

Rede zur Hauptversammlung

Wacker Chemie AG | München, 19. Mai 2017



Dr. Rudolf Staudigl

Vorsitzender des Vorstands



„Wir bauen unser internationales Geschäft weiter aus. Wir erhöhen den Anteil höherwertiger Spezialitäten in unseren Chemiebereichen. Wir wollen auch in Zukunft ein führender Polysiliciumhersteller für die Solar- und Halbleiterindustrie sein.“

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

1947. Das ist das Jahr, in dem die Ära der Silicone bei WACKER beginnt.

Heute – 70 Jahre später – ist WACKER der zweitgrößte Siliciumhersteller der Welt. Mit einer Produktionsmenge von mehr als 460.000 Tonnen. Mit 3.000 verschiedenen Produkten. Mit Kunden in über 100 Ländern und mit einem Umsatz, der im Jahr 2016 zum ersten Mal die Zwei-Milliarden-Euro Grenze übersprungen hat.

Aus kleinsten Anfängen heraus ist WACKER SILICONES heute der größte Geschäftsbereich unseres Unternehmens. Wir haben über Jahrzehnte in dieses Geschäft investiert. Der Mut und die Ausdauer haben sich gelohnt. Die Geschichte zeigt auch: Wir

besitzen die Kraft, uns immer wieder zu wandeln, uns neu zu erfinden.

Innovationen sind ein wesentlicher Treiber für unser Geschäft, um weiter zu wachsen. Die Erfolgsgeschichte von Silicones ist noch lange nicht zu Ende. Sie geht weiter. Ich kann Ihnen versprechen: Die Ideen für neue Anwendungen gehen uns nicht aus. Wir setzen auf Innovationen im Sinne der Kunden. Sie haben das gerade im Film gesehen.

Damit herzlich willkommen zur elften Hauptversammlung der WACKER Chemie AG. Ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen.

Meine Damen und Herren,

2016 war ein gutes Jahr für WACKER. Wir haben im vergangenen Jahr gesagt: Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum.

Das zeigen jetzt auch die Zahlen:

- ▶ Der Umsatz ist zwei Prozent höher bei 5,4 Milliarden Euro.
- ▶ Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen ist fünf Prozent höher bei 1,1 Milliarden Euro. Bereinigt um Sondererträge ist das ein Anstieg um 19 Prozent; von 911 Millionen auf 1,08 Milliarden Euro, besser als von uns erwartet.
- ▶ Der Jahresüberschuss liegt bei 189,3 Millionen Euro, rund 50 Millionen Euro niedriger auf Grund höherer Abschreibungen.
- ▶ Der Netto-Cashflow zeigt einen deutlichen Anstieg von 22,5 auf mehr als 400 Millionen Euro.
- ▶ Die Nettofinanzschulden liegen mit 992,5 Millionen Euro unter der Milliardengrenze.

Zusammengefasst heißt das: Wir haben unsere Ziele im Jahr 2016 erreicht, teilweise sogar übertroffen.

Diese Leistung ist das Ergebnis harter Arbeit und des hervorragenden Teamgeistes unserer mehr als 17.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter überall auf der Welt. Dafür möchte ich ihnen allen heute nochmals danken, in Anwesenheit unserer Aktionäre. Und Sie als unsere Aktionäre sollen von der positiven Geschäftsentwicklung profitieren. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen vor, wie im Vorjahr eine Dividende von 2 Euro pro Aktie auszuzahlen. Insgesamt schütten wir damit rund die Hälfte des Jahresüberschusses – bezogen auf das zurechenbare Jahresergebnis – an Sie aus. Die Ausschüttungsquote von rund 50 Prozent steht im Einklang mit unserer neuen Dividendenpolitik. Dazu aber später mehr.

Meine Damen und Herren,

unser Chemiegeschäft ist gewachsen, anders als die deutsche Chemieindustrie. Wie gesagt: WACKER SILICONES hat erstmals über zwei Milliarden Euro Umsatz in einem Geschäftsjahr erreicht. Aber auch die anderen Zahlen sind stark:

- ▶ 3,4 Milliarden Euro Umsatz in den drei Chemiebereichen. Das sind mehr als 60 Prozent unseres Konzernumsatzes.
- ▶ 660 Millionen EBITDA. 24 Prozent mehr als im Jahr zuvor.

In den letzten zehn Jahren seit 2007 ist der Umsatz in unseren drei Chemiebereichen um 62 Prozent gestiegen. Von 2,1 auf jetzt 3,4 Milliarden Euro. Das ist im Durchschnitt ein Anstieg von 6 Prozent pro Jahr.

Mit unseren Investitionen in das Chemiegeschäft bereiten wir jetzt den nächsten Wachstumsschritt vor. Deshalb investieren wir in bewährte und neue Technologien, in etablierte und entwicklungsstarke Märkte, aber vor allem an bestehenden Standorten.

Unser Markt ist die Welt. Internationalisierung ist ein Teil unseres Erfolgs. Das spiegelt sich auch in unseren Investitionen wider. Ein paar Beispiele dazu:

- ▶ In Charleston in den USA investieren wir 150 Millionen Dollar in eine neue Produktionsanlage für pyrogene Kieselsäuren. Die Nachfrage dort ist dafür groß – damit können wir sie bedienen.
- ▶ In Jincheon in Südkorea bauen wir neue Anlagen für Silicondichtstoffe, Spezialsilicone und Flüssigsilikonkautschuk. Die Produkte gehen in die Bau-, Elektronik- und Automobilindustrie.
- ▶ In Jandira in Brasilien errichten wir eine Anlage zur Herstellung von Anti-schaummitteln und funktionellen Siliconölen für Kunden aus der Textil- und Papierindustrie, aber auch für Kosmetikprodukte.
- ▶ In León in Spanien haben wir eine Fermentationsanlage für biotechnologisch erzeugtes Cystein erworben. Cystein wird in Nahrungsmitteln und Pharmaprodukten verwendet.
- ▶ In Burghausen entsteht ein neuer Dispersionsreaktor mit 60.000 Tonnen Jahresleistung für Bauprodukte, aber auch für Klebstoffe und technische Textilien.

Die Ziele, die wir damit verbinden, sind klar: Wir stärken unsere Marktposition. Wir bauen unser internationales Geschäft weiter aus. Wir erhöhen den Anteil höherwertiger Spezialitäten in unseren Chemiebereichen.

Meine Damen und Herren,

auch unser Polysiliciumgeschäft ist 2016 gewachsen – auf rund 1,1 Milliarden Euro. Das ist ohne Zweifel positiv. Sehr positiv ist auch die Inbetriebnahme unseres neuen Produktionsstandorts Charleston im US-Bundesstaat Tennessee.

Dort ist alles ohne größere Probleme über die Bühne gegangen. Ohne zu übertreiben, meine ich: Ein solches Werk – gebaut auf der grünen Wiese – mit dieser hohen technischen Komplexität hochzufahren, ist eine beeindruckende Leistung. Mittlerweile sind alle Anlagen in Betrieb und wir stellen dort Polysilicium in weltbesten Qualität her.

Nicht so positiv ist, dass die Preise für Solarsilicium im Durchschnitt niedriger als im Jahr 2015 waren. Das hat einen noch stärkeren Umsatzanstieg und ein stärkeres Ergebnis verhindert.

Trotz des Preisdrucks haben wir uns ordentlich geschlagen:

- Mit 66.000 Tonnen haben wir so viel Polysilicium an unsere Kunden ausgeliefert wie nie zuvor. Gegenüber 2015 ist das ein Plus von rund 18 Prozent.
- Das EBITDA beläuft sich auf 286 Millionen Euro. Deutlich geringere Sondererträge und die Anlaufkosten für Charleston haben das EBITDA gemindert. Die bereinigte EBITDA-Marge liegt bei 29 Prozent.
- Unsere spezifischen Herstellungskosten sind weiter deutlich gesunken.

Fakt ist: Der globale Solarmarkt wird weiter wachsen. Die Preisvolatilität wird bleiben. Wir müssen weiter unsere Hausaufgaben konsequent erledigen. Das haben wir bisher getan und ich verspreche Ihnen: Das werden wir auch in Zukunft tun. Wir lassen hier nicht nach. Unser Ziel lautet: Wir wollen auch in Zukunft ein führender Polysiliciumhersteller für die Solar- und Halbleiterindustrie sein.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zur Siltronic. Das Jahr 2016 begann schwach und endete stark. Die Kundennachfrage hat im zweiten Halbjahr deutlich angezogen.

Im Ergebnis heißt das:

- Der Umsatz ist leicht gewachsen auf 933 Millionen Euro.
- Das EBITDA stieg deutlich auf 146 Millionen Euro. Das ist ein Plus von rund 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Wichtig war dabei: Siltronic hat die Kosten weiter gesenkt und die Produktivität weiter erhöht. Damit haben wir dem

Preisdruck standgehalten. Das ist unter dem Strich eine sehr gute Leistung, die auch die Börse honoriert hat – mit einem kräftigen Kursanstieg der Siltronic-Aktie.

Meine Damen und Herren,

die Polysiliciumproduktion in Charleston ist fertiggestellt. Damit beginnt eine neue Phase unserer strategischen Ausrichtung. Wir haben unsere Strategie im Oktober 2016 dem Kapitalmarkt erläutert. Unser Plan ist durchweg positiv aufgenommen worden.

Ich möchte Ihnen ein paar Details dazu sagen: Bis mindestens 2020 stehen für uns diese fünf strategischen Ziele im Vordergrund.

Erstens: Wir bauen unsere Produktionskapazitäten weiter aus mit Investitionen, die unterhalb der Abschreibungen liegen.

Wichtige Investitionsprojekte habe ich Ihnen vorhin genannt. Mit ihnen können wir den nächsten Wachstumsschritt in unserem Chemiegeschäft machen. Es sind Investitionen in Anlagen für die Herstellung von Zwischen- und Endprodukten. Sie sind weniger kapitalintensiv.

Zweitens: Wir wollen weiter stärker wachsen als der Durchschnitt der Chemieindustrie.

Die Umsatzentwicklung von 2007 bis heute zeigt: Wir sind dazu in der Lage.

Zwei Hebel sind dabei für uns entscheidend:

- Wir steigern den Umsatz von Spezialprodukten.
- Wir setzen auf Innovationen und entwickeln neue Produkte.

Wir wissen alle: Neue Produkte schaffen Wachstum. Ein Beispiel aus unserem Siliconesgeschäft: 2001 haben wir erste Gehversuche mit Hybridpolymeren für eine neue Generation von Dicht- und Klebstoffen gemacht. 2005 ging die erste Pilotanlage in Betrieb. Heute verkaufen wir Hybridpolymere überall dorthin, wo es um Dichten, Kleben und Beschichten geht. 2006 belief sich der Umsatz auf 400.000 Euro. 2016 sind es bereits mehr als 26 Millionen Euro. Das durchschnittliche Wachstum in zehn Jahren beträgt mehr als 50 Prozent pro Jahr. Das heißt: Jeweils um die Hälfte mehr.

Drittens: Wir wollen mit unseren Produkten attraktive Margen erzielen.

Für die Chemiebereiche streben wir eine Ziel-EBITDA-Marge von größer 16 Prozent an. Für unser Polysiliciumgeschäft liegt die Ziel-EBITDA-Marge bei größer 30 Prozent.

Viertens: Wir setzen unseren Fokus noch stärker auf das Thema Nachhaltigkeit.

Nachhaltig wirtschaften – dieser Gedanke ist bei WACKER seit jeher verankert. Nachhaltiges Handeln ist Teil unserer fünf Unternehmensgrundsätze. Sie sehen daran, wie wichtig uns dieses Thema ist. Wir setzen dabei auf zwei Schwerpunkte:

- ▶ Prozesseffizienz unser Anlagen und geringerer Rohstoff- und Energieeinsatz bei gleichzeitig höherer Mengenausbeute – Stichwort ressourcenschonende Produktion.
- ▶ Entwicklung neuer, nachhaltiger Produkte mit dem Ziel, den CO₂-Ausstoß weiter zu senken.

Schon heute geht ein wesentlicher Teil unserer Produkte in nachhaltige Technologien und Anwendungen. Polysilicium für Solarenergie. Klebstoffzusätze für Windräder. Hochleistungssilicone für Elektroautos. Dispersionspulver für Wärmedämmsysteme. Ich kann Ihnen sagen: In Zukunft werden es noch viel mehr sein. Wir sind davon überzeugt: Nachhaltigkeit ist ein strategischer Erfolgsfaktor und ein Wettbewerbsvorteil. Die Zukunft gehört nachhaltigen Produkten.

Fünftens: Wir steigern den Mittelzufluss aus unserem operativen Geschäft.

Wachstum im Umsatz, niedrigere Investitionen sowie weitere Effizienz- und Kostenverbesserungen, all das erhöht in den nächsten Jahren unseren Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft.

Meine Damen und Herren,

wir wollen Sie, unsere Aktionäre, ordentlich am Gewinn beteiligen. Wir haben unsere bisherige Dividendenpolitik neu formuliert. Statt wie bisher mindestens 25 Prozent, schütten wir jetzt rund die Hälfte des Jahresüberschusses an Sie aus.

Meine Damen und Herren,

Zukunftsfähigkeit, das sind auch Themen der Digitalisierung, das ist Big Data, Industrie 4.0 und das Internet der Dinge.

Sie fragen natürlich: Welche Antworten haben wir bei WACKER für die digitale Zukunft? Dafür sehen wir drei Handlungsfelder:

- ▶ Die digitale Technologie dringt tief in die Kerngeschäftsprozesse ein. Entlang der Wertschöpfungskette ist alles mit allem vernetzt – von der Logistik über die Produktionssteuerung bis hin zur Instandhaltung. Das Ziel ist klar: Effizienz- und Produktivitätsgewinne, optimierte Prozessabläufe, Mehrwert schaffen.
- ▶ Die Digitalisierung bringt neue Geschäftsmodelle hervor, die bestehende Produkte, Technologien oder Dienstleistungen verändern oder sogar ersetzen. Ein Beispiel haben wir selbst: Wir haben den 3D-Druck von Siliconen entwickelt.
- ▶ Unsere Kunden entwickeln digital und erwarten das künftig auch von uns.

Unsere Antwort auf die digitale Zukunft lautet: Wir ergreifen die Initiative. Aber nicht überstürzt, sondern überlegt. Das Wissen und die Erfahrungen aus der Zeit vor der Digitalisierung haben nach wie vor ihren Wert, aber sie müssen in die Zukunft überführt werden. Anders gesagt: Wir brauchen beides, Disruption und Tradition. Die Digitalisierung vollzieht sich nicht von jetzt auf gleich.

Wir haben eine Vielzahl von Themen identifiziert, die wir auf einer digitalen Landkarte erfasst haben. Mehr als die Hälfte davon betreffen unsere Kerngeschäftsprozesse in der Produktion. Mehr als 40 Projekte sind bereits in der Umsetzungsphase.

Die Digitalisierung zeigt: Die Welt ist im Wandel. Wir müssen diesen Wandel annehmen. Dass wir das können, haben wir immer wieder bewiesen. Veränderungswille und Wandlungsfähigkeit ziehen sich wie ein roter Faden durch unsere Geschichte.

Das gilt auch für das zweite große Zukunftsthema: Innovationen. Wir setzen auf sie. Wir investieren in sie. Allein im vergangenen Jahr wiederum 183 Millionen Euro. Für uns bedeutet innovativ sein: Was nützt unseren Kunden? Wie können wir ihre Bedürfnisse besser erfüllen?

2016 haben wir 32 neue Produkte auf den Markt gebracht. Und wir forschen an wichtigen Zukunftsthemen. Zum Beispiel an neuen Materialien für den Einsatz in Lithium-Ionen-Batterien für die Energiespeicherung. Daran sehen Sie: Wir

arbeiten an den großen Themen der Zeit und wir können viel beitragen.

Meine Damen und Herren,

Digitalisierung und Innovationen – für beide Themen ist die Qualifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidend. Wir alle wissen: Trotz aller Algorithmen und Daten, Software und Roboter: Zukunft wird von Menschen gemacht.

Wir als Unternehmen haben die Aufgabe, das Wissen unserer Mitarbeiter auf dem neuesten Stand zu halten. Wir wollen sie für zukünftige Aufgaben und Themenfelder laufend qualifizieren. Deshalb bilden wir so viele junge Menschen aus. Deshalb stellen wir gezielt Fachkräfte ein. Deshalb investieren wir in das Wissen und die persönliche Entwicklung unserer Mitarbeiter. Deshalb binden wir gut ausgebildete und qualifizierte Mitarbeiter an unser Unternehmen.

Fast 600 Azubis bilden wir zurzeit in 20 Berufen aus. Die Ausbildung bei WACKER ist top. Das zeigen immer wieder die Ergebnisse. 27 unserer Auszubildenden haben 2016 mit der Note von 1,5 und besser abgeschlossen.

Wir stellen neue Fachkräfte ein, die neues Wissen in unser Unternehmen bringen. Davon profitieren wir. Im letzten Jahr haben wir uns wieder weltweit mit sehr gut qualifizierten Mitarbeitern verstärkt.

Neue Technologien erfordern andere Kompetenzen. Deshalb sind Weiterbildung und lebenslanges Lernen so wichtig. 17.000 Mitarbeiter – das sind fast alle – haben im vergangenen Jahr Schulungen, Seminare und Qualifizierungen absolviert. Das honorieren auch andere: Wir sind bei einem der weltweit größten Personalwettbewerbe ausgezeichnet worden: „Employer Excellence in China“. Geehrt wurden unsere hervorragenden Fortbildungs- und Trainingskurse im Jahr 2016.

Diese gut ausgebildeten Mitarbeiter sichern unseren Vorsprung im internationalen Wettbewerb. Das bedeutet Zukunftsfähigkeit durch gut ausgebildete Menschen.

Meine Damen und Herren,

am 15. März 2017 hat WACKER einen wichtigen strategischen Schritt vollzogen. Wir haben uns von der Mehrheit der Anteile an der Siltronic AG getrennt. In einem so genannten beschleunigten Platzierungsverfahren haben wir 6,3 Millionen Aktien aus unserem Bestand an institutionelle Investoren verkauft. Unser Anteil an der Siltronic liegt jetzt bei 30,8 Prozent.

Wir sind davon überzeugt: Wir haben für diesen Schritt den besten Zeitpunkt für beide Unternehmen gewählt. Wir haben einen Zeitpunkt gewählt, zu dem der Kapitalmarkt diese Transaktion auch sehr gut aufgenommen hat. Siltronic befindet sich in einer sehr guten wirtschaftlichen Verfassung. Der Markt für Halbleiter entwickelt sich stark. Siltronic profitiert von dieser hohen Nachfrage. Wir verringern mit dieser Transaktion unsere Nettofinanzschulden, die Kapitalintensität und auch die Volatilität in unserem operativen Geschäft. In Zukunft wird Siltronic immer noch als eine wesentliche Beteiligung in unserem Zahlenwerk erscheinen.

Meine Damen und Herren,

vor drei Wochen haben wir die Konzernzahlen für das erste Quartal veröffentlicht – bereits ohne Siltronic. Wir sind mit einem Umsatzzuwachs in das erste Vierteljahr gestartet. Das ist ein guter Auftakt. Der Konzernumsatz beträgt 1,22 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von 8 Prozent. Das EBITDA hat um rund 12 Prozent auf 229 Millionen Euro zugelegt.

Besonders stark zeigt sich unser Chemiegeschäft mit einem Umsatzplus von 11 Prozent. In unserem Polysiliciumgeschäft haben wir bewusst die Mengen in unseren asiatischen Lagern erhöht. Wir haben das in einer Zeit niedriger Preise getan, um unsere Kunden bei steigenden Preisen schneller bedienen zu können. Aus diesem Grund bewegt sich der Umsatz auf Vorjahresniveau.

Die Abgabe der Mehrheit an Siltronic und die damit verbundene Entkonsolidierung wirken sich auf unser Zahlenwerk im 1. Quartal aus. Wir weisen Siltronic unter „Ergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten“ aus.

Aus der Transaktion hat WACKER einen Gewinn von 635 Millionen Euro erzielt. Dieser setzt sich zusammen

- ▶ aus dem gesamten Nettoergebnis von Siltronic im 1. Quartal 2017
- ▶ aus der Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des verkauften Anteils von 21 Prozent sowie
- ▶ aus der Neubewertung des Anteils von 30,8 Prozent, den WACKER nach wie vor an der Siltronic hält.

Meine Damen und Herren,

schauen wir auf das Gesamtjahr. Wir sind nach wie vor optimistisch. Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum.

Allerdings: Wir spüren Gegenwind bei den Energie- und Rohstoffpreisen. Vor allem die Rohstoffe, die sich an der Entwicklung der Öl- und Kohlepreise orientieren, wie Methanol, Ethylen und Vinylacetat, sind im Durchschnitt zwischen 15 und 50 Prozent teurer als im Vorjahr. Wir halten dagegen, um diesen Kostenschub zu kompensieren – mit Preiserhöhungen für unsere Produkte.

Unsere Prognose für das Gesamtjahr – ohne Siltronic – lautet:

- ▶ Der Konzernumsatz soll 2017 um einen mittleren einstelligen Prozentsatz steigen.
- ▶ Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen wird um einen mittleren einstelligen Prozentsatz unter Vorjahr liegen. Das liegt zum größten Teil an den höheren Rohstoffpreisen.
- ▶ Der operative Netto-Cashflow bleibt deutlich positiv, wird aber geringer sein als im Vorjahr.
- ▶ Die Nettofinanzschulden gehen weiter zurück. Das stärkt unsere Finanzkraft.

Wir orientieren uns mit unserer Prognose an realen Fakten und Zahlen, nicht an Hoffnungen, die wir später nicht erfüllen können. Wichtig für uns ist: Wir haben klare Ziele und Vorstellungen wie wir unser Unternehmen weiterentwickeln wollen. Wir können die Zukunft von WACKER aus einer Position der Stärke gestalten. Vor allem denken und handeln wir langfristig. Das zahlt sich auf Dauer aus.

Meine Damen und Herren,

Freier Handel ist die Quelle für Beschäftigung, Wachstum und Wohlstand auf der ganzen Welt. Deshalb betrachten wir mit großer Sorge das Aufkommen von Protektionismus und Abschottung.

Seit der Finanzkrise im Jahr 2008 versuchen immer mehr Volkswirtschaften, auch in Europa, ihre eigene Wirtschaft abzuschotten. Die Zahl der weltweit verhängten Handelsbeschränkungen steigt seit Jahren rapide an. Das Centre für Economic Policy Research hat festgestellt: Die Zahl der verhängten Schutzmaßnahmen ist von 155 im Jahr 2009 auf über 460 bis heute gestiegen.

Wir selbst wissen aus eigener Erfahrung: Handelshemmnisse beeinflussen das operative Geschäft negativ. Handelsbarrieren verursachen hohe Kosten. Der Handelsstreit zwischen China und der Europäischen Union um Strafzölle für chinesische Solarzellen und -module hat allen geschadet.

Die Weltwirtschaft ist ein Organismus. Der Welthandel ist der Blutkreislauf. Wird die Zirkulation an einer Stelle unterbunden, stockt der ganze Kreislauf. Es gibt kaum ein modernes Gut, das nicht über mehrere Länder hinweg produziert wird. Diese globalen Wertschöpfungsketten dürfen nicht behindert werden. Protektionismus verhindert nicht nur Wachstum, sondern auch Innovationen.

Wir haben dazu eine klare Position: Wir treten entschieden für freien Handel ein. Schließlich haben wir die Verantwortung für Tausende von Arbeitsplätzen und Menschen. Wir leisten mit unseren Produkten überall auf der Welt einen maßgeblichen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung. Deshalb ist es uns so wichtig, für die Prinzipien des freien Handels zu kämpfen.

Wir als Unternehmen haben gelernt, mit Krisen umzugehen und Probleme zu lösen. Aber bei handelspolitischen Auseinandersetzungen brauchen wir die Hilfe der Politik. Deshalb sehe ich es auch als meine Aufgabe an, dieses Thema immer wieder bei den politisch Verantwortlichen anzusprechen.

Meine Kollegen und ich sind der festen Überzeugung, dass man in Zukunft nur mit freiem Handel weiteren Wohlstand und Wachstum schaffen kann. Mit unserer Vielzahl an Qualitätsprodukten sorgen wir dafür, dass die Menschen in allen Regionen der Welt ihren Alltag leichter, bequemer und einfacher gestalten können. Die Chancen, die sich uns dadurch bieten, sind groß. Wir wollen sie auch in Zukunft mit all unseren Kräften wahrnehmen.

Sie sind unsere Aktionäre, es ist Ihr Unternehmen. Sie geben uns Vertrauen, das gibt uns Kraft. Dafür möchte ich Ihnen danken, auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Lassen Sie uns gemeinsam weiter an der Zukunft von WACKER arbeiten.

Vielen Dank.