



Sperrfrist 19. März 2019, 10:30 Uhr

**Bilanzpressekonferenz
zum Geschäftsjahr 2018**

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

am 19. März 2019
in München

Es gilt das gesprochene Wort!

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren!
Herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz.

Die Weltwirtschaft ist im vergangenen Jahr in allen Regionen gewachsen. Das Plus war allerdings nicht so stark wie zu Jahresbeginn erwartet. Die optimistischen Einschätzungen wurden im Laufe des Jahres nach und nach revidiert. Ein wesentlicher Grund dafür ist der sich verschärfende Handelskonflikt zwischen Amerika und China. Das hat die wirtschaftliche Entwicklung gebremst.

Bei den Entwicklungs- und Schwellenländern haben Rohstoffexporteure wie Russland und Brasilien von höheren Ausfuhren profitiert. In China und Indien wiederum hat die starke Inlandsnachfrage die Konjunktur gestützt.

Unter dem Strich hat das Bruttoinlandsprodukt in allen Regionen zugelegt. Das stärkste Plus verzeichnete einmal mehr Asien.

Die Chemiebereiche von WACKER haben in diesem Umfeld von besseren Preisen und höheren Absatzmengen profitiert. Besonders stark war die Nachfrage nach unseren Siliconen. Aber auch bei Polymerprodukten und im Geschäftsbereich Biosolutions haben wir mehr verkauft als 2017.

Insgesamt hat WACKER im Jahr 2018 einen Konzernumsatz von fast 5 Milliarden Euro erzielt. Das ist 1 Prozent mehr als vor einem Jahr. Negative Währungseffekte und die Marktschwäche in der Solarindustrie konnten wir dank unseres guten Chemiegeschäfts mehr als ausgleichen.

Das EBITDA – das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – belief sich im Jahr 2018 auf 930 Millionen Euro. Das sind 8 Prozent weniger als 2017 und entspricht einer EBITDA-Marge von rund 19 Prozent. Hier haben sich vor allem die Kosten aus der Betriebsunterbrechung in Charleston bemerkbar gemacht, für die wir – wie schon erwähnt - noch keine Versicherungsleistungen erhalten haben. Höhere Rohstoff- und Energiekosten haben die Ergebnisentwicklung ebenfalls erheblich gebremst, hier besonders in unserem Polymergeschäft.

Es gilt das gesprochene Wort!

Zurückgegangen ist auch das EBIT. Mit 390 Millionen Euro liegt es um 8 Prozent unter Vorjahr. Die weiter rückläufigen Abschreibungen haben dabei das EBIT positiv beeinflusst. Sie liegen bei 540 Millionen Euro. Das sind rund 9 Prozent weniger als vor einem Jahr.

Insgesamt hat WACKER das Geschäftsjahr 2018 mit einem Konzernergebnis von 260 Millionen Euro abgeschlossen. Verglichen mit dem Vorjahresergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ist das ein Plus von 4 Prozent. Fortgeführt deshalb, weil 2017 im Jahresergebnis der Gewinn aus dem Abgang von Siltronic als Segment des WACKER-Konzerns war.

Meine Damen und Herren,

unser Chemiegeschäft war im vergangenen Jahr einmal mehr der Umsatz- und Ertragsmotor des Konzerns. Der Umsatz unserer drei Chemiebereiche summiert sich auf 4 Milliarden Euro. Das sind 10 Prozent mehr als vor einem Jahr. Insgesamt steht das Chemiegeschäft von WACKER für 80 Prozent des Konzernumsatzes.

Besonders kräftig war das Wachstum in unserem größten Bereich Silicones, der rund die Hälfte des Konzernumsatzes ausmacht. Mit 2,5 Milliarden Euro beträgt das Plus gegenüber dem Vorjahr 14 Prozent. Hier haben vor allem zwei Faktoren den Anstieg getragen: Ein besserer Produktmix und höhere Preise.

Noch stärker als den Umsatz hat Silicones das EBITDA gesteigert. Es erhöhte sich um 39 Prozent auf 617 Millionen Euro. Dafür verantwortlich sind die höheren Preise, das starke Mengenwachstum und die hohe Auslastung der Produktionsanlagen.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Polymers ist auf rund 1,3 Milliarden Euro gestiegen. Verantwortlich dafür sind höhere Absatzmengen bei Dispersionen und Dispersionspulvern. Allerdings lag das EBITDA mit 148 Millionen Euro um 28 Prozent unter Vorjahr. Hier haben die deutlich gestiegenen Rohstoffpreise das Ergebnis belastet.

Es gilt das gesprochene Wort!

Der Geschäftsbereich Biosolutions hat einen Umsatz von 227 Millionen Euro erzielt. Das sind 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Höhere Absatzmengen und bessere Preise für einige Produkte waren hier die wesentlichen Treiber. Das EBITDA liegt mit 24 Millionen Euro wie erwartet deutlich unter Vorjahr. Hier haben die gestiegenen Rohstoffkosten und die Integrationskosten für die neuen Standorte León und Amsterdam die Ergebnisentwicklung gebremst.

Das Geschäft mit Polysilicium hat im vergangenen Jahr mit mehreren Herausforderungen zu kämpfen gehabt.

Ende Mai 2018 hat die Nachricht, dass China die Einspeisevergütungen verringert und den Zubau von Photovoltaikanlagen begrenzt, zu Turbulenzen auf dem Markt geführt. Infolgedessen sind die Nachfrage nach Solarmodulen in China und die Preise in der gesamten Wertschöpfungskette stark zurückgegangen. Das ging an uns nicht spurlos vorüber. Wir haben das in Form von deutlich niedrigeren Absatzmengen und geringeren Durchschnittspreisen zu spüren bekommen. Der Umsatz des Bereichs Polysilicon ist deswegen auf 824 Millionen Euro gesunken.

Wir haben diese Marktsituation genutzt, um unsere Vorratsbestände aufzustocken. Mit diesem Hub-Konzept, bei dem wir aus den Lagerbeständen vor Ort verkaufen und diese immer wieder auffüllen, sind wir ganz nah an unseren wichtigen Abnehmern. Wir können auf diese Weise unsere Kunden in Zukunft sehr viel schneller beliefern.

Das EBITDA von Polysilicon beläuft sich auf 72 Millionen Euro. Das sind 75 Prozent weniger als vor einem Jahr. Damit sind wir natürlich nicht zufrieden. Zusätzlich zum niedrigeren Umsatz haben die Hochlaufkosten am US-Standort Charleston das Ergebnis belastet. Ebenso wie die Kosten für die Betriebsunterbrechung, für die wir im letzten Jahr noch keine Versicherungsleistungen erhalten haben.

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

Es gilt das gesprochene Wort!

WACKER hat im vergangenen Jahr 461 Millionen Euro investiert. Das ist ein Plus von 41 Prozent, liegt aber wie geplant deutlich unter unseren Abschreibungen von 540 Millionen Euro.

Plangemäß entwickelt hat sich auch unser Netto-Cashflow: Er ist mit 125 Millionen Euro zwar deutlich niedriger als im Vorjahr, aber erneut deutlich positiv. Das bedeutet auch: Unsere Investitionen haben wir aus dem Mittelzufluss des operativen Geschäfts finanziert.

Unsere Nettofinanzschulden haben sich im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Sie lagen zum 31. Dezember bei 610 Millionen Euro. Damit sind sie genau im Zielkorridor von 0,5 bis 1-mal EBITDA, den wir uns für die Verschuldung gesetzt haben.

Im Fokus unserer Investitionstätigkeit stand auch 2018 der Ausbau unserer Kapazitäten in den drei Chemiebereichen:

- An unserem US- Standort Charleston haben wir die Bauarbeiten an einer Anlage für hochdisperse Kieselsäuren fortgesetzt. Allein in dieses Projekt flossen im vergangenen Jahr rund 55 Millionen Euro. Die offizielle Inbetriebnahme ist für Mitte dieses Jahres geplant.
- In Ulsan, Südkorea, errichten wir neue Produktionsanlagen für Dispersionen und Dispersionspulver. Für den Ausbau sind rund 65 Millionen Euro vorgesehen.
- Im norwegischen Holla erweitern wir unsere Produktionsstätten für Siliciummetall. Im Jahr 2018 haben wir dafür rund 45 Mio. € investiert. Die Eigenproduktion dieses wichtigen Ausgangsstoffs macht uns unabhängiger von Preisschwankungen an den Rohstoffmärkten und steigert unsere Versorgungssicherheit in Zeiten hoher Nachfrage.
- Abgeschlossen haben wir die Modernisierungs- und Ausbauarbeiten einer Großfermentationsanlage im spanischen León. Wir stellen dort seit Mitte letzten Jahres biotechnologisch erzeugtes Cystin her. Cystin wird in Nahrungsmitteln und Pharmaprodukten verwendet.
- Und in Amsterdam, Niederlande, haben wir im vergangenen Jahr einen Produktionsstandort zur Herstellung von Biopharmazeutika erworben. Mit dieser

Akquisition bauen wir unsere Stellung als Auftragsproduzent für Arzneimittelhersteller weiter aus.

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

Unsere Märkte, meine Damen und Herren, wachsen weltweit. Das zeigt sich auch in unseren Zahlen. Im Geschäftsjahr 2018 haben wir fast 60 Prozent unseres Umsatzes mit Kunden außerhalb von Europa erwirtschaftet. Das sind 2,9 Milliarden Euro.

Wir haben im vergangenen Jahr in fast allen Regionen höhere Umsätze erzielt. Einzige Ausnahme war Asien. Auch dort haben wir im Chemiegeschäft weiter zugelegt. Die niedrigeren Absatzmengen und Preise für Polysilicium haben aber unter dem Strich zu einem Umsatzrückgang geführt. Wir haben dort rund 1,8 Milliarden Euro Erlöse erzielt. Das sind 7 Prozent weniger als im Vorjahr.

Der weltweit größte Abnehmer von Solarsilicium ist China. Dort ging der Gesamtumsatz um 13 Prozent zurück – auf 1,05 Milliarden Euro. Weiter gewachsen ist dagegen unser Geschäft in Indien, Korea und den Ländern Südostasiens. Zusammengefasst haben wir dort im vergangenen Jahr rund 550 Millionen Euro erwirtschaftet. Das sind 7 Prozent mehr als im Vorjahr. Steigende Bevölkerungszahlen und eine wachsende Mittelschicht treiben unser Geschäft.

Deutlich zulegen konnten wir auch in Europa. Dort lag unser Umsatz 2018 bei 2,1 Milliarden Euro. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von über 6 Prozent. Und in der Region Amerika ist unser Geschäft ebenfalls weiter gewachsen – auf 878 Millionen Euro.

Die Zahl unserer Mitarbeiter hat im vergangenen Jahr um 730 zugenommen. Vor allem die hohe Anlagenauslastung und die Integration des neuen Standorts Amsterdam haben die Beschäftigung im Konzern erhöht.

Es gilt das gesprochene Wort!

Insgesamt hatte WACKER zum 31. Dezember 2018 weltweit mehr als 14.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das sind 5 Prozent mehr als vor einem Jahr. Davon arbeiten knapp 10.300 in Deutschland und gut 4.200 im Ausland.

Meine Damen und Herren,

soweit zur Entwicklung des Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Auch wenn wir mit unseren Resultaten nicht in allen Belangen zufrieden sind: Angesichts der teilweise extrem schwierigen Rahmenbedingungen haben wir ein sehr solides Ergebnis abgeliefert. Denn Gegenwind hatten wir keineswegs nur aus dem schwachen Solarmarkt, sondern auch aus der Währung und vor allem aus den höheren Rohstoff- und Energiekosten. Die Preisveränderungen bei Rohstoffen und Energie haben uns im letzten Jahr über 160 Millionen Euro im Ergebnis gekostet.

Um hier gegenzusteuern, haben wir schon seit 15 Jahren ein ständiges Effizienzprogramm in unserer Organisation etabliert. Es trägt wesentlich dazu bei, die Kosten in den Produktionsbetrieben und produktionsnahen Serviceeinheiten zu verbessern. Einer der wichtigsten Hebel ist dabei die Senkung des spezifischen Energieverbrauchs. Hier haben wir im vergangenen Jahr weitere Fortschritte gemacht. Insgesamt konnten wir - ohne die Betriebe am Standort Charleston - Kosten von rund 45 Millionen Euro einsparen. Und damit die Kostensteigerungen in anderen Feldern zumindest teilweise ausgleichen.

Sehr positiv ist die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns: Unsere Liquidität beläuft sich auf fast 400 Millionen Euro. Zusätzlich verfügen wir über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien von rund 600 Millionen Euro. Und unsere Eigenkapitalquote liegt bei 44 Prozent.

WACKER steht auf einem starken finanziellen Fundament. Und unser Jahresergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ist im Vergleich zum Vorjahr weiter gewachsen. Dazu beigetragen hat mit rund 100 Millionen Euro auch das Beteiligungsergebnis aus unserem 31-prozentigen Anteil an Siltronic.

Es gilt das gesprochene Wort!

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung deshalb vorschlagen, eine Dividende von 2,50 Euro je Aktie auszuschütten. Das entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 124 Millionen Euro. Unser Dividendenvorschlag ist damit im Einklang mit unserer langfristigen Politik, etwa die Hälfte des Jahresergebnisses an unsere Aktionäre zu geben.

Meine Damen und Herren,

was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr? Ich habe es eingangs schon gesagt: 2019 wird aus heutiger Sicht kein einfaches Jahr werden. Denn herausfordernd sind nicht nur die Bedingungen im Geschäft mit Polysilicium. Auch die Risiken für die Weltkonjunktur sind erheblich.

Zwar rechnen die Experten damit, dass sich der Aufschwung weiter fortsetzen wird. Allerdings soll die Dynamik spürbar nachlassen. Risiken bergen vor allem globale Handelskonflikte. Das gilt besonders für die Auseinandersetzungen zwischen den USA und China – den beiden größten Volkswirtschaften der Welt. Unter dem Einfluss höherer bilateraler Zölle könnten sich Handel und Investitionstätigkeit weiter verlangsamen. Dazu kommen geopolitische Krisen und politische Unsicherheiten wie der Ausgang beim Brexit.

Für unser Geschäft erwarten wir einen leichten Rückgang bei den Rohstoffkosten. Das wird unsere Chemiebereiche etwas entlasten. Im Geschäft mit Polysilicium bleibt die Marktlage anhaltend schwierig. Das zeigt sich in den Zahlen der ersten zwei Monate. Unsere Absatzmengen sind erheblich gewachsen. Gleichzeitig ist aber das Preisniveau für Solarsilicium nach wie vor unbefriedigend. Deshalb liegt der Zwei-Monats-Umsatz des Bereichs Polysilicon leicht unter dem Niveau des Vorjahres. In der Chemie ist der Zwei-Monats-Umsatz gegenüber dem Vorjahr in der Summe etwas gewachsen. Höhere Absatzmengen sind der wesentliche Grund dafür.

Insgesamt werden wir im 1. Quartal voraussichtlich einen Konzernumsatz von etwa 1,2 Milliarden Euro erwirtschaften. Und damit den Wert des 1. Quartals 2018 erreichen. Beim EBITDA rechnen wir für das 1. Quartal mit einem deutlichen

Es gilt das gesprochene Wort!

Rückgang. Geringere Durchschnittspreise für unsere eigenen Produkte – vor allem bei Polysilicium – und erheblich höhere Energiepreise mindern das Ergebnis.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich unser Chemiegeschäft im weiteren Verlauf des Jahres positiv entwickeln wird. Wir erwarten hier steigende Absatzmengen bei insgesamt etwas niedrigeren Durchschnittspreisen. Im Polysiliciumgeschäft rechnen wir mit einem kräftigen Anstieg der Absatzmengen. Allerdings werden die Durchschnittspreise voraussichtlich deutlich unter dem Niveau des Vorjahres liegen.

Im Einzelnen haben wir für unsere Geschäftsbereiche folgende Erwartungen:

Der Bereich Silicones wird dieses Jahr im Umsatz voraussichtlich um einen niedrigen einstelligen Prozentwert zulegen. Getragen wird das Wachstum von steigenden Mengen und Verbesserungen im Produktmix. So gibt es zum Beispiel im Baubereich neue Anwendungsmöglichkeiten für silanmodifizierte Hybridpolymere, die hohe Zuwachsraten versprechen. Damit lassen sich neuartige Dicht- und Klebstoffe und abriebfeste Schutzbeschichtungen für Betonböden herstellen. In der Elektromobilität wiederum entwickeln sich wärmeleitfähige Siliconelastomere zu einem wichtigen Werkstoff. Sie tragen ganz wesentlich zur Kühlung und damit zum Wärmemanagement des Antriebs und der Batterien bei.

Das EBITDA von Silicones soll auf Grund niedrigerer Preise bei Standardprodukten deutlich unter dem Vorjahr liegen. Mit rund 20 Prozent wird die EBITDA-Marge aber voraussichtlich weiterhin deutlich über unserer Zielmarge für das Chemiegeschäft von 16 Prozent liegen.

Im Bereich Polymers gehen wir von einem Umsatzanstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Sowohl das Geschäft mit Dispersionen als auch mit Dispersionspulvern wird weiter zulegen. Das EBITDA soll bei niedrigeren Rohstoffpreisen und durch höhere Preise für unsere eigenen Produkte deutlich über dem Vorjahr liegen. Wir gehen von einer EBITDA-Marge von rund 14 Prozent aus.

Es gilt das gesprochene Wort!

Polymers setzt weiterhin verstärkt auf den Einsatz polymerer Bindemittel für anspruchsvolle Bau- und Beschichtungsanwendungen. Ein wesentlicher Trend ist dabei die wachsende Nachfrage der Kunden nach umweltfreundlichen und nachhaltigen Lösungen. Diese Marktchancen greifen wir aktiv auf und entwickeln entsprechende Produktlinien. Zum Beispiel sind wir nun als weltweit erster Hersteller in der Lage, Dispersionen auf Basis von Vinylacetat-Ethylen-Copolymer unter Verwendung von nachwachsenden Rohstoffen in kommerziellen Mengen anzubieten.

Ein Umsatzplus im mittleren einstelligen Prozentbereich erwarten wir 2019 auch für Biosolutions. Das Wachstum kommt aus einer höheren Auslastung an unserem Produktionsstandort in Amsterdam sowie aus höheren Absatzmengen in anderen Feldern.

Neue Marktchancen gibt es beispielsweise bei Nahrungsergänzungsmitteln im Sportbereich. Dazu zählen Produkte mit dem Coenzym Q10 und dem pflanzliche Antioxidans Curcumin. Beide Substanzen wirken sich positiv auf die Belastbarkeit und die Regeneration der Muskulatur aus. Sie sind aber schlecht wasserlöslich und werden deswegen vom menschlichen Körper nur schwer aufgenommen. Komplextiert mit unseren Cyclodextrinen lässt sich ihre Bioverfügbarkeit signifikant verbessern und in diverse Produkte für Sportler integrieren.

Das EBITDA von Biosolutions soll auf Grund geringerer Integrationskosten bei über 30 Millionen Euro liegen – und damit deutlich über dem Vorjahr.

Die Photovoltaik wird in diesem Jahr voraussichtlich weiter zulegen. Zwar ist der Wettbewerb in der Solarindustrie nach wie vor scharf. Das führt einerseits zu Unsicherheiten im Markt. Andererseits nehmen die Gestehungskosten für Solarstrom weiter ab. Das wirkt sich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der Photovoltaik aus. Außerdem ist die Solarenergie ein wichtiger Baustein, um globale Klimaschutzziele zu erreichen. Beides führt dazu, dass der Markt weiter wächst. Wir erwarten, dass die weltweit neu installierte Photovoltaikleistung in diesem Jahr zwischen 110 und 130 Gigawatt liegen wird.

Nach dem Rückgang des letzten Jahres gehen wir in unserem Polysiliciumgeschäft für 2019 von einem kräftigen Anstieg der Absatzmengen aus. Deshalb rechnen wir damit, dass der Umsatz von Polysilicon um einen niedrigen zweistelligen Prozentsatz wachsen wird. Das EBITDA dagegen wird voraussichtlich deutlich niedriger ausfallen als im Vorjahr. Wir erwarten hier derzeit lediglich ein ausgeglichenes Ergebnis. Niedrigere Durchschnittspreise für Solarsilicium und höhere Energiepreise sind die Gründe für diesen Rückgang. Ausdrücklich betonen möchte ich, dass die Versicherungsleistungen für den Schaden am Standort Charleston, die wir für dieses Jahr erwarten, in dieser Prognose nicht enthalten sind.

Wir unternehmen vor diesem Hintergrund große Anstrengungen, um unsere Kosten weiter zu senken. Erhebliches Potenzial dafür gibt es nicht nur in unserem Polysiliciumgeschäft. Auch in allen anderen Bereichen des Unternehmens arbeiten wir mit aller Kraft daran, die Kostensituation zu verbessern. Unser Ziel ist es, mit unseren laufenden Effizienzprogrammen in diesem Jahr einen Wertbeitrag von insgesamt etwa 80 Millionen Euro zu erreichen.

Gleichzeitig fokussieren wir uns im Geschäftsbereich Polysilicon noch stärker. Wir wollen weitere Marktanteile bei Kunden aus der Halbleiterindustrie gewinnen und den Absatz von Polysilicium für monokristalline Solarwafer steigern. Zugute kommt uns dabei die hohe Qualität unseres Materials.

Zusammengefasst heißt das:

- Der Konzernumsatz soll um einen mittleren einstelligen Prozentwert steigen.
- Das EBITDA wird voraussichtlich um 10 bis 20 Prozent unter Vorjahr bleiben. Der Grund dafür sind niedrigere Durchschnittspreise für Polysilicium, Preisrückgänge bei Standardprodukten und steigende Energiekosten.
- Die EBITDA-Marge erwarten wir deutlich unter dem Vorjahr.
- Das Beteiligungsergebnis erwarten wir deutlich unter dem Niveau des Vorjahres.

Es gilt das gesprochene Wort!

- Unsere Investitionen werden 2019 bei 400 Millionen Euro liegen – und damit sowohl unter dem Niveau des Vorjahres als auch unter den Abschreibungen.
- Der Netto-Cashflow wird deutlich positiv sein und deutlich über Vorjahr liegen.
- Die Nettofinanzschulden werden über dem Niveau des Vorjahres liegen. Hier wirkt sich der neue Rechnungslegungsstandard IFRS 16 aus. Er legt fest, dass jetzt auch die Leasingverbindlichkeiten in die Berechnung der Finanzschulden einzubeziehen sind.
- Beim Konzernjahresüberschuss rechnen wir mit einem deutlichen Rückgang.

Meine Damen und Herren,

wir bei WACKER legen großen Wert darauf, eine realistische Einschätzung unserer Geschäftsaussichten zu geben. Vor allem ist es dabei unser Anspruch, die Risiken, die wir sehen, klar zu benennen. Das gilt auch für diese Prognose. Sie berücksichtigt eine ganze Reihe von Faktoren, auf die wir selbst keinen Einfluss haben. Dazu zählen:

- Die makroökonomischen Risiken für die Konjunktur.
- Die voraussichtliche Entwicklung der Energiepreise in Deutschland.
- Die Entwicklung der Wechselkurse.
- Und die weitere Entwicklung der Preise für Polysilicium.

Gerade beim letzten Punkt fahren wir derzeit auf Sicht. Sicher scheint: Der Solarmarkt wird weiter wachsen. Wie stark der Zubau aber tatsächlich ausfallen wird – und damit auch der Nachfrageanstieg bei Polysilicium –, das lässt sich heute noch nicht im Detail absehen. Auf der Angebotsseite wiederum ist ebenfalls gegenwärtig noch nicht klar, wie viele der angekündigten neuen Polysilicium-Kapazitäten tatsächlich gebaut werden. Und umgekehrt stellt sich die Frage, ob kleinere Produzenten, die ihre Anlagen häufig an- und abstellen, eventuell dauerhaft aus dem Markt gehen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Sollte es bei den Kapazitäten für Polysilicium zu einer Konsolidierung kommen und gleichzeitig die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen kräftig wachsen, dann sehe ich durchaus Chancen, dass auch die Preise für Solarsilicium wieder steigen. Doch ein solches Szenario ist nicht sicher.

Zu befürchten ist wohl, dass die Strompreise in Deutschland in diesem und in den kommenden Jahren deutlich nach oben gehen werden. Das ist als Folge des Ausstiegs aus der Atomenergie und der Kohleverstromung vermutlich unausweichlich. Entscheidend wird dabei sein, ob und inwieweit die Politik bereit ist, die Industrie von den entstehenden Zusatzkosten zu entlasten.

Ich habe dazu eine klare Botschaft: Die Stromkosten für die energieintensiven Unternehmen hierzulande dürfen nicht weiter steigen. Ganz im Gegenteil: Sie müssen zurückgehen. Sonst ist eine international wettbewerbsfähige Produktion in Deutschland schon bald nicht mehr möglich.

So richtig die Energiewende und der Klimaschutz langfristig auch sind: Ich warne davor, den Ast abzusägen, auf dem wir sitzen. Deutschlands starke industrielle Basis ist der wichtigste Garant unseres Wohlstands und unserer Arbeitsplätze. Und ohne Wohlstand und Arbeitsplätze sind auch Energiewende und Klimaschutz nicht zu finanzieren. Ich habe den Eindruck, dass dieser Zusammenhang vielen Menschen hierzulande nicht in ausreichendem Maße bewusst ist.

Gerade die Chemie ist eine unserer wichtigsten Schlüssel- und Querschnittsindustrien. Wir sollten sie nicht aus Deutschland vertreiben. Wenn wir in Sachen Energiepolitik aus Übereifer das Kind mit dem Bade ausschütten, dann werden wir hierzulande über kurz oder lang Verwerfungen erleben, die sich niemand wünschen kann. Ich bin überzeugt: Beim Klimaschutz geht es für uns um Realitätssinn und Augenmaß. Ein falsch verstandener Vorreiter-Anspruch führt uns in die Irre.

Meine Damen und Herren,

Trotz unserer verhaltenen Prognose für das laufende Jahr bin ich für die weitere Entwicklung des Unternehmens anhaltend optimistisch. Auch wenn das wirtschaftliche Umfeld sich eingetrübt hat: Wir denken und handeln langfristig und zukunftsorientiert. Deshalb nutzen wir weiter die Chancen, die sich in unserem Geschäft bieten.

Besonders in unseren Chemiebereichen ist die Nachfrage nach vielen unserer Produkte sehr hoch. Deshalb investieren wir gezielt in den Ausbau unserer Anlagen für Zwischen- und Fertigprodukte im Silicongeschäft. Hier wollen wir unser Spezialitätenportfolio in den nächsten Jahren weiter ausbauen.

Die Ziele sind klar: Wir bereiten damit den nächsten Wachstumsschritt vor. Wir stärken unsere Marktpositionen weiter. Dabei bewegen wir uns im Rahmen der von uns festgelegten Strategie bis 2020, dass die Investitionen in diesem Zeitraum unter den Abschreibungen liegen.

Auch wenn wir im Moment eher Gegenwind statt Rückenwind haben: WACKER ist und bleibt gut aufgestellt, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten. Wir haben die richtigen Produkte. Wir entwickeln innovative neue Produkte und Technologien. Und wir nehmen auf allen für uns wichtigen Märkten führende Positionen ein. Wir werden unseren Weg konsequent weiter gehen.

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

Vielen Dank.

Es gilt das gesprochene Wort!