

WACKER

Hauptversammlung

2014

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

15. Mai 2014, Internationales
Congress Center, München (ICM)



WACKER auf einen Blick

Mio. €	2013	2012*	Veränd. in %
Ergebnis / Rendite			
Umsatz	4.478,9	4.634,9	-3,4
EBITDA ¹	678,7	795,4	-14,7
EBITDA-Marge ² (%)	15,2	17,2	n.a.
EBIT ³	114,3	266,6	-57,1
EBIT-Marge ² (%)	2,6	5,8	n.a.
Finanzergebnis	-83,3	-62,7	32,9
Ergebnis vor Ertragsteuern	31,0	203,9	-84,8
Jahresergebnis	6,3	114,7	-94,5
Ergebnis je Aktie (unverwässert/verwässert) (€)	0,05	2,43	-97,9
Kapitalrendite (ROCE) (%)	2,2	5,2	n.a.
Bilanz / Cashflow			
Bilanzsumme	6.332,4	6.492,8	-2,5
Eigenkapital	2.197,1	2.121,3	3,6
Eigenkapitalquote (%)	34,7	32,7	n.a.
Finanzverbindlichkeiten	1.416,7	1.197,2	18,3
Nettofinanzschulden ⁴	792,2	700,5	13,1
Investitionen (inkl. Finanzanlagen)	503,7	1.095,4	-54,0
Abschreibungen (inkl. Finanzanlagen)	564,4	528,8	6,7
Netto-Cashflow ⁵	109,7	-536,2	n.a.
Forschung			
Forschungsaufwand	173,8	173,7	0,1
Mitarbeiter			
Personalaufwand	1.133,0	1.196,8	-5,3
Mitarbeiter (Stand 31.12., Anzahl)	16.009	16.292	-1,7

¹ EBITDA ist EBIT vor Abschreibungen/Zuschreibungen auf Anlagevermögen.

² Margen sind jeweils bezogen auf die Umsatzerlöse.

³ EBIT ist das Ergebnis fortgeführter Geschäftstätigkeiten für die betreffende Berichtsperiode vor Zins- und übrigem Finanzergebnis und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.

⁴ Summe aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, lang- und kurzfristigen Wertpapieren und lang- und kurzfristigen Finanzschulden.

⁵ Summe aus Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit ohne die Veränderung der erhaltenen Anzahlungen und dem Cashflow aus langfristiger Investitionstätigkeit (ohne Wertpapiere), inklusive Zugänge aus Finanzierungsleasing.

* angepasst auf Grund der Effekte aus der Anwendung von IAS 19 (revised), siehe Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Anhang.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter, verehrte Gäste, meine sehr geehrten Damen und Herren,

Aus Bayern in die Welt.

Das ist ein wesentlicher Teil der Erfolgsgeschichte von WACKER in den vergangenen 100 Jahren.

1914 gegründet, rollte der erste Kesselwagen mit Aceton im Januar 1917 – festlich geschmückt – von Burghausen nach Leverkusen.

Heute verkaufen wir unsere Produkte in 130 Länder der Welt. Asien ist unser größter Absatzmarkt. Hier erzielen wir schon jetzt über 40 Prozent unseres Umsatzes.

Wir sind optimistisch, dort weiter zu wachsen – auch wenn sich der Anstieg der chinesischen Wirtschaft in den letzten Monaten etwas verlangsamt hat.

Der größte Wachstumstreiber ist dabei der zunehmende Wohlstand der Menschen in dieser Region. Genau hier kommen unsere Qualitätsprodukte ins Spiel. Wir lösen andere, einfache durch höherwertige WACKER-Produkte ab. Wir sehen dafür nach wie vor eine deutlich steigende Nachfrage. Nur zum Vergleich:

In Deutschland liegt der Pro-Kopf-Verbrauch für chemische Erzeugnisse bei etwa 1.500 Euro im Jahr. In China sind es etwa 150. Und in Indien rund 60 Euro. Diese Zahlen verdeutlichen das enorme Potenzial. Das heißt für die Zukunft: Wir müssen noch internationaler werden, um uns von diesem Kuchen ein großes Stück abzuschneiden.

Die Voraussetzungen dafür haben wir geschaffen. Allein in den vergangenen zehn Jahren haben wir in Asien rund 800 Millionen Euro investiert. In neue Produktionsstandorte, in technische Kompetenzzentren und in unsere so genannte WACKER Akademie.

Sie bilden das Fundament für unseren weiteren Erfolg in diesen Märkten. Dazu kommt: Unsere Kunden sind so verschieden wie unsere Produkte. Wir bieten ihnen die Vielfalt, die sie benötigen.

Und damit begrüße ich Sie alle zur achten Hauptversammlung der Wacker Chemie AG – auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Herzlich Willkommen im Congress Centrum der Messe München.

Meine Damen und Herren,

hinter uns liegt ein schwieriges Geschäftsjahr. Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: Die niedrigen Preise für Polysilicium und anhaltender Preisdruck im Halbleitergeschäft. Dadurch sind Umsatz und Ergebnis unter dem Vorjahr geblieben.

Insgesamt haben uns Preiseffekte rund 360 Millionen Euro gekostet und damit auch unser Ergebnis maßgeblich beeinflusst. In zwei Jahren haben wir mehr als eine Milliarde Euro Umsatz durch Preiseffekte verloren. Vor allem beim Polysilicium haben sich Preisüberreibungen aus den Vorjahren ins genaue Gegenteil verkehrt.

Wir haben diesen Preisrückgängen gezielt und entschlossen entgegen gewirkt. Ohne Abstriche an unserer Wachstumsstrategie. Gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben wir viele Kräfte mobilisiert, um unsere Kosten deutlich zu verringern. Unter dem Strich konnten wir dadurch rund 225 Millionen Euro einsparen. Positiv ausgewirkt haben sich dabei auch die höheren Produktionsmengen.

Besser als erwartet haben sich der Netto-Cashflow und die Nettofinanzschulden entwickelt. Niedrigere Investitionen und das konsequente Management unserer Vorräte haben zu diesem guten Resultat geführt. Die Nettofinanzschulden blieben mit knapp 800 Millionen Euro deutlich unter der Schwelle von einer Milliarde Euro. Der Netto-Cashflow war mit rund 109 Millionen Euro deutlich positiv.

Die wesentlichen Eckdaten für das Geschäftsjahr 2013 fasse ich noch einmal zusammen:

- ▶ Der Umsatz liegt mit 4,48 Milliarden Euro drei Prozent unter dem Vorjahr.
- ▶ Das EBITDA sank um 15 Prozent auf 679 Millionen Euro.
- ▶ Der Jahresüberschuss beläuft sich auf 6,3 Millionen Euro. Das sind knapp 110 Millionen weniger als vor einem Jahr.
- ▶ Das Ergebnis pro Aktie beträgt 5 Cent nach 2,43 Euro im Vorjahr.
- ▶ Die Investitionen haben sich mit 504 Millionen Euro mehr als halbiert.

Meine Damen und Herren,

es war ein außergewöhnlich herausforderndes Umfeld. Wir haben uns – wie ich meine – respektabel behauptet. Mit Blick auf die wirtschaftliche Gesamtlage des Unternehmens schlagen wir Ihnen – wie am 18. März 2014 angekündigt – eine Dividende von 50 Cent pro Aktie vor. Damit zahlen wir 24,8 Millionen Euro an unsere Aktionäre aus.

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen viele Zahlen genannt. Eine davon will ich nochmals herausgreifen: 225 Millionen Euro Kostenersparnis.

Dazu haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einen erheblichen Beitrag geleistet. Mit ihrem starken Engagement, ihrem vorbildlichen Einsatz und ihren vielen Ideen, Kosten zu senken. Wir alle haben uns im vergangenen Jahr gegen die negativen Marktentwicklungen gestemmt.

Wir haben unpopuläre Entscheidungen getroffen.

Für das Engagement danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und sicher auch im Namen aller Aktionäre.

Sie als Aktionäre haben uns in dieser nicht einfachen Zeit Ihr Vertrauen gegeben. Dafür möchte ich Ihnen im Namen des gesamten Vorstands ebenfalls danken.

Meine Damen und Herren,

nichts hat uns in den vergangenen zweieinhalb Jahren mehr bewegt als die Entwicklungen auf dem Solarmarkt. Ich habe Ihnen die Situation in der Vergangenheit ausführlich erläutert und aufgezeigt, wie wir die Zukunft dieses Marktes einschätzen.

Heute kann ich Ihnen sagen: Auch nach einer schwierigen Zeit sehen wir mehr Chancen als Risiken. Das heißt nicht, dass alle Probleme gelöst sind:

- ▶ Der Bereinigungsprozess geht weiter.
- ▶ Noch immer gibt es Überkapazitäten in der gesamten Wertschöpfungskette.
- ▶ Die Preise für Polysilicium sind nach wie vor niedrig, haben sich aber doch nach oben bewegt.

Die Marktsituation ist für uns alle eine gewaltige Herausforderung. Aber: Die Krise hat uns auch Chancen geboten.

- ▶ Unsere spezifischen Herstellungskosten sind weiter deutlich gesunken.
- ▶ Mit 49.000 Tonnen haben wir so viel Polysilicium an unsere Kunden ausgeliefert wie nie zuvor. Das ist ein Plus von fast 30 Prozent gegenüber 2012.
- ▶ Wir haben Marktanteile gewonnen und sind mit dem größten chinesischen Produzenten mengenmäßig gleich auf, im Umsatz liegen wir vorne.
- ▶ Den Aufbau für eine neue Produktionsanlage im us-Bundesstaat Tennessee haben wir weiter voran gebracht.

Wie bereits erwähnt: Vor allem die niedrigen Durchschnittspreise haben unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung gebremst.

Wir bleiben dabei: Die Solarenergie hat eine große Zukunft.

Dafür gibt es gute Gründe:

- ▶ Die Solarenergie gehört zu den kostengünstigsten und umweltfreundlichsten Energiequellen der Erde.
- ▶ Sie steht uns in unbegrenztem Maße zur Verfügung.
- ▶ Und immer mehr Länder auf der Welt setzen auf die Sonne als wichtigen Energielieferanten. Das hat den Markt 2013 kräftig wachsen lassen. Um 22 Prozent auf 40 Gigawatt.

Ein wichtiger Meilenstein für die Zukunft der Solarenergie war auch das gute Ende im Handelsstreit zwischen der Europäischen Union und China in punkto Strafzölle für chinesische Solarmodule. Das hat dem Markt im zweiten Halbjahr nochmals einen deutlichen Schub gegeben.

Meine Damen und Herren,

der Markt für Siliciumwafer hat sich im Jahr 2013 enttäuschend entwickelt. Der erwartete Mengenanstieg im zweiten Halbjahr blieb aus. Der Preisdruck war auch durch die Wechselkursvorteile unserer japanischen Wettbewerber hoch.

Trotz dieser Härte des Marktes haben wir dagegen gehalten.

- ▶ Die Produktivität ist nochmals prozentual zweistellig gestiegen.
- ▶ Die Auslastung bei den kleineren Scheibendurchmessern hat sich durch unsere Strukturmaßnahmen verbessert. Die Produktion für kleine Scheiben in Portland, USA, haben wir geschlossen.

Im Ergebnis konnten wir ein positives EBITDA von 26 Millionen Euro ausweisen. Das ist bei den Rahmenbedingungen unter dem Strich eine gute Leistung.

Unsere Strategie bleibt unverändert: Wir konzentrieren uns auf das 200 mm und 300 mm Geschäft mit Schwerpunkt Asien. Dazu später mehr.

Meine Damen und Herren,

die Chemiebereiche haben sich erneut als Stabilitätsanker in unserem Geschäft erwiesen. Sie machen mehr als 60 Prozent unseres Umsatzes aus. Unseren Kunden bieten wir eine Vielzahl innovativer Produkte mit hoher Qualität für die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche. Hier sehen wir in Zukunft weiteres Wachstum in allen Märkten.

Im Jahr 2013 fehlte allerdings dafür der konjunkturelle Rückenwind. Der Umsatz blieb mit 2,8 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau. Das EBITDA hat sich um mehr als zehn Prozent erhöht.

Die Internationalisierung bleibt ein wichtiger Teil unseres Erfolgs. Deshalb treiben wir Sie weiter voran. Die neuen Märkte wachsen weiter.

Wachstum in neuen Märkten funktioniert

- ▶ wenn wir die Bedürfnisse der Kunden kennen sowie
- ▶ lokale und regionale Unterschiede verstehen.

Wir können nicht allein aus Deutschland den globalen Markt bedienen. Kunden in Indien brauchen andere Lösungen als in Deutschland. Mit einer in Kalkutta speziell für den indischen Markt entwickelten Siliconemulsion für Shampoos haben wir den führenden Konsumgüterhersteller in Südasien, Unilever, als neuen Kunden gewonnen. Aus dieser lokalen Partnerschaft konnten wir ein globales Geschäft entwickeln. Heute produzieren wir weltweit für diesen Kunden in Brasilien, China, Indien und in Deutschland. Dafür sind wir von Unilever mit dem „Partner to Win Award“ für attraktive Lösungen im Haarpflegebereich ausgezeichnet worden. Dieses Ergebnis spornt uns an. Die Weichen für weitere Erfolgsgeschichten im Siliconegeschäft haben wir gestellt. Mit einer schlagkräftigen Organisation erhöhen wir unsere weltweite Präsenz. Seit Anfang 2013 sind wir mit fünf neuen Teams in Asien unterwegs.

Kompetenz vor Ort. Mit dieser Strategie entwickeln wir die richtigen Produkte für die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden.

Wie Sie bereits im Film gesehen haben: Südkorea ist mittlerweile der Taktgeber in Sachen Hochtechnologieanwendungen für die Elektro- und Elektronikindustrie. Also haben wir das weltweite „WACKER-Center of Excellence Electronics“ in Seoul stationiert. Wir stärken damit unsere Innovationskraft. Und wir entwickeln neue Produkte für neue Märkte.

Neue Märkte erfordern neues Denken. In Vietnam fahren wir mit einem rollenden Labor auf Baustellen, zu Distributoren oder zu Universitäten und zeigen die Vorteile unserer Produkte für Bauanwendungen. Der orangefarbene Kleinlastwagen ist dort mittlerweile eine Attraktion.

Wir gehen damit neue Wege und ich bin sicher: Diese Aktion zahlt sich langfristig für uns aus.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir schauen nach vorn. Was tun wir, um langfristig erfolgreich zu sein?

Wir haben Ziele formuliert: Bis 2017 wollen wir weiter wachsen, profitabler werden und einen kontinuierlich positiven Netto-Cashflow ausweisen. Das ist ehrgeizig, aber machbar.

Unsere Ziele lauten:

- ▶ mehr als sechs Milliarden Euro Umsatz,
- ▶ eine EBITDA-Marge von rund 20 Prozent und
- ▶ ein Verdienst auf unsere Kapitalkosten von mehr als elf Prozent.

Immer vorausgesetzt natürlich, die Entwicklung der Weltwirtschaft verläuft normal.

Bereits in diesem Jahr werden wir den ersten Schritt in diese Richtung machen. Die Basis dafür haben wir gelegt – mit einem guten ersten Quartal:

- ▶ Der Konzernumsatz beläuft sich auf 1,16 Milliarden Euro. Acht Prozent mehr als vor einem Jahr.
- ▶ Das EBITDA liegt bei 285 Millionen Euro – auch positiv beeinflusst durch Sondereffekte.
- ▶ Alle Geschäftsbereiche haben Absatzmengen und Umsatz von Januar bis März gesteigert.

Aber die wichtigste Botschaft der ersten drei Monaten des Jahres lautet:

- ▶ Es gibt keine Strafzölle auf unser Polysilicium, das nach China geliefert wird. Wir haben mit dem chinesischen Wirtschaftsministerium nach langen Verhandlungen eine Einigung erzielt.

Das bedeutet:

- ▶ Das Risiko von Restriktionen für unser Polysiliciumgeschäft im wichtigen Absatzmarkt China ist vom Tisch.
- ▶ Damit können wir auch in Zukunft unser qualitativ hochwertiges Material zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

In dieser Auseinandersetzung haben wir alle unsere Kräfte mobilisiert, um Strafzölle abzuwenden. Für das gesamte Unternehmen war das keine einfache Situation. Am Ende haben wir sie für uns erfolgreich gelöst – auch weil uns die Politik beispielhaft unterstützt hat. Ich will das hier ausdrücklich erwähnen, weil wir sonst mit Kritik an unseren Politikern schnell zur Hand sind.

Ich kann Ihnen sagen: Wir setzen uns weiter mit unseren Möglichkeiten für freien Handel ohne Beschränkungen ein.

Wir sind der Meinung: Zölle und Handelsbarrieren bremsen das Wachstum und verteuern Produkte sowie Dienstleistungen. Freier Handel bringt Vorteile für alle Beteiligten – für die Konsumenten, die Unternehmen und die einzelnen Staaten.

Auch beim Konflikt mit Brüssel um die „Befreiung von energieintensiven Unternehmen von der Ökostromumlage“ gibt es im Wesentlichen Klarheit. Für uns heißt das:

- ▶ Große Teile unserer Produktion in Deutschland bleiben nach heutigem Stand von der Ökostromumlage ausgenommen, genauso wie eigenerzeugter Strom.

Wie groß der Einfluss steigender Energiekosten für das Geschäft von WACKER ist, verdeutlichen zwei Zahlen:

- ▶ Allein in Deutschland haben wir im vergangenen Jahr 3,5 Terawatt Stunden Strom verbraucht – das sind etwa 0,7 Prozent des gesamten deutschen Strombedarfs.
- ▶ Ein Anstieg beim Strom um einen Cent belastet uns im Ergebnis mit 25 Millionen Euro.

Ich kann es nur immer wieder betonen: Bezahlbare und kontinuierlich verfügbare Energie ist für die Produktion an unseren deutschen Standorten existenziell.

Meine Damen und Herren,

die beiden größten Unsicherheitsfaktoren für unser operatives Geschäft sind gelöst. Für uns bedeutet das:

- ▶ verlässlichere Rahmenbedingungen
- ▶ mehr Planungssicherheit
- ▶ Wettbewerbsfähigkeit auf Augenhöhe mit unseren Konkurrenten.

Und noch ein drittes Thema haben wir zum Abschluss gebracht: Wir haben die Mehrheit am Gemeinschaftsunternehmen mit Samsung zur Produktion von 300 mm Siliciumwafern in Singapur übernommen. Das erhöht zwar unsere Nettofinanzverbindlichkeiten um rund 135 Millionen Euro. Aber wir stärken damit unser 300 mm Geschäft in Asien. Das Werk in Singapur gehört zu den modernsten und effizientesten Produktionsstandorten für diesen Durchmesser. Zusammen mit unserer dortigen Produktion für 200 mm Siliciumwafer eröffnen sich Kosten- und Synergiepotenziale. Und die werden wir heben.

Der Markt für 300 mm Siliciumwafer wächst weiter. Zu Lasten der kleineren Scheibendurchmesser. Sollte die Nachfrage für diese Scheiben weiter zurückgehen, werden wir die Produktionskapazitäten daran anpassen. Die Strategie der Siltronic ist klar darauf fokussiert, einen stabilen positiven Cashflow zu erzielen.

Meine Damen und Herren,

am Fundament unserer langfristig angelegten Strategie hat sich nichts geändert. Unsere Hebel für weiteres Wachstum sind

- ▶ Expansion
- ▶ Substitution
- ▶ Innovation

Das Jahr 2013 markiert allerdings einen Wendepunkt in unserer Investitionsausrichtung. In den vergangenen zehn bis fünfzehn Jahren haben wir kräftig investiert in bestehende und neue Produktionsstandorte. Insgesamt fast sechs Milliarden Euro. Allein in den Jahren 2011 und 2012 betrug die Investitionsquote über 20 Prozent vom Umsatz. Der größte Teil ist in große Anlagen zur Herstellung von Vorprodukten geflossen. Wir haben sehr viel Geld in die Hand genommen, um weiter zu wachsen und unser globales Produktionsnetzwerk auszubauen. Bis auf den neuen Produktionsstandort im us-Bundesstaat Tennessee haben wir diese Investitionen abgeschlossen.

In den nächsten Jahren konzentrieren wir unsere Investitionsvorhaben auf Anlagen zur Herstellung von Fertigprodukten. Sie sind weniger kapitalintensiv. Konkret heißt das:

- ▶ In den nächsten Jahren werden sich die Investitionen in etwa auf dem Niveau der Abschreibungen bewegen oder darunter.

Den Umsatzanteil mit höherwertigen Produkten in den Anwendungsgebieten Bau, Gesundheits- und Körperpflege, Medizin, Elektronik, Automobiltechnik und Energie wollen wir ausbauen.

Dabei setzen wir auch auf neue Produkte in Wachstumsfeldern. Beispielsweise im Bereich des LED-Beleuchtungsmarktes. In unserem technischen Kompetenzzentrum in Seoul haben wir, wie Sie gesehen haben, eine ganze Reihe von Produkten in unserer Forschungspipeline. Dort arbeiten wir an Materialien für Leuchtdioden, zum optischen Laminieren und für flexible Displays, die sich zusammenrollen lassen. Verbunden damit ist unser Anspruch, künftig Zukunftsanwendungen schneller zur Marktreife zu bringen.

So leiten wir den nächsten Schritt für unser Wachstum ein. Begleitet wird es durch ein striktes Kostenprogramm in allen Geschäftsbereichen. Die Ziele bis 2017 habe ich genannt:

- ▶ Wir wollen die Profitabilität steigern
- ▶ Wir wollen einen positiven Netto-Cashflow ausweisen

Die Eckpunkte unserer Strategie haben wir erstmals im Juli 2013 auf dem Capital Markets Day in London vorgestellt. Analysten, Investoren und andere Kapitalmarktteilnehmer haben sie durchweg positiv aufgenommen.

Meine Damen und Herren,

die wichtigste Quelle aus denen sich der Erfolg von WACKER speist, sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit ihrem Know-how und ihren Ideen entwickeln sie die Zukunft des Unternehmens.

Die Säulen unserer Personalarbeit sind die Aus- und Weiterbildung. Daran wird sich nichts Grundsätzliches ändern. Allein im letzten Jahr absolvierten unsere Mitarbeiter 88.000 E-Learning Schulungen und 17.500 Weiterbildungsmaßnahmen. 675 junge Menschen bilden wir zurzeit aus.

Wir wissen aber auch:

- ▶ Für die Wettbewerbsfähigkeit müssen wir die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft weiter steigern,
- ▶ unsere Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen.

Dazu haben wir im Jahr 2013 einen neuen Talent Managementprozess im Unternehmen etabliert, der weltweit Gültigkeit hat. Damit wollen wir Potenziale unserer Mitarbeiter frühzeitiger erkennen und fördern.

Unser Ziel:

- ▶ Für alle Positionen, die geeignetsten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden.

Wir gehen dabei systematisch vor, um herauszufinden, welche Wissensträger und Mitarbeiter mit Entwicklungspotenzial wir im eigenen Unternehmen haben. Die Akzeptanz der Mitarbeiter nach dem ersten Zyklus ist jedenfalls gut.

Für uns neue Wege beschreiten wir auch bei den Arbeitszeitmodellen. Das heißt: noch mehr Auswahl bei der individuell gestaltbaren Arbeitszeit. Diese neuen Modelle angefangen von der Freistellung für die Pflege von Angehörigen bis hin zum Sabbatical bringen eine Win-Win-Situation:

- ▶ Für die Mitarbeiter lassen sich persönliche Lebensplanungen besser mit dem Beruf verknüpfen.
- ▶ Wir als Unternehmen behalten leistungsstarke und motivierte Mitarbeiter in unseren Reihen.

Meine Damen und Herren,

im aktuellen Geschäftsjahr stehen die Weichen wieder auf Wachstum. Die Zahlen für das erste Quartal bestätigen das.

Unsere Ziele kennen Sie:

- ▶ Der Umsatz soll im mittleren einstelligen Prozentbereich steigen
- ▶ Beim EBITDA wollen wir mindestens um zehn Prozent zulegen
- ▶ In allen Geschäftsbereichen sollen Mengen und Umsatz über dem Vorjahr liegen
- ▶ Die Investitionen bewegen sich in der Größenordnung des vergangenen Jahres und damit auf dem Niveau der Abschreibungen.

Wir alle wissen: Dinge ändern sich heute schneller, als wir uns das vorstellen können. Der Konflikt mit Russland um die Ukraine zeigt das. Diese Entwicklungen lassen sich nicht vorhersehen – von keinem Unternehmen auf der Welt.

Auch dürfen wir nicht vergessen:

- ▶ Die Schuldenkrise in Europa ist noch nicht vorbei.
- ▶ Das Wachstum in den Schwellenländern verlangsamt sich.

Wir bleiben zwar vorsichtig, aber optimistisch. Wir haben keinen Grund, es nicht zu sein. Wir denken und handeln langfristig.

Wir tun das auf einem starken Fundament:

- ▶ Wir haben die richtigen Produkte.
- ▶ Wir entwickeln innovative neue Produkte und Technologien.
- ▶ Wir bauen unsere Präsenz in neuen Märkten gezielt aus.

Es gibt, wie ich meine kein zweites Unternehmen mit diesem Strauß an Kompetenzen auf den Gebieten der Silicium- und der Polymerchemie.

Meine Damen und Herren,

am 13. Oktober wird WACKER 100 Jahre alt. Es ist der Tag an dem 1914 der Firmengründer das Unternehmen mit dem Namen „Dr. Alexander Wacker, Gesellschaft für elektrochemische Industrie KG“ in das Handelsregister Traunstein eintragen lässt.

Das Unternehmen hat wechselvolle Zeiten erlebt:

- ▶ im ersten Weltkrieg gegründet,
- ▶ den zweiten Weltkrieg überstanden,
- ▶ im Jahr 2000 die Neuordnung der Gesellschafterstruktur,
- ▶ sechs Jahre später der Börsengang.

Die Tugend, die WACKER immer ausgezeichnet hat, waren Unternehmertum und der Mut zur Veränderung. Das alles – ohne seine Wurzeln zu verlieren.

Unsere Geschichte liefert dafür viele Beispiele. In den 80er Jahren war das PVC-Geschäft der größte Umsatzträger im Konzern. Im Jahr 2000 gaben wir es nach 65 Jahren komplett auf. Wir haben diesen konsequenten Schnitt allen Unkenrufen zum Trotz gut verdaut.

Es zeigt die große Flexibilität und Veränderungsbereitschaft des Unternehmens. Von jeher getragen von Menschen. Die zuverlässig sind, großen Einsatz zeigen und sich über drei Generationen hinweg mit WACKER identifizieren. Sie stehen für den Erfolg des Unternehmens.

Sie sind bereit, zu neuen Ufern aufzubrechen. So wie in China. So wie wir das gerade mit unserem Produktionsstandort in Tennessee tun. Die globale Präsenz ist für unsere Zukunft entscheidend.

Ich bin voller Zuversicht, dass WACKER mit dieser Mischung

- ▶ aus Tradition und Fortschritt,
- ▶ aus Kompetenz und Erfahrung,
- ▶ aus Innovation und Identifikation

in den nächsten Jahrzehnten vor einer guten Zukunft steht.

In Burghausen und Bayern liegen unsere Wurzeln. Europa ist unsere Heimat und die Welt unser Markt. Und damit schließt sich der Kreis vom Anfang:

- ▶ 100 Jahre WACKER – aus Bayern in die Welt.

Wir glauben an unsere Zukunft. Und wir wünschen uns, Sie tun das auch und begleiten uns auf unserem Weg weiter.

Dafür danke ich Ihnen.

Meine Damen und Herren,

zum Abschluss möchte ich Ihnen noch eine Erläuterung zum Tagesordnungspunkt 6 der Hauptversammlung geben.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, Änderungsvereinbarungen zu bestehenden Ergebnisabführungsverträgen zwischen WACKER als Obergesellschaft und drei Tochtergesellschaften zuzustimmen – nämlich der DRAWIN Vertriebs-GmbH, der Wacker-Chemie-Versicherungsvermittlung GmbH und der Alzwerke GmbH. Die Zustimmung der Hauptversammlung zu den Änderungsvereinbarungen ist notwendige Voraussetzung dafür, dass die betreffenden Änderungsvereinbarungen wirksam werden können.

Nach dem Gesetz ist der Vorstand gehalten, den Aktionären derartige Verträge vor Beginn der Debatte mündlich zu erläutern. Dies will ich hiermit tun, mich dabei aber kurz fassen. Denn mit der Einberufung zur heutigen Hauptversammlung haben wir schon ausführliche Informationen und zahlreiche Dokumente, insbesondere auch Berichte zu den Änderungsvereinbarungen zugänglich gemacht. Auf diese beziehe ich mich.

Hintergrund der Änderungsvereinbarungen ist eine Änderung des Körperschaftsteuergesetzes im Februar des letzten Jahres, die sogenannte „kleine Organschaftsreform“. Danach ist für Ergebnisabführungsverträge mit Gesellschaften in der Rechtsform einer GmbH künftig eine ganz konkret vorgegebene Formulierung der vertraglichen Verlustübernahmeverpflichtung der Obergesellschaft erforderlich, nämlich ein sog. dynamischer Verweis auf die Regelung des § 302 AktG in seiner jeweils gültigen Fassung“. Um die Fortdauer der steuerliche Organschaft mit den drei Tochtergesellschaften und die damit verbundenen Vorteile – wie u.a. die Möglichkeit zum periodengleichen Ausgleich von Verlusten bzw. zur periodengleichen Zurechnung von Gewinnen – auch zukünftig sicherzustellen, sollen die mit den betreffenden Tochtergesellschaften bestehenden Ergebnisabführungsverträge an die geänderte Gesetzeslage angepasst werden. Dazu wird die Verlustübernahmeregelung entsprechend neu formuliert. Weitere Änderungen werden nicht vorgenommen.

Für WACKER und seine Aktionäre ergeben sich dadurch keine Änderungen.

Weitere Einzelheiten zu den Änderungsvereinbarungen und den betreffenden Tochtergesellschaften können Sie den auch heute ausliegenden Unterlagen, insbesondere den gemeinsamen Berichten des Vorstands sowie der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften entnehmen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

(Es gilt das gesprochene Wort)

Finanzkalender 2014

31.07.

Vorlage
des Zwischenberichts
zum 2. Quartal

Impressum

Herausgeber

Wacker Chemie AG
Corporate Communications
Hanns-Seidel-Platz 4
81737 München, Germany
Telefon +49 89 6279-0
Telefax +49 89 6279-1770
www.wacker.com

30.10.

Vorlage
des Zwischenberichts
zum 3. Quartal

Die Inhalte dieser Rede sprechen Frauen und Männer gleichermaßen an. Zur besseren Lesbarkeit wird zum Teil nur die männliche Sprachform (z. B. Kunde, Mitarbeiter) verwendet.

Wacker Chemie AG
Hanns-Seidel-Platz 4
81737 München, Germany
Telefon +49 89 6279-0
Telefax +49 89 6279-1770
www.wacker.com

