesteigert. Woher kam das Wachstum? Vor allem aus dem starken Geschäft mit Biopharmazeutika.

Bei Polysilicon gab es 2024 hingegen Licht und Schatten. Das Geschäft mit höchstreinem Polysilicium für Halbleiteranwendungen hat sich sehr gut entwickelt. Das Geschäft mit Solarsilicium ist dagegen deutlich zurückgegangen.

Ursache hierfür sind vor allem die massiven Überkapazitäten in China sowie eine generelle Verunsicherung im Markt – ausgelöst durch Diskussionen rund um Anti-Dumping-Zölle der USA auf Importe von Solarprodukten.

Meine Damen und Herren,

2024 war ein herausforderndes Jahr.

Es war aber auch ein Jahr, in dem wir die Weichen für die Zukunft gestellt haben. Drei Beispiele:

- Spatenstich in Tschechien. Wir haben mit dem Bau eines neuen Werks in Karlsbad begonnen. Auf der grünen Wiese. Bereits Ende 2025 ist es soweit. Dann geht der neue Standort in Betrieb. Mit Karlsbad stärken wir unser Spezialitätengeschäft im Siliconebereich. Ein wichtiger Baustein in unserer Strategie.
- Zweitens: Unser neues mRNA-Kompetenzzentrum in Halle: Die Eröffnung Mitte des Jahres war ein Meilenstein. Hier können wir in großem Maßstab mRNA-Wirkstoffe herstellen – gegen das Coronavirus und zahlreiche weitere Indikationen.

Mit dem Kompetenzzentrum sind wir Teil der Pandemiebereitschaft der Bundesregierung. Sollte es nötig sein, helfen wir dabei Deutschland schnell mit Impfstoffen zu versorgen.

- Drittens: Wir haben 2024 neue, innovative Produkte in den Markt gebracht. Beispielsweise ein neues Silan für die Herstellung von hochintegrierten Chips. Solche Chips spielen eine wichtige Rolle bei KI-Anwendungen und beim Cloud-Computing. Unser Silan ist hier entscheidend. Es sorgt dafür, dass Hochleistungschips störungsfrei und zuverlässig funktionieren.

Nur drei Highlights aus 2024, die zeigen: Wir haben im letzten Jahr die Basis für weiteres profitables Wachstum gelegt.

Schauen wir als nächstes in die Regionen.

WACKER ist ein Global Player.

84 Prozent unseres Umsatzes haben wir 2024 im Ausland erwirtschaftet. Mehr als 60 Prozent außerhalb von Europa.

In Asien und Europa war der Umsatz rückläufig.
In Amerika haben wir ein wenig dazugewonnen.

Der Anteil der Region Asien am Gesamtumsatz lag damit bei 37 Prozent. Europa war für 39 Prozent verantwortlich. In Amerika waren es 19 Prozent.

Meine Damen und Herren,
getrieben von der Entwicklung bei Umsatz und Ergebnis war auch das Jahresergebnis rückläufig.
Das hat auch Auswirkungen auf unsere Dividende.
Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung eine Dividende von 2,50 € je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Dividendenrendite von 2,6 Prozent. Damit setzen wir unsere Dividendenpolitik konsequent fort. Sie sieht vor, dass wir rund 50 Prozent des Gewinns an unsere Aktionärinnen und Aktionäre ausschütten. Auf WACKER ist hier Verlass.

Verlass ist auf WACKER auch, wenn es um unsere Nachhaltigkeitsziele geht.

Bis zum Jahr 2030 wollen wir unsere Treibhausgasemissionen halbieren. Die Basis ist hier

Es gilt das gesprochene Wort!

das Jahr 2020. Wir haben also Halbzeit – und liegen voll auf Kurs. 30 Prozent unserer Emissionen haben wir Stand heute bereits reduziert. Wie machen wir das?

Ein gutes Beispiel ist unser Standort Holla in Norwegen. Hier stellen wir metallurgisches Silicium her – der Rohstoff, aus dem Silicone und Polysilicium gemacht werden. Wir haben die Energieversorgung in Holla auf 100 Prozent erneuerbare Energie umgestellt. Die Anlagen laufen mit Strom aus Wind- und Wasserkraft.

Als nächstes stellen wir den Produktionsprozess von Steinkohle auf biogenen Kohlenstoff um.

Wozu brauchen wir hier Kohle?

Bei der Reduktion von Quarz zu metallurgischem Silicium ist Kohlenstoff essentiell. Auf diesen Prozess entfällt ein großer Teil unserer CO₂-Emissionen.

Entsprechend groß ist der Hebel. Unser Ziel: Wir wollen Silicium klimaneutral herstellen.

So gehen wir übrigens im gesamten Unternehmen vor. Wir sehen uns an, wo CO₂-Emissionen entstehen – wo die Hebel am größten sind. Hier finden wir Wege und Lösungen, um diese zu vermeiden.

Wir sind in Sachen Klimaneutralität auf einem sehr guten Weg. Und das wird auch gesehen. Beim CDP, einer der wichtigsten Nachhaltigkeitsbewertungen der Welt, haben wir die Bestnote erreicht.

Zum zweiten Mal wurde WACKER in der Kategorie Klimaschutz mit der Note A ausgezeichnet. Und das als eines von wenigen Unternehmen weltweit.

Wir haben 2024 viel erreicht.

Und das trotz des schwachen Marktumfelds.

Mein Dank geht an das WACKER-Team weltweit.

Das war eine starke Teamleistung!

Bevor wir aufs Geschäftsjahr 2025 blicken, übergebe ich nun an Tobias Ohler. Er wird Ihnen die Zahlen und Fakten zum abgelaufenen Geschäftsjahr genauer erläutern.

Vielen Dank Christian.

Meine Damen und Herren, herzlich willkommen auch von meiner Seite.

Angesichts des schwachen Marktumfeldes waren Umsatz und Ergebnis 2024 rückläufig.

Es gilt das gesprochene Wort!

Schauen wir noch einmal darauf, woran das lag.

Unser Umsatz ist um 11 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro gesunken. Ausschlaggebend waren hier vor allem niedrigere Preise und deutlich geringere Absatzmengen im Bereich Polysilicium. Die beiden Chemiebereiche zusammen erzielten dagegen Umsätze auf Vorjahresniveau. Trotz Gegenwind.

Unsere Biotechnologiesparte konnte ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr steigern.

Wie sieht es beim EBITDA aus?

Es lag bei 763 Millionen Euro. Sieben Prozent unter Vorjahr. Unser Ergebnis wurde in erster Linie vom Umsatzrückgang belastet. In Folge war die Auslastung unserer Anlagen zum Teil niedriger.

Ein weiterer Belastungsfaktor waren die weiterhin hohen Kosten für Energie in Deutschland.

Einsparungen aus laufenden Effizienzprogrammen haben die Entwicklung dagegen positiv beeinflusst.

Hier lassen wir auch 2025 nicht nach.

Auf dem nächsten Chart sehen Sie, wie sich das EBIT, unsere Abschreibungen und das Jahresergebnis entwickelt haben.

Zunächst zum EBIT: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern ist um 28 Prozent auf 290 Millionen Euro gesunken. Hier wirkt sich vor allem der deutliche Rückgang beim EBITDA aus.

Die Abschreibungen lagen mit 473 Millionen Euro über dem Wert des Vorjahres. Grund für den Anstieg waren vor allem Inbetriebnahmen neuer Produktionsanlagen in Deutschland und China.

Unser Jahresergebnis ist um 20 Prozent zurückgegangen. Wir weisen für 2024 einen Gewinn in Höhe von 261 Millionen Euro aus. Sehen wir uns als nächstes die Bereiche im Einzelnen an.

Zunächst zu den Chemiebereichen:

Das starke Spezialitätengeschäft hat Umsatz und Ergebnis bei Silicones getrieben. In unserem größten

Geschäftsbereich konnten wir Umsatz und Ergebnis steigern. Der Umsatz lag bei 2,8 Milliarden Euro – ein Plus um 2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das EBITDA belief sich auf 347 Millionen Euro. Es ist damit um 47 Prozent gestiegen. Positiv ausgewirkt hat sich hier vor allem der verbesserte Produktmix. Gewachsen sind wir unter anderem im Gesundheitsbereich. Hier stellen wir zum Beispiel Siliconadhäsive für die Wundversorgung her. Gut gelaufen ist auch der Absatz von Siliconen für Hochleistungs-LEDs und Displays. Geholfen hat außerdem die hohe Auslastung unserer Produktionsanlagen.

Kommen wir zum Bereich Polymers:

Hier hat die schwache Baukonjunktur das Geschäft beeinträchtigt. Umsatz und EBITDA lagen unter den Vorjahreswerten. Der Umsatz sank um 7 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro.

Das EBITDA lag bei 194 Millionen Euro – ein Minus um 23 Prozent. Ausschlaggebend waren hier vor allem niedrigere Absatzpreise.

Umso bemerkenswerter, dass Polymers in Summe die Absatzmengen steigern konnte. Gewachsen sind wir zum Beispiel bei Klebstoffen für nachhaltige Papierverpackungen. Positiv entwickelt hat sich auch der Absatz von Bindemitteln für Fliesenkleber.

Schauen wir auf Biosolutions:

Unsere Biotechnologiesparte hat vom starken Wachstum im Bereich Biopharmazeutika profitiert. Die Vorjahreswerte hat der Bereich übertroffen – sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis. Der Umsatz erhöhte sich um 11 Prozent auf 375 Millionen Euro. Das EBITDA hat sich mit 35 Millionen Euro deutlich erhöht. Unser neues mRNA-Kompetenzzentrum in Halle hat zur positiven Ergebnisentwicklung beigetragen.

Kommen wir zu Polysilicon:

Hier hat sich das Geschäft mit Halbleiterpolysilicium sehr gut entwickelt. Wir konnten unseren Anteil an höchstreinem Polysilicium für Halbleiteranwendungen weiter erhöhen. Im Bereich Solar sind die Preise und Mengen zurückgegangen. Der Umsatz im Bereich

Polysilicon sank insgesamt um 41 Prozent auf 950 Millionen Euro, das EBITDA um 40 Prozent auf 193 Millionen Euro. Hier haben uns auch die weiterhin hohen Energiepreise in Deutschland zu schaffen gemacht.

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

Auch im abgelaufenen Jahr haben wir weiterhin auf hohem Niveau in unsere Zukunft investiert. Im Fokus standen Kapazitätserweiterungen weltweit. Mit 666 Millionen Euro lagen die Investitionen leicht unter Vorjahr. Wo genau haben wir investiert?

Ich gebe Ihnen ein paar Beispiele:

- Im Bereich Polymers entstehen gerade neue Kapazitäten für die Produktion von VAE-Dispersionen am US-amerikanischen Standort Calvert City.
- Im Bereich Silicones haben wir unsere Kapazitäten am chinesischen Standort Zhangjiagang erweitert.

Es gilt das gesprochene Wort!

- Im Bereich Biosolutions haben wir vor allem in unser neues mRNA-Kompetenzzentrum in Halle investiert.
- Im Bereich Polysilicon floss der Großteil der Mittel ebenfalls in ein Leuchtturmprojekt: unsere neue Anlage für höchstreines Halbleiterpolysilicium, die gerade in Burghausen entsteht.

Kommen wir zum Netto-Cashflow:

Er war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit -326 Millionen Euro negativ. Grund für den deutlichen Rückgang waren das niedrigere Ergebnis sowie der Aufbau von Working Capital. Wir haben zum 31. Dezember 2024 Nettofinanzschulden in Höhe von rund 691 Millionen Euro ausgewiesen. Gründe dafür waren unter anderem der negative Nettocashflow und die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2023.

Meine Damen und Herren,

WACKER ist weiterhin finanziell gut aufgestellt. Das zeigt ein Blick auf unsere starke Bilanz.

Unsere Bilanzsumme ist im Jahresvergleich leicht gestiegen – um 6 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro. Erhöht

Es gilt das gesprochene Wort!

haben sich vor allem die Vorräte und das Anlagevermögen.

Unsere Liquidität ist unverändert hoch.

Zum Stichtag 31. Dezember 2024 haben wir liquide Mittel in Höhe von 1,3 Milliarden Euro ausgewiesen.

Auf der Passivseite hat sich das Eigenkapital um 6 Prozent erhöht. Es belief sich zum Bilanzstichtag auf 4,8 Milliarden Euro.

Unsere Eigenkapitalquote liegt weiterhin bei über 50 Prozent.

Meine Damen und Herren,
so viel zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Ich übergebe wieder an Christian Hartel. Er wird Ihnen unsere Erwartungen für 2025 vorstellen.

Vielen Dank Tobias.

Meine Damen und Herren,
das Marktumfeld wird 2025 herausfordernd bleiben.
Davon gehen wir zumindest zum jetzigen Zeitpunkt aus.

In den ersten beiden Monaten des laufenden Jahres lag unser Umsatz etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Die schwache Konjunktur prägt weiterhin das Bestellverhalten vieler Kunden. In der Bauindustrie herrscht weiter Zurückhaltung. Im Bereich Polysilicon ist das Geschäft mit Solarsilicium weiterhin herausfordernd. Gut hat sich zum Jahresbeginn dagegen unser Geschäft mit Siliconen entwickelt – insbesondere im Bereich Spezialitäten.

Im 1. Quartal rechnen wir mit einem Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres. Und das, obwohl unser Polysiliciumgeschäft unter Vorjahr liegen wird. Beim EBITDA gehen wir von einem Wert von um 135 Millionen Euro aus.

Was erwarten wir für das Gesamtjahr?

Trotz des weiterhin herausfordernden Marktumfeldes:

Für 2025 rechnen wir mit Wachstum in allen

Geschäftsbereichen. Weltweit, in allen Regionen.

Wir gehen davon aus, dass der Umsatz in der

Bandbreite von 6,1 bis 6,4 Milliarden Euro liegen wird.

Unser EBITDA erwarten wir im Bereich von 700 bis 900 Millionen Euro.

Wir planen in 2025 mit deutlich gesteigerten Absatzmengen. Das betrifft vor allem zwei Bereiche: Unser Spezialitätengeschäft in den Chemiebereichen und unser Geschäft mit höchstreinem Polysilicium für die Halbleiterindustrie.

Meine Damen und Herren,

Auch wenn wir konjunkturell weiterhin Gegenwind spüren: Wir lassen uns nicht vom Kurs abbringen. Wir haben einen klaren Plan.

Unsere strategischen Stoßrichtungen stehen:

- Wir bauen unser Spezialitätengeschäft aus.
- Wir verstehen Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell.
- Wir fokussieren uns auf den Bereich Halbleiterpolysilicium.
- Wir bringen unser Biotechnologiegeschäft voran.
- Wir steigern unsere Effizienz. Dabei nutzen wir Möglichkeiten der Automatisierung und Digitalisierung.

Zu den einzelnen Punkten möchte ich Ihnen gerne noch ein paar Informationen geben.

Zunächst zum Spezialitätengeschäft in unseren Chemiebereichen: Spezialitätengeschäft – was meinen wir damit überhaupt?

Mit Spezialitätengeschäft meinen wir Produkte und Lösungen, die unseren Kunden einen klaren Mehrwert bieten – aufgrund ihrer herausragenden Eigenschaften. Sie werden in der Regel kundenspezifisch entwickelt, haben eine höhere Wertschöpfungstiefe und erzielen höhere Margen.

Unser Spezialitätengeschäft wird von Megatrends getrieben: Elektromobilität, Erneuerbare Energien, Netzausbau, Gesundheit und Digitalisierung.

Welche Rolle spielen unsere Silicone hier genau? Ich gebe Ihnen ein paar Beispiele.

Beispiel Windräder:

Rotoren von Offshore-Anlagen erreichen Längen von weit über 100 Metern. Und das bei einem Gewicht von 50 bis 60 Tonnen. Bei der Herstellung der Rotoren

Es gilt das gesprochene Wort!

braucht man deshalb extrem leistungsfähige Klebstoffe. Sie werden deshalb mit pyrogener Kieselsäure modifiziert.

Beispiel Netzausbau:

Auch hier sind unsere Silicone wichtige Helfer. Bei Stromleitungen über Land stecken sie in der Beschichtung von Hohlstabisolatoren. In Erdkabeln sind sie in den Verbindungselementen, den sogenannten Kabelmuffen, zu finden.

Und schließlich Elektromobilität:

Hier stecken unsere Hightech-Silicone in Elektromotoren, Hochspannungssteckern und -kabeln, in Sensoren und Displays und in Batterien. Sie machen Elektrofahrzeuge zuverlässiger, effizienter und sicherer.

Das sind nur ein paar Beispiele. Es gibt noch viele mehr. Den Gesundheitssektor und den Halbleiterbereich haben wir bereits angesprochen.

Sie sehen: Silicone sind Alleskönner.

Sie stecken in unzähligen Produkten unseres täglichen

Lebens – auch in einigen, die unser Leben gerade nachhaltig verändern.

Nachhaltigkeit ist ein gutes Stichwort. Nachhaltigkeit ist für uns ein Geschäftsmodell. Wir arbeiten nicht nur daran, unsere eigenen Produkte und Prozesse zu verbessern. Wir ermöglichen auch unseren Kunden die Entwicklung nachhaltiger Produkte. Nicht nur bei Silicones: Nachhaltigkeit treibt die Nachfrage in all unseren Segmenten.

Ein Beispiel aus dem Bereich Polymers:

Fliesenkleber. Modifiziert mit unseren Bindemitteln lassen sich bis zu 90 Prozent an Sand und Zement sparen. Wir helfen so den Ressourcen-Verbrauch im Bausektor deutlich zu verringern.

Zwei Drittel unseres Portfolios zahlen heute bereits auf das Thema Nachhaltigkeit ein. Und es werden immer mehr. Damit meine ich: Produkte, die es unseren Kunden ermöglichen, CO₂ einzusparen und Ressourcen schonender zu nutzen.

Kommen wir zum Bereich Polysilicon – Fokus auf Halbleiter. Hier hat sich das Geschäft mit Solarsilicium grundlegend gewandelt. Wie bereits erwähnt bestehen hier massive Überkapazitäten in China. Sie überschwemmen den Markt. Staatliche Subventionen haben zu einer Wettbewerbsverzerrung geführt. Es ist daher mittlerweile schwierig, auf diesem Markt gewinnbringend zu wirtschaften.

Daraus haben wir Konsequenzen gezogen: Bereits mit unserer Strategie 2030 haben wir uns entschieden: Der Fokus liegt künftig auf dem Halbleiterbereich. Wenn man die Entwicklungen auf dem Solarmarkt betrachtet, war das rückblickend genau die richtige Entscheidung!

Doch wir hatten auch andere Gründe: Im Halbleiterbereich werden noch viel höhere Qualitäten als im Solarbereich benötigt. WACKER ist eines der wenigen Unternehmen weltweit, das solche Qualitäten liefern kann. Und je höher die Qualität – also die Reinheit – des Polysiliciums, umso höher ist die Leistungsfähigkeit der Halbleiter.

Es gilt das gesprochene Wort!

Unser Material ist daher entscheidend, wenn es um Entwicklungen geht, die eine besonders hohe Rechenleistung erfordern. Das beste Beispiel dafür sind Anwendungen im Bereich der künstlichen Intelligenz. Hier steigen die Anforderungen an Qualität und Leistungsfähigkeit stetig. Unser Material ermöglicht KI.

WACKER ist bereits heute globaler Markt- und Qualitätsführer im Halbleiterbereich. In jedem zweiten Computerchip weltweit steckt Polysilicium von WACKER.

Was die Qualität angeht, legen wir übrigens bald noch eine Schippe drauf: Mitte des Jahres eröffnen wir eine neue Anlage an unserem Standort Burghausen. Hier stellen wir Polysilicium für die Halbleiterindustrie her, das noch höhere Qualitätsstandards als bisher erfüllt. Wir entwickeln unsere Fähigkeiten stetig weiter.

Bei Biosolutions haben wir in den letzten Jahren die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Dabei geht es im Wesentlichen um zwei Bereiche:

- An unseren Biotech-Standorten in Halle, Jena, Amsterdam und San Diego stellen wir Biopharmazeutika im Auftrag von Pharmafirmen her. Die biotechnologisch hergestellten Arzneimittel gelten als Medikamente von morgen. Ihr Markt wächst um rund acht Prozent pro Jahr. Auch wir wollen und werden hier weiterwachsen. Ein wichtiger Meilenstein war die Eröffnung unseres neuen mRNA-Kompetenzzentrums in Halle.
- Ein weiterer Wachstumsmarkt, den wir mit Biosolutions bedienen: nachhaltig hergestellte Lebensmittelinhaltsstoffe. Hier haben wir 2023 das Unternehmen ADL Biopharma in León, Spanien, übernommen. 2024 haben wir León erfolgreich in den WACKER Konzern integriert. Seit Ende des Jahres heißt das Unternehmen nun Wacker León.

Die Biotechnologie ist bei WACKER der kleinste Geschäftsbereich. Wir haben hier jedoch viel Expertise, konzerneigene Technologien, die uns zu einem hochspezialisierten Partner machen – für Pharma- und Biotechfirmen.

Wir wollen hier auch künftig die Nase vorne haben. Deshalb eröffnen wir noch in diesem Jahr ein eigenes Forschungszentrum für den Bereich: das WACKER Biotechnology Center – am Standort unserer zentralen Konzernforschung hier in München.

Ein weiterer Stellhebel, um unsere Ziele zu erreichen: Wir steigern unsere Effizienz. Wir verschlanken Strukturen und optimieren unsere Prozesse. Dabei setzen wir auch konsequent auf Digitalisierung und Automatisierung. Eines der neuesten, KI-gestützten Zukunftsprojekte ist ein Roboterhund. Er unterstützt bei der Inspektion von Anlagen.

Worauf wir stolz sind: Der Verband der Chemischen Industrie hat den Roboterhund mit dem bundesweiten Responsible Care-Preis ausgezeichnet, Kategorie „Bestes Digitalisierungsprojekt“.

Meine Damen und Herren,
ich fasse noch einmal zusammen:

- WACKER ist finanziell gut aufgestellt.
- Unsere Strategie haben wir bestätigt.

Es gilt das gesprochene Wort!

- Wir profitieren von globalen Megatrends.
- Bei unseren Nachhaltigkeitszielen sind wir auf Kurs.
- Wir haben einen klaren Fokus auf Profitabilität.
- Und unsere langfristigen Ziele stehen:
- Bis 2030 wollen wir 10 Milliarden Euro Umsatz erzielen.
- Wir wollen eine EBITDA-Marge größer 20 Prozent erreichen.
- Unser Fokus liegt dabei klar auf
Margenverbesserung, weniger auf
Volumenwachstum.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir haben die Weichen für unser weiteres profitables Wachstum gestellt. Was nicht in unserer Hand liegt, sind die Rahmenbedingungen, die es ebenfalls braucht, um unternehmerisch erfolgreich zu sein.

Zwei Punkte sind hier besonders wichtig:

- Erstens: Wir brauchen weniger Bürokratie.
Insbesondere wenn es um Berichtspflichten und
Förderungen geht. Manche Dinge kann man einfach

Es gilt das gesprochene Wort!

getrost beenden, weil sie keinen Mehrwert haben – nicht für produzierende Firmen wie uns, nicht für Finanzinstitute, nicht für die Bürger. Hier meine ich zum Beispiel die EU-Taxonomie – aus regulatorischer Hybris entstanden; ein Instrument, das getrost und komplett eingestampft werden kann.

- Zweitens: Wir brauchen wettbewerbsfähige Energiepreise in Deutschland. Für energieintensive Unternehmen wie uns sind sie essenziell – und zwar langfristig und planbar. Was dabei hilft ist der Ausbau der Erneuerbaren Energien, der Bau von wasserstofffähigen Gaskraftwerken und der Aufbau einer smarten Energieinfrastruktur.

Es müssen jetzt die Rahmenbedingungen geschaffen werden, um die Zukunft des Industriestandorts zu sichern. Wir haben keine Zeit zu verlieren. Gehen wir es gemeinsam an! Wir bei WACKER stehen bereit.

So viel, meine Damen und Herren, von meiner Seite.
Vielen Dank.