

.....

**Sperrfrist 11. März 2026, 11 Uhr**

## **Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2025**

Rede von  
Christian Hartel, Vorsitzender des Vorstands,  
&  
Tobias Ohler, Finanzvorstand,  
Wacker Chemie AG

am 11. März 2026  
in München

Guten Morgen, meine Damen und Herren!

Auch von meiner Seite:

Herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz!

Als wir uns hier vor einem Jahr getroffen haben, habe ich gesagt: 2025 wird ein herausforderndes Jahr für die Chemieindustrie.

Das hat sich – leider – bewahrheitet.

- Die Nachfrage in vielen Abnehmerbranchen war und ist nach wie vor schwach.
- Es herrscht eine große Verunsicherung am Markt – befeuert von Handelskonflikten und geopolitischen Krisen.
- Die Folge: Bestellungen werden zurückgehalten und Investitionen verschoben.

Damit setzt sich vor allem in Europa und Deutschland ein beunruhigender Trend fort. So ist die Chemieproduktion in diesen Regionen schon seit 2022 im Rückwärtsgang.

Was sich hier abzeichnet, ist also längst keine konjunkturelle Delle mehr, sondern ein struktureller Wandel. Das heißt:

- Der Markt verschiebt sich grundlegend.
- Das Wachstum findet in anderen Regionen statt.
- Neue Wettbewerber, vor allem aus Asien, drängen auf den Markt – mit deutlich niedrigeren Kostenstrukturen.
- Gleichzeitig führen massive Überkapazitäten im Markt zu einem enormen Preisverfall, insbesondere bei chemischen Standardprodukten.

Nur zwei Beispiele, die WACKER betreffen: Solarpolysilicium und Siloxan

Es gilt das gesprochene Wort!

- Der Markt für Solarpolysilicium befindet sich seit 2023 in einer Phase massiver Überkapazitäten. Grund hierfür ist der stark subventionierte Kapazitätsausbau in China. In der Folge sind die Preise drastisch gefallen.
- Eine ähnliche Situation sehen wir bei Siloxan, einem Vorprodukt für Silicone. Auch hier hat ein massiver Kapazitätsausbau in China zu einem Überangebot und Preisverfall auf dem Weltmarkt geführt.

Wir haben auf diese Entwicklungen reagiert –  
im Bereich Polysilicium mit einem klaren Fokus auf  
Halbleiteranwendungen.

Unsere Antwort auf die Überkapazitäten auf dem Siloxan-Markt ist  
unserer Spezialitätenstrategie.

Dazu später mehr.

Meine Damen und Herren,  
all das zeigt: die „Spielregeln“ im Markt haben sich grundlegend  
geändert. Darauf müssen wir reagieren.

Hinzu kommen strukturelle Nachteile, die wir hier in Europa haben.  
Da sind in erster Linie die weiterhin hohen Energiepreise zu nennen.  
Aber auch die überbordende Regulierung, die Deutschland und Europa  
selbst zu verantworten haben.

Ein klarer Nachteil gegenüber unseren Wettbewerbern in den USA und  
Asien.

Damit die chemische Industrie hier eine Zukunft hat, brauchen wir  
unbedingt ein „level playing field“ – also vergleichbare internationale  
Wettbewerbsbedingungen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Oder mit anderen Worten:

Es bringt nichts MEHR als gute Standortbedingungen! Dafür setzen wir uns ein.

Doch klar ist ebenso, auch wir müssen unsere Hausaufgaben machen. Das tun wir.

Bevor ich darauf genauer eingehe, möchte ich mit Ihnen einen Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr werfen.

Wie viele andere Chemieunternehmen auch, mussten wir aufgrund des herausfordernden Marktumfelds unsere ursprünglich geplanten Ziele für 2025 unterjährig anpassen.

Am Ende haben wir das Jahr mit einem Umsatz von 5,5 Milliarden Euro und einem EBITDA von 427 Millionen Euro abgeschlossen. Zu beachten ist, dass im EBITDA Sonderaufwendungen für unser Kostenprojekt PACE enthalten sind. Mehr dazu später.

Damit erfüllen wir die angepasste Prognose wie auch die Markterwartungen.

Aber klar, zufrieden sind wir damit natürlich nicht!

Das gilt vor allem auch mit Blick auf unser Jahresergebnis. Aufgrund von Sonderaufwendungen und Wertberichtigungen lag dieses 2025 weit im negativen Bereich.

Vor diesem Hintergrund überrascht es Sie sicherlich nicht, dass Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung in diesem Jahr vorschlagen werden, für das Geschäftsjahr 2025 keine Dividende auszuschütten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Ein Blick auf die Entwicklung der Geschäftsbereiche zeigt: In allen Segmenten waren Umsatz und EBITDA 2025 rückläufig. In den Chemiebereichen genauso wie im Bereich Biosolutions und bei Polysilicon.

Im Bereich Polysilicon gab es dabei erneut Licht und Schatten: Das Geschäft mit Solarsilicium war weiterhin herausfordernd. Unser Geschäft mit Halbleiterpolysilicium hat sich dagegen sehr gut entwickelt.

Auch 2025 haben wir die Basis für künftiges Wachstum gelegt. Nur einige Beispiele:

- Mit unserer neuen Fertigungslinie für Halbleiter-Polysilicium, die wir 2025 in Burghausen in Betrieb genommen haben, haben wir nicht nur unsere Kapazitäten erweitert, sondern auch die Qualität des Materials noch einmal erhöht. Hier wird nun das mit Abstand reinste Material auf dem Planeten hergestellt.
- Im Bereich der Biotechnologie haben wir 2025 mit der Eröffnung des WACKER Biotechnology Centers in München unsere Forschungskapazitäten erweitert und damit unsere Innovationskraft gestärkt. Im Fokus stehen hier vor allem biotechnologische Lösungen für den Pharma- und Ernährungsbereich.
- Zugleich forcieren wir unser Wachstum in unserem Stammgeschäft – den Chemiebereichen. Mit der Inbetriebnahme von zwei neuen Produktionsanlagen für Silicone im japanischen Tsukuba und im südkoreanischen Jincheon haben wir nicht nur unsere Position in wichtigen regionalen Märkten gestärkt. Auch unsere Spezialitätenstrategie haben wir damit weiter vorangetrieben.

Mit all diesen Investitionen haben wir das Fundament für eine erfolgreiche Zukunft gelegt. Wir sind auf Kurs.

Das gilt ebenso für unsere Nachhaltigkeitsziele. Auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten weichen wir hiervon nicht ab.

Bis 2030 wollen wir unsere absoluten CO<sub>2</sub>-Emissionen gegenüber dem Basisjahr 2020 um 50 Prozent reduzieren. 2025 lagen wir bereits bei 43 Prozent.

Auch wenn ein Teil aus niedrigeren Produktionsmengen resultiert, ist das ein großer Erfolg. Bis 2045 wollen wir komplett klimaneutral produzieren. Unser Grünstrom-Anteil am gesamten Energieverbrauch lag 2025 bei einem guten Drittel. Wir arbeiten daran, diesen Anteil kontinuierlich zu erhöhen.

An manchen Standorten, wie zum Beispiel im norwegischen Holla, liegen wir bereits bei 100 Prozent.

In Holla produzieren wir Rohsilicium, den Ausgangsstoff für Polysilicium und Silicone. Eine besonders energieintensive Produktion, bei der bisher Steinkohle zur Reduktion eingesetzt wurde.

Hier haben wir 2025 begonnen, sukzessive auf biogenen Kohlenstoff umzustellen. So können wir unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck weiter senken und kommen der Produktion von „grünem Silicium“ einen großen Schritt näher.

2025 haben wir beim CDP-Rating erneut die Bestnote in der Kategorie „Klima“ erreicht. Auch die Nachhaltigkeits-Ratingagentur EcoVadis hat uns erneut mit dem Gold-Label ausgezeichnet. Das zeigt: Unsere Fortschritte in Sachen Nachhaltigkeit werden auch von externer Seite anerkannt und bescheinigt.

Meine Damen und Herren,  
bevor ich auf unsere Erwartungen für das laufende Jahr eingehe,  
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 herausfordernden Marktumfeldes waren Umsatz und  
Ergebnis 2025 erneut rückläufig.

Unser Umsatz ist um 4 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro gesunken.

Ausschlaggebend war vor allem die schwache Nachfrage, die zu einer  
geringen Auslastung in allen Geschäftsbereichen geführt hat. Neben  
geringeren Absatzmengen haben sich zum Teil niedrigere Preise sowie  
Währungseffekte negativ ausgewirkt.

Wie sieht es beim EBITDA aus?

Es lag bei 427 Millionen Euro. 43 Prozent unter Vorjahr. Dabei ist  
allerdings zu beachten, dass das Ergebnis von Sonderaufwendungen  
belastet wurde. Enthalten ist eine Rückstellung, die wir im Rahmen  
unseres laufenden Kostenprojekts PACE gebildet haben. Sie beläuft sich  
auf 103 Millionen Euro. Vor Sonderaufwendungen lag unser EBITDA  
damit bei 529 Millionen Euro.

Sowohl unser Umsatz wie auch unser EBITDA vor Sonderaufwendungen  
lagen damit im Rahmen der Erwartungen.

Belastet wurde das Ergebnis 2025 in erster Linie vom Umsatzrückgang.  
In Folge war die Auslastung unserer Anlagen in allen

Geschäftsbereichen niedriger. Dem gegenüber standen zu hohe Fixkosten.

Zusätzlich haben sich weiterhin hohe Kosten für Energie in Deutschland negativ ausgewirkt.

Positiven Einfluss hatten dagegen Einsparungen aus bereits laufenden Spar- und Effizienzprogrammen.

Im Oktober 2025 haben wir zusätzlich ein umfassendes Kosten- und Effizienzprogramm gestartet, das bereits 2026 große Effekte haben wird.

Schauen wir auf die Regionen.

WACKER ist ein Global Player.

Mehr als 80 Prozent unseres Umsatzes haben wir 2025 im Ausland erwirtschaftet. 60 Prozent außerhalb von Europa.

Während in Asien und Amerika der Umsatz zurückgegangen ist, war er in Europa stabil.

Der Anteil der Region Asien am Gesamtumsatz lag damit bei 35 Prozent. Europa war für 40 Prozent verantwortlich. In Amerika waren es 19 Prozent.

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 lag mit -180 Millionen Euro im negativen Bereich. Hier wirkt sich vor allem der deutliche Rückgang beim EBITDA aus.

Die Abschreibungen lagen mit 606 Millionen Euro deutlich über dem Wert des Vorjahres. Hier wirkt sich vor allem eine Sonderabschreibung eines Geschäftswerts aus, der auch das Jahresergebnis belastet hat. Grund für den Anstieg waren auch Inbetriebnahmen neuer Produktionsanlagen in Deutschland und China.

Unser Jahresergebnis lag aufgrund von Sonderaufwendungen und Wertberichtigungen mit -805 Millionen Euro tief im negativen Bereich.

Was genau steckt dahinter?

In Summe belaufen sich die Wertberichtigungen, die zum Jahresende 2025 wirksam wurden, auf rund 600 Millionen Euro.

- Davon entfallen 308 Millionen Euro auf eine Wertminderung der Anteile an der Siltronic AG, deren Börsenkurs dauerhaft unter dem geführten Buchwert lag.
- 194 Millionen Euro betreffen aktive latente Steuern in Deutschland, deren Werthaltigkeit nicht mehr gegeben ist.
- 89 Millionen Euro ergeben sich aus der Sonderabschreibung eines Geschäftswerts, der im Rahmen der Akquisition des Unternehmens ADL Biopharma entstanden war.

Sie sehen: Mit diesen Wertberichtigungen haben wir auf belastende Entwicklungen reagiert, die nun in unserer Bilanz entsprechend abgebildet sind.

Sehen wir uns als nächstes die Bereiche im Einzelnen an.

Zunächst zu den Chemiebereichen:

In unserem größten Geschäftsbereich Silicones war der Umsatz leicht rückläufig. Er lag bei 2,7 Milliarden Euro – ein Minus von 3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Grund war die schwache Nachfrage unter anderem aus der Automobilbranche und dem Baugewerbe. Auch Wechselkurseffekte wirkten sich negativ auf die Umsatzentwicklung aus.

Das EBITDA belief sich auf 336 Millionen Euro.

Es lag damit annähernd auf dem Niveau des Vorjahres. Belastet wurde das Ergebnis durch negative Mengen-/Mix-Effekte und durch eine geringe Auslastung der Produktionsanlagen. Belastend haben sich außerdem negative Währungseffekte ausgewirkt. Damit hatten all unsere Geschäftsbereiche zu kämpfen.

Kommen wir zum Bereich Polymers:

Hier hat im abgelaufenen Jahr die weiterhin schwache Baukonjunktur – vor allem in China und Westeuropa – das Geschäft beeinträchtigt.

Umsatz und EBITDA lagen unter den Vorjahreswerten. Der Umsatz sank um 6 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Das EBITDA lag bei 158 Millionen Euro – ein Minus um 19 Prozent. Ausschlaggebend waren hier vor allem geringere Absatzmengen und niedrigere Absatzpreise bei gestiegenen Kosten. Eine geplante Anlagenabstellung im 1. Halbjahr hat sich zusätzlich negativ ausgewirkt.

Schauen wir auf Biosolutions:

Auch hier waren Umsatz und EBITDA rückläufig.

Der Umsatz verringerte sich um 4 Prozent auf 360 Millionen Euro. Das EBITDA lag bei 21 Millionen Euro und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr deutlich verringert. Grund für den Umsatzrückgang war vor allem ein geringerer Absatz bei etablierten Produkten wie zum Beispiel

Cystein, das unter anderem in Aromen steckt. Das Minus beim EBITDA erklärt sich zudem aus dem geringeren Projektgeschäft im Bereich Auftragsfertigung für die Bereiche BioPharma und BioIngredients und aus der geringeren Auslastung der Produktionsanlagen.

Kommen wir zu Polysilicon:

Hier hat sich das Geschäft mit Halbleiterpolysilicium sehr gut entwickelt. Wir konnten unseren Anteil an höchst reinem Polysilicium für Halbleiteranwendungen weiter erhöhen. Im Geschäft mit Solarpolysilicium sind die Absatzmengen hingegen erneut gesunken. Somit sank der Umsatz im Bereich Polysilicon insgesamt um 7 Prozent auf 883 Millionen Euro. Das EBITDA ging um 50 Prozent auf 96 Millionen Euro zurück. Hier haben uns die sehr niedrige Anlagenauslastung und 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.

Im abgelaufenen Jahr haben wir mit 466 Millionen Euro deutlich unter Vorjahr und dennoch weiterhin konsequent in unsere Zukunft investiert. Einige Beispiele hat Ihnen Christian Hartel bereits genannt.

Hier auf der Folie zu sehen ist eines unserer größten Projekte derzeit: Unser neuer Produktionsstandort im tschechischen Karlsbad. Hier produzieren wir künftig raumtemperaturvernetzende Hochleistungssilicone. Solche Silicone spielen vor allem bei

Es gilt das gesprochene Wort!

Anwendungen im Bereich Elektromobilität und erneuerbare Energie eine wichtige Rolle.

Die Halle steht bereits; rund 25.000 Quadratmeter fasst sie, etwa 2,5 Fußballfelder. Der Innenausbau wird gerade fertiggestellt. Die Produktion läuft langsam an. Mitte des Jahres werden wir den Standort offiziell eröffnen.

Kommen wir zum Netto-Cashflow:

Er war im abgelaufenen Geschäftsjahr mit -4 Millionen Euro fast ausgeglichen. Und das trotz des schwächeren operativen Geschäfts.

Neben den geringeren Investitionen ist der Hauptgrund dafür eine signifikante Reduzierung des Vorratsvermögens.

Das war eine großartige Leistung des Teams.

Denn unverkaufte Ware bindet Kapital, das an anderer Stelle eingesetzt werden kann.

Und wir arbeiten weiter am Thema „Cash“.

Unsere Nettofinanzschulden lagen zum 31. Dezember 2025 bei rund 886 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

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

Unsere Liquidität ist weiterhin hoch.

Zum Stichtag 31. Dezember 2025 haben wir liquide Mittel in Höhe von 1,5 Milliarden Euro ausgewiesen.

Unsere Bilanzsumme liegt bei 8,4 Milliarden Euro. Das Minus um 11 Prozent resultiert vor allem aus dem Rückgang der At equity bewerteten Beteiligungen und einem Rückgang der Vorräte.

Auf der Passivseite ist das Eigenkapital gesunken. Es belief sich zum Bilanzstichtag auf 3,8 Milliarden Euro. Gründe für den Rückgang waren vor allem das negative Konzernergebnis und negative Währungseffekte.

Unsere Eigenkapitalquote liegt damit aktuell bei rund 45 Prozent.

Meine Damen und Herren,  
so viel zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Ich übergebe wieder an Christian Hartel, der Ihnen die Erwartungen für das laufende Jahr vorstellen wird.

Vielen Dank Tobias.

Meine Damen und Herren,  
das Marktumfeld wird 2026 herausfordernd bleiben.

Wir sehen momentan keine Trendwende.

Weltweit wird sich das Wachstum der Chemieproduktion weiter verlangsamen.

In Deutschland liegt die Produktion weiterhin im negativen Bereich.  
Das heißt: Die chemische Industrie wird hier nochmal weniger als im schwachen Jahr 2025 produzieren.

Das spiegelt sich auch in unseren Zahlen wider.

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

Die schwache Konjunktur prägt weiterhin das Bestellverhalten vieler Kunden. In zahlreichen Abnehmerbranchen wie etwa der Bau- und

Automobilindustrie herrscht weiter Zurückhaltung. Im Bereich Polysilicon bleibt das Geschäft mit Solarsilicium extrem herausfordernd.

Für das erste Quartal rechnen wir mit einem Umsatz von rund 1,35 Milliarden Euro. Das ist ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr, der sich vor allem aus negativen Währungseffekten erklärt.

Beim EBITDA gehen wir dagegen von einem Anstieg im Vergleich zum Vorjahr aus. Wir rechnen mit einem Wert zwischen 140 und 160 Millionen Euro. Hier wirken sich Kosteneinsparungen positiv aus.

Was erwarten wir für das Gesamtjahr?

Trotz des weiterhin herausfordernden Marktumfeldes rechnen wir für 2026 mit leichtem Wachstum.

So erwarten wir ein Umsatzplus im niedrigen einstelligen Prozentbereich – getrieben von den Bereichen Polysilicon und Biosolutions. In unseren Chemiebereichen gehen wir davon aus, dass der Umsatz trotz negativer Währungseffekte auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird.

Unser EBITDA erwarten wir 2026 im Bereich von 550 bis 700 Millionen Euro.

Die EBITDA-Marge wird voraussichtlich im niedrigen zweistelligen Bereich liegen.

Dabei enthält unsere Prognose keine möglichen Auswirkungen aus den aktuellen Entwicklungen im Nahen Osten.

Meine Damen und Herren,

ich habe es eingangs bereits angesprochen: Die chemische Industrie befindet sich in einem tiefgreifenden Transformationsprozess.

Es gilt das gesprochene Wort!

Wie reagieren wir bei WACKER darauf?

Indem wir unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken;  
und so unsere Position als weltweit führender Spezialitätenhersteller festigen.

Wie gehen wir dabei vor?

- Wir arbeiten an unseren Kosten und unseren Strukturen
- Wir schärfen unser Geschäftsmodell
- Und wir investieren weiterhin in unser Team

Um WACKER wieder auf Erfolgskurs zu bringen, haben wir im Oktober 2025 PACE gestartet;

das größte Kostenprojekt in der Geschichte von WACKER.

Wie der Name „PACE“ schon sagt, spielt Geschwindigkeit bei diesem Projekt eine große Rolle.

Wir müssen als Organisation schneller werden. Wir brauchen einen „neuen Takt“. Und wir müssen schnell sein in der Umsetzung. Denn der Wettbewerb wartet nicht.

Klares Ziel von PACE ist, unsere Kosten signifikant zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Konkret wollen wir mit PACE unsere Produktions- und

Verwaltungskosten um über 300 Millionen Euro pro Jahr reduzieren.

Teil von PACE wird auch ein Personalabbau sein. Es werden über 1.500 Stellen weltweit wegfallen; der Großteil davon an unseren deutschen Standorten.

Wo stehen wir aktuell in diesem Projekt?

Es gilt das gesprochene Wort!

In China und den USA wurden bereits viele Maßnahmen umgesetzt. So wurden zum Beispiel in China in Produktion und Verwaltung seit Anfang 2025 rund 200 Stellen abgebaut. In den USA ist die Schließung unseres Silicone-Standorts in Chino, Kalifornien, in Vorbereitung. Unsere Kunden werden hier künftig von unseren Standorten in North Canton, Ohio, und Adrian, Michigan beliefert.

Und auch an unserem norwegischen Standort Holla haben wir bereits Maßnahmen umgesetzt: Es wurden Strukturen verschlankt, Potentiale für mehr Effizienz gehoben und Stellen abgebaut.

Wo stehen wir in Deutschland?

Auch hier haben wir im Rahmen von PACE eine Vielzahl von Maßnahmen definiert.

Ich bin stolz auf die erarbeiteten Maßnahmen, kommen Sie doch aus der eigenen Mannschaft. Insgesamt haben im Projekt über 100 erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von WACKER Ideen generiert, diese abgewogen und konkret ausgearbeitet. Das war eine beeindruckende Leistung, für die ich mich an der Stelle ausdrücklich beim Team bedanken möchte.

Aktuell laufen in Deutschland die Gespräche mit den Arbeitnehmersvertretern. Wann wir die Details zu den Maßnahmen für Deutschland nennen und in die Umsetzung gehen können, hängt vom Fortgang der Gespräche ab. Wir sind zuversichtlich, dass wir hier schnell zu Lösungen kommen werden, insbesondere da die Maßnahmen WACKER intern erarbeitet wurden.

Teil von PACE ist es auch, unsere Strukturen und Prozesse weiter zu verbessern – noch schneller, noch effizienter zu werden. Dabei nutzen

Es gilt das gesprochene Wort!

wir auch die Möglichkeiten, die uns Digitalisierung, Automatisierung und KI eröffnen.

Zwei Beispiele:

- Erstens: Unser sogenanntes „Silicon Eye“:  
Hier haben Kollegen erstmals ein Live-Bild aus dem Inneren eines Silicium-Ofens in unserer Produktion in Holla erzeugt. Bei Temperaturen von 1.800°C wird in den Öfen an unserem Standort Holla Quarz zu metallischem Silicium reduziert. Nicht nur die stabile Positionierung von Infrarot-Kameras unter schwierigsten Bedingungen war eine Meisterleistung. Auch die Bildverarbeitung mittels verschiedener KI-Anwendungen ist einzigartig. So konnten aus zunächst rein thermischen Daten weitere, für einen effizienteren Betrieb wichtige, Parameter berechnet werden. So können wir die Reaktionen im Ofen besser steuern. Das macht unsere Produktion effizient und spart Geld.
- Zweitens: Die virtuelle Inbetriebnahme unserer neuen Reinigungslinie für höchstreines Polysilicium in Burghausen mit einem digitalen Zwilling.  
Ich erwähnte die Investition bereits. Mit rund 300 Millionen Euro war das eine der größten Einzelinvestitionen in der Geschichte von WACKER. Ein virtuelles Modell der neuen Anlage ermöglichte vorab umfassende Tests aller IT-Systeme und -Komponenten. Dadurch konnten Probleme beim Zusammenspiel von Hard- und Software erkannt und behoben werden, bevor die Anlage überhaupt erst gebaut wurde. Das hat uns bei der Inbetriebnahme der realen Anlage mehrere Monate Zeit gespart. Wir konnten früher produzieren und das Material verkaufen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Weitere Projekte sind in der Umsetzung.

Zum Beispiel arbeiten wir gerade systematisch an unseren Prozessen, wie etwa unserem Innovationsprozess.

Schneller von der ersten Idee zu einem marktfähigen Produkt. Das ist hier der Ansatz. Ein klarer Prozess hilft dabei, schneller, effizienter und vor allem ohne Reibungsverluste ans Ziel zu kommen. Als Katalysator dient dabei KI: So werden zum Beispiel Labordaten systematisch digitalisiert, vernetzt und damit für KI und Automatisierung nutzbar gemacht.

Kommen wir zum zweiten Hebel, mit dem wir unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken:

Wir schärfen unser Geschäftsmodell.

- In unseren Chemiebereichen konzentrieren wir uns auf Spezialitäten. Also auf Lösungen, die oftmals kundenspezifisch entwickelt werden, eine höhere Wertschöpfungstiefe und auch höhere Margen haben.
- Im Geschäftsbereich Polysilicium setzen wir den Fokus auf den Halbleitermarkt.
- In unserer Life-Science-Sparte Biosolutions liegt der Schwerpunkt auf innovativen Biotech-Lösungen.

Mit unseren Spezialitäten in den Bereichen Silicones und Polymers liefern wir Lösungen für große Trendthemen, wie erneuerbare Energien, Elektromobilität, Elektronik, modernes Bauen, Gesundheit und Medizintechnik.

Unsere Hightech-Silicone stecken beispielsweise in Elektromotoren, Hochspannungssteckern und -kabeln, in Sensoren und Displays und in

Batterien. Sie machen Elektrofahrzeuge zuverlässiger, effizienter und sicherer.

Unsere Polymere finden sich in zahlreichen Bauanwendungen. So machen sie zum Beispiel Wärmedämmverbundsysteme widerstandsfähiger und langlebiger. Das Ergebnis: robuste und energieeffiziente Systeme, die Heiz- und Kühlkosten senken und die CO<sub>2</sub>-Bilanz von Gebäuden verbessern.

Das zeigt: Unsere Produkte helfen auch unseren Kunden, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Seit vergangenem Jahr stellen wir unseren Kunden auch umfassende Daten zur Nachhaltigkeit unserer Produkte zur Verfügung. Basis dafür sind Produktions- und Emissionsdaten aller Erzeugnisse von der „Wiege“ bis zum WACKER Werkstor.

Daraus berechnet eine Software einen spezifischen und vergleichbaren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck für jedes Produkt.

Ein Service, den unsere Kunden sehr schätzen.

Kommen wir zum Bereich Polysilicium.

Mit unserem klaren Fokus auf hochreines Halbleiterpolysilicium machen wir Digitalisierung und KI erst möglich. So ist WACKER eines der wenigen Unternehmen weltweit ist, das die nötige Qualität hierfür liefern kann. Denn je höher die Qualität – also die Reinheit – des Polysiliciums, umso höher ist die Leistungsfähigkeit der Halbleiter.

Unser Material ist daher entscheidend, wenn es um Entwicklungen geht, die eine besonders hohe Rechenleistung erfordern.

Es gilt das gesprochene Wort!

Das beste Beispiel dafür sind Anwendungen im Bereich der künstlichen Intelligenz.

Die Anforderungen steigen hier stetig.

Mit unserer neuen Reinigungslinie in Burghausen haben wir die Reinheit unseres Materials nochmal erhöht.

Ich denke, wir können mit Stolz sagen:

Das weltweit reinste Polysilicium kommt heute aus Burghausen.

In unserem kleinsten Geschäftsbereich Biosolutions beschäftigen wir uns mit biotechnologischen Lösungen für Medikamente und die Ernährung von morgen.

Auf der einen Seite leisten wir im Biopharma-Bereich einen Beitrag bei der Entwicklung fortschrittlicher Therapien. Als Auftragshersteller produzieren wir Biopharmazeutika für unsere Kunden aus der Pharmaindustrie.

Die biotechnologisch hergestellten Arzneimittel gelten als Medikamente von morgen. Wir haben hier in den vergangenen Jahren bereits viel Expertise aufgebaut, insbesondere wenn es um fortschrittliche Technologien wie mRNA und pDNA geht.

In unserem neuen WACKER Biotechnology Center in München treiben wir die Forschung weiter voran. Hier liegt viel Wachstumspotential, das wir heben möchten.

Auf der anderen Seite bieten wir Lösungen für den Nahrungs- und Nahrungsergänzungsbereich.

Ein Beispiel ist hier Cultivated Meat – Zellkulturfleisch, wie man im Deutschen sagt. Hier haben wir 2025 ein neues Produkt auf den Markt gebracht – einen sogenannten Wachstumsfaktor, der dabei hilft, das

Fleisch im Labor wachsen zu lassen. Unser Beitrag für eine nachhaltige Alternative zur konventionellen Fleischproduktion.

Kommen wir zum dritten Hebel:

Wir investieren weiterhin in unsere Mitarbeitenden. In ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten. Ein starkes WACKER Team – die Basis für unseren künftigen Erfolg.

Gerade in der heutigen Zeit, in der alles schneller und digitaler wird, ist es essenziell, konsequent in Aus- und Weiterbildung zu investieren.

Das tun wir.

Im Schnitt 3 Arbeitstage wurde jeder Mitarbeitende weltweit im letzten Jahr trainiert und geschult.

Zugleich bilden wir gezielt junge Menschen aus. Allein in Deutschland in mehr als 20 Berufen. Rund 650 Auszubildende und Trainees wurden im letzten Jahr an unseren Standorten weltweit auf ihren Job vorbereitet.

Darüber hinaus kooperieren wir eng mit Hochschulen und Forschungsinstituten.

Meine Damen und Herren,  
unsere Strategie und die ergriffenen Maßnahmen werden greifen und WACKER wieder auf Erfolgskurs bringen.

WACKER hat in seiner über hundertjährigen Unternehmensgeschichte wiederholt bewiesen, dass wir uns erfolgreich an neue Gegebenheiten anpassen können.

Daher bin ich überzeugt: Wir werden auch den vor uns liegenden Wandel erfolgreich gestalten.

Es gilt das gesprochene Wort!

Denn wir haben nicht nur die richtigen Produkte und Lösungen für die Zukunft.

Wir haben auch das richtige Team, um die Herausforderungen zu meistern.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit möchte ich an dieser Stelle im Namen des gesamten Vorstands herzlich danken – für ihren Einsatz und ihr Commitment, gerade in diesen turbulenten Zeiten.

Die Zeiten werden auch 2026 herausfordernd bleiben. Umso wichtiger ist es, dass wir den eingeschlagenen Pfad konsequent weiterverfolgen.

Denn der Markt wartet nicht.

Geschwindigkeit wird immer mehr zu einem zentralen Differenzierungsmerkmal.

Dazu gehört auch, dass wir uns in Deutschland und Europa nicht selbst „Knüppel zwischen die Beine werfen“.

Ich habe es eingangs bereits angesprochen:

Es bringt nichts MEHR als gute Standortbedingungen!

Wir brauchen in Deutschland und Europa ein Umfeld, das wettbewerbsfähig mit anderen Regionen ist:

Die Themen liegen auf dem Tisch:

- Wir brauchen international wettbewerbsfähige Energiepreise:  
Einen Industriestrom von 4 Cent pro Kilowattstunde, inklusive aller Nebenkosten – und ohne Investitionsauflagen, die die Einsparung sofort wieder binden und den Unternehmen Wettbewerbsfähigkeit rauben.

Es gilt das gesprochene Wort!

- Wir brauchen eine Reform des europäischen Emissionshandels. Keine Abschaffung, aber eine smarte Reform. Wir müssen den ETS zukunftsfest machen. Das heißt unter anderem: Keine weitere Verschärfung bei der kostenfreien Zuteilung von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten. Nicht im jetzigen Wirtschaftsumfeld, bei gleichzeitig hohen Energiepreisen. Sonst würden wir jegliche mögliche wirtschaftliche Erholung im Keim ab und verlieren weiter Wettbewerbsfähigkeit. Außerdem muss der lineare Reduktionspfad an zur Verfügung stehenden Zertifikaten an das EU-Klimaziel 2050 angepasst werden. Er muss abgeflacht werden. Andernfalls wird die Klimaneutralität von Industrie und Energiewirtschaft gegenüber anderen Bereichen und gegenüber Europa insgesamt vorgezogen.
- Drittens: Wir brauchen weniger Bürokratie – dafür mehr Vertrauen in gute Ideen und Unternehmertum. Manche bürokratischen Auswüchse können ersatzlos gestrichen werden. Die EU-Taxonomie ist hier ein gutes Beispiel.

Meine Damen und Herren,  
es müssen jetzt die Rahmenbedingungen geschaffen werden, um die Zukunft des Industriestandorts– und damit auch die Zukunft der Chemie in Deutschland und Europa – zu sichern.

Wir haben keine Zeit zu verlieren!

Wir müssen handeln – Jetzt!

So viel von unserer Seite.

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Es gilt das gesprochene Wort!