

Siltronic AG

**Ansprache zur
Hauptversammlung 2017**

9. Mai 2017

Dr. Christoph von Plotho, CEO

“Wafer-Hightech im globalen Netzwerk”

**Ansprache vor den Aktionären der Siltronic AG auf der Hauptversammlung am
9. Mai 2017 in München**

Dr. Christoph von Plotho, CEO Siltronic AG

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie sehr herzlich – auch im Namen meines Vorstandskollegen, Rainer Irle,
– zur heutigen Hauptversammlung.

Ich freue mich, Ihnen zunächst über das abgelaufene Geschäftsjahr zu berichten.

2016 war ein erfolgreiches Jahr für Siltronic. Lassen Sie mich die wichtigsten Punkte in
ein paar Sätzen zusammenfassen.

Die Nachfrage nach unseren Wafern ist von Quartal zu Quartal gestiegen. Im dritten
und vierten Quartal waren unsere 300 mm- und 200 mm-Produktionen voll ausgelastet.
Die durchschnittlichen Verkaufspreise waren im zweiten Halbjahr 2016 stabil und wir
konnten bei einzelnen Zusatzaufträgen im vierten Quartal Preissteigerungen
durchsetzen. Wie geplant haben wir zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres
die Preise angehoben, soweit es die vertragliche Situation bei unseren Kunden erlaubt
hat. Die Preissteigerungen für 300 mm-Wafer waren teilweise signifikant. Die
Erhöhungen bei 200 mm-Wafern waren nicht ganz so ausgeprägt.

Wir haben unsere kontinuierlichen Kostensparprogramme erfolgreich fortgesetzt und
2016 Einsparungen von rund 30 Millionen Euro erzielt.

Unsere Profitabilität ist signifikant gestiegen. 2016 betrug das EBITDA ohne Berücksichtigung des Aufwands für Währungssicherung 167 Millionen Euro und die EBITDA-Marge lag bei 18 Prozent.

Angesichts dieser positiven Bilanz ist es mir ein besonderes Anliegen, mich bei den Menschen zu bedanken, die im vergangenen Jahr zum Erfolg der Siltronic beigetragen haben. Ohne den Einsatz, die Kompetenz und den Teamgeist der rund 3.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre unsere gute Entwicklung nicht möglich gewesen. Ich denke, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass ich auch in Ihrem Namen den Dank an die Siltronic Beschäftigten aussprechen darf.

Herzlichen Dank.

Bevor ich tiefer in die Finanzzahlen einsteige, lassen Sie mich kurz auf einige Veränderungen bei unseren Wettbewerbern, das Marktumfeld und unseren Aktienkurs eingehen.

Wie Sie sicher gelesen haben, hat GlobalWafers aus Taiwan im zweiten Halbjahr 2016 die amerikanische SunEdison SEMI übernommen und ist damit zur Nummer 3 unter den Waferproduzenten aufgestiegen. Doch dabei handelt es sich um die Marktposition über alle Waferdurchmesser. In dem wachsenden 300 mm-Bereich, in dem der technologische Fortschritt stattfindet und die neuen Design Rules zum Tragen kommen, ist Siltronic weiterhin die starke Nummer 3.

Wie hoch die Gesamtleistung der Siltronic geschätzt wird, sehen wir an den Auszeichnungen durch unsere Kunden. Dafür stehen nicht nur der Preferred Quality Supplier Award von Intel, den wir inzwischen zum siebten Mal in Folge erhalten haben, sondern auch zahlreiche weitere Auszeichnungen in 2016: zum Beispiel von Samsung oder Infineon – um nur zwei zu nennen. Bewertet werden nicht nur die Qualität der Wafer, sondern zum Beispiel auch die Liefertreue oder die Unterstützung bei der technologischen Weiterentwicklung. Wir begleiten unsere Kunden sehr eng bei der Entwicklung neuer Design Rules.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, der Markt für Siliziumwafer war in den letzten 10 Jahren durch hohe Überkapazitäten geprägt. Diese waren durch den Neubau von Produktionsstätten um 2008 herum entstanden. Nach fast einer Dekade der niedrigen Produktionsauslastung zeigt der Wafermarkt nun endlich wieder ein positives Momentum. Wie ich bereits zu Beginn sagte, sind unsere 300 mm- und 200 mm-Produktionen seit dem dritten Quartal 2016 voll ausgelastet und wir konnten steigende Preise seit dem vierten Quartal 2016 erzielen.

Wir sind überzeugt, dass die derzeit zur Verfügung stehende „Shell-Kapazität“ ausreicht, um das Marktwachstum in den nächsten Jahren begleiten zu können, ohne dass eine Investition in einen neuen Produktionsstandort notwendig wird. Shell-Kapazität bedeutet, dass die bestehenden Fabriken der Waferhersteller nicht vollständig mit Produktionsanlagen gefüllt sind, sondern noch freie Fläche für zusätzliches Equipment vorhanden ist. Dies ist positiv für den Wafermarkt, da Investitionen in bestehende Produktionsstandorte nach und nach erfolgen und neue Überkapazitäten vermieden werden können.

Die derzeit spürbare Knappheit an Wafern sollte noch eine Zeit anhalten, da es circa 12 bis 18 Monate dauern würde, um vorhandene Produktionsstandorte zu erweitern. Und was noch wichtiger ist: eine Investition in bestehende Produktionsstandorte erfordert eine Preiserhöhung von mindestens 30 Prozent, damit sie wirtschaftlich sinnvoll ist. Trotz der bereits erzielten Preiserhöhungen haben wir hier noch ein gutes Stück des Weges zu gehen.

Aktienkursentwicklung und Aktionärsstruktur

Meine Damen und Herren, letztes Jahr habe ich über einen wenig positiven Verlauf unseres Aktienkurses berichten müssen. Heute zeigt sich ein gänzlich anderes Bild. Das deutlich positivere Marktumfeld in der Halbleiterindustrie beflügelt auch die Kurse der Waferhersteller. Inzwischen hat unser Aktienkurs ein Niveau von gut 70 Euro erreicht und liegt damit gute 130 Prozent über dem Ausgabekurs von 30 Euro im Juni 2015. Im Laufe des Jahres 2016 hat unser Kurs rund 95 Prozent zugelegt. Und auch

2017 geht der Kurs weiter nach oben und hat seit Januar weitere 60 Prozent gewonnen. Dies ist zum einen auf das positive Marktumfeld in der Halbleiterindustrie und die Wachstumsaussichten zurückzuführen. Zum anderen kam mit der Übernahme der SunEdison SEMI durch GlobalWafers auch Bewegung in die Unternehmensbewertung von Waferherstellern.

Wie Sie alle wissen, kam es zu einer bedeutenden Veränderung bei unserer Aktionärsstruktur. Die Wacker Chemie AG hat ihren Anteil auf 30,8 Prozent verringert.

Seit unserem Börsengang im Juni 2015 war es immer ein klar kommuniziertes Ziel von Wacker gewesen, in die Minderheit zu gehen. Nun war ein guter Zeitpunkt dafür. Das Marktumfeld in der Halbleiterindustrie ist gut. Wir haben in den vergangenen Jahren große Erfolge bei unseren Kosteneinsparungen und bei der Verbesserung unserer Profitabilität erzielt. Wir haben unsere Produktivität und unsere Wettbewerbsfähigkeit signifikant erhöht.

Dies haben wir auch durch eine gute Kooperation mit einer starken Muttergesellschaft erreicht. Wacker hat über all die Jahre, die wir zum Konzern gehört haben, Hunderte von Millionen Euro in Siltronic investiert und uns auch in schwierigen Zeiten immer unterstützt. Dafür sind wir sehr dankbar.

Heute sind wir sehr gut aufgestellt, um die Herausforderungen, die unser Geschäft mit sich bringt, auch außerhalb des Wacker-Konzerns, zu meistern. Bereits zum Börsengang 2015 wurden die zwischen Siltronic und der Wacker Chemie bestehenden Verträge mit Blick auf eine mögliche künftige Minderheitsbeteiligung überarbeitet. Und natürlich beziehen wir den Hauptteil unseres Polysiliziums weiterhin von Wacker.

Der Mehrheit unserer Aktien, nämlich rund 62 Prozent des Streubesitzes, liegt derzeit bei institutionellen Investoren in den USA und Großbritannien. Aber auch in Deutschland haben wir eine gute Investorenbasis, die rund 22 Prozent des Streubesitzes hält.

Finanzkennzahlen 2016

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun auf die Finanzzahlen des vergangenen Geschäftsjahres eingehen.

Wir haben 2016 einen Umsatz von 933 Millionen Euro erwirtschaftet. Der Umsatz ist von Quartal zu Quartal gestiegen und kennzeichnet damit einen Geschäftsverlauf, der von der üblichen Saisonalität abweicht. Denn normalerweise sind das zweite und dritte Quartal umsatzmäßig am stärksten.

Der Gesamtumsatz 2016 lag ungefähr auf dem Niveau von 2015 und leicht über unseren Erwartungen. Die gute Entwicklung wurde auch durch einen starken Japanischen Yen positiv beeinflusst. 2016 haben wir ein leichtes Volumenwachstum gesehen. Die durchschnittlichen Verkaufspreise waren im Jahresvergleich jedoch deutlich niedriger als 2015. Erst im vierten Quartal 2016 sind die durchschnittlichen Verkaufspreise leicht gestiegen. Dies geht vor allem auf eine Verbesserung unseres Produkt- und Kundenmix zurück. Wie bereits erwähnt, konnten wir zudem für einzelne Zusatzaufträge im vierten Quartal ebenfalls die Preise anheben.

Die regionale Verteilung unserer Umsätze ist im Vergleich zum Vorjahr unverändert. Wir erzielten rund 67 Prozent der Umsätze in Asien, 19 Prozent in Europa und 14 Prozent in den USA.

Der Aufwand aus Währungssicherungen hat auch 2016 wieder einen Einfluss auf die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge gehabt. Während die Wechselkurseffekte 2015 per Saldo noch zu einem Aufwand von knapp 46 Millionen Euro geführt hatten, lagen sie 2016 nur noch bei 21 Millionen Euro. Wir gehen für 2017 davon aus, dass sich der Effekt aus den Währungssicherungen weiter auf 10 Millionen Euro verringern wird.

Das EBITDA lag 2016 bei 146 Millionen Euro und die EBITDA-Marge betrug 16 Prozent. Bereinigt um die beschriebenen Wechselkurseffekte wäre das EBITDA auf rund 167 Millionen Euro gestiegen und die EBITDA-Marge hätte 18 Prozent betragen.

Auch beim EBITDA sieht man die kontinuierliche Verbesserung über die einzelnen Quartale des Geschäftsjahres 2016. Dies ist neben den Wechselkurseffekten auch auf die kontinuierlichen Kosteneinsparungen und das gestiegene Wafervolumen zurückzuführen.

Das EBIT war mit 27 Millionen Euro deutlich höher als noch im Vorjahr. Unser Periodenergebnis lag bei knapp 9 Millionen Euro.

Die vielfältigen Maßnahmen aus unseren kontinuierlichen Kostenreduktionsprogrammen tragen erneut zu diesem positiven Ergebnis bei. Mit rund 30 Millionen Euro an Einsparungen haben wir das selbst gesteckte Ziel erreicht. Neben zahlreichen Projekten zur Kostenoptimierung bei Polysilizium, Hilfsstoffen und Energie, liegt ein Fokus auf kontinuierlichen Verbesserungen bei den Ausbeuten und den capabilities. Das bedeutet, dass wir technologisch in der Lage sind, die immer anspruchsvoller werdenden technischen Spezifikationen unserer Kunden zu erfüllen.

Ich habe bereits letztes Jahr über Investitionen in capabilities gesprochen. 2016 haben wir die neue Ziehhalle in Freiberg fertiggestellt und im dritten Quartal mit dem sukzessiven Einbringen von hochmodernen Kristallziehenanlagen begonnen. Damit kommen wir der steigenden Marktnachfrage nach leading-edge Produkten nach. Ein weiteres Hauptaugenmerk liegt auf der Steigerung der Effizienz an unseren Produktionsstandorten. Die bereits 2015 begonnenen Automatisierungsprojekte führen wir fort. Für alle 2016 durchgeführten Maßnahmen haben wir rund 90 Millionen Euro investiert.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich möchte gerne wiederholen, was ich letztes Jahr an dieser Stelle gesagt habe: In den letzten Jahren haben wir große Anstrengungen unternommen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu erhöhen. Wir

haben es geschafft, die variablen Herstellkosten eines 300 mm-Wafers seit 2010 um mehr als 40 Prozent zu reduzieren. Und gleichzeitig haben mehrere Produktionslinien Rekordzahlen in der Produktivität geschafft. Das war nicht nur 2015 der Fall, sondern auch 2016. Und wir arbeiten daran, diese Ergebnisse stetig zu verbessern.

Wir haben die Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen aus dem Cashflow finanziert, der in der betrieblichen Geschäftstätigkeit generiert wurde. Unser Free Cashflow wurde mit rund 20 Millionen Euro an Rückzahlungen von Kundenanzahlungen belastet. 2016 haben wir des Weiteren eine Sonderzahlung in die Pensionskasse in Höhe von 10 Millionen Euro geleistet, um dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld Rechnung zu tragen. Mit 19 Millionen Euro war der Free Cashflow bereits das vierte Jahr in Folge jedoch deutlich positiv.

Unser Eigenkapital lag im vergangenen Jahr bei 425 Millionen Euro und die Eigenkapitalquote bei rund 40 Prozent.

Per Ende Dezember lag das Nettofinanzvermögen bei 175 Millionen Euro.

1. Quartal 2017

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich kurz auf die Entwicklung des ersten Quartals 2017 eingehen. Wir sind gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet.

Die Nachfrage nach unseren Wafern ist ungebrochen stark und deutlich höher als das produzierte Wafervolumen. Im Vergleich zum ersten Quartal 2016 konnten wir eine deutliche Volumensteigerung der nachgefragten Waferfläche verzeichnen.

Unsere Produktionen sind bei 300 mm- und 200 mm-Wafern weiter voll ausgelastet. Auch die Nachfrage nach Wafern mit Durchmessern kleiner 200 mm ist gestiegen und die Auslastung ist hier inzwischen ebenfalls sehr hoch.

Unsere Kunden versuchen, einem eventuellen Waferengpass vorzubeugen und möchten auslaufende Verträge immer früher neu verhandeln und neue Verträge mit längerer Laufzeit abschließen. Dies ist für uns eine sehr komfortable Situation. Es bedeutet jedoch nicht, dass Preisverhandlungen deswegen einfacher werden.

Die durchschnittlichen Verkaufspreise sind im ersten Quartal 2017 im Vergleich zum ersten Quartal 2016, aber auch sequentiell zum vierten Quartal 2016 deutlich gestiegen.

Der Umsatz im ersten Quartal war mit 258 Millionen Euro sehr gut. Verglichen mit dem ersten Quartal 2016 konnten wir 17 Prozent zulegen.

Das EBITDA lag im ersten Quartal 2017 mit 53 Millionen Euro deutlich über dem EBITDA des ersten Quartals 2016. Lag die EBITDA-Marge im ersten Quartal 2016 noch bei 10,7 Prozent, erreichte sie dieses Jahr 20,5 Prozent – also fast eine Verdopplung.

Das Periodenergebnis war mit 17 Millionen Euro deutlich positiv. Im letzten Jahr war es mit minus 11,5 Millionen Euro noch negativ gewesen.

Das Ergebnis je Aktie lag bei 56 Euro-Cent.

Das sehr erfreuliche Periodenergebnis macht sich auch im Free-Cashflow bemerkbar, der im ersten Quartal bei 31,3 Millionen Euro lag.

Das Nettofinanzvermögen ist auf 209 Millionen Euro gestiegen.

Ausblick

Meine sehr geehrten Damen und Herren, nach dem Blick in die Vergangenheit möchte ich nun nach vorne schauen. Dabei geht es sowohl um den branchenwirtschaftlichen Rahmen als auch um unsere Prognose für das laufende Jahr.

Das Marktforschungsinstitut IHS Markit prognostiziert für 2017 ein Nachfragewachstum nach Waferfläche von rund 5 Prozent. Dabei sind die Bereiche Solid State Drives, Tablets, industrielle Applikationen und Netzwerkinfrastruktur die stärksten Wachstumstreiber. Wir sehen ebenfalls eine starke Nachfrage aus der Automobilindustrie.

Meine Damen und Herren, die moderne Mikro- und Nanoelektronik ist eine entscheidende Schlüsseltechnologie, um den Herausforderungen, denen sich unsere Gesellschaft gegenüber sieht, zu begegnen. Und unsere Wafer bilden die Grundlage dieser Schlüsseltechnologie. Eine wachsende Weltbevölkerung muss mit Energie und Nahrung versorgt werden. Die Auswirkungen des Wachstums auf die Umwelt sollen sich verringern. Die Forderungen nach umweltverträglichen und sicheren Lösungen stehen im Fokus. Das Volumen des Datenverkehrs wächst. Die Welt wird digitaler. Wir benötigen eine immer leistungsfähigere und sicherere Kommunikationsinfrastruktur. Elektromobilität, autonomes Fahren, zunehmende Vernetzung in der Industrie und in privaten Haushalten, Sicherheit im Internet der Dinge: all diese Themen spielen eine große Rolle in der Halbleiterindustrie und damit auch für uns bei Siltronic.

Mehr Sensoren liefern mehr Daten. All die neuen Applikationen generieren eine gigantische Datenmenge. Diese muss gespeichert und verarbeitet werden. Es werden mehr Logik- und mehr Speicherchips benötigt. Eine sehr gute Infrastruktur, sprich ein High-Speed Netz, ist unabdingbar. All dies benötigt Energie und damit ein effizientes Energiemanagement.

Der Trend zu energiesparenderen und leistungsfähigeren Chips wird somit in den kommenden Jahren weiter voranschreiten.

Und die Halbleiterindustrie benötigt qualitativ hochwertige Wafer, um diese Chips herstellen zu können. Unsere Kunden fordern höchste technologische Kompetenz und Geschwindigkeit bei der Weiterentwicklung der Siliziumwafer. Damit sind intensive Entwicklungsaktivitäten notwendig, um mit den rasanten Entwicklungen im

Halbleitermarkt Schritt halten zu können. Siltronic ist immer mit vorne dabei, wenn es um die neuesten Design Rule-Entwicklungen geht.

Wie sehen nun unsere Erwartungen für das aktuelle Jahr aus?

Mit den im ersten Quartal bereits erzielten und für das zweite Quartal verhandelten weiteren Preiserhöhungen sieht der Wafermarkt nun endlich die schon lange erwarteten Preiskorrekturen nach oben. Wir erwarten auch für das dritte Quartal einen positiven Preistrend. Die Auswirkungen der Preiserhöhungen werden sich 2017 sequentiell in unserem Umsatz widerspiegeln, da Kundenverträge aufgrund bestehender Vertragsstrukturen zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Verlauf des Geschäftsjahres neu verhandelt werden.

Wir erwarten für 2017 einen Umsatz von mindestens 1,06 Milliarden Euro. Das Umsatzwachstum kommt zu einem aus einer leichten Volumensteigerung im Jahr 2017 gegenüber 2016, da wir erst seit dem dritten Quartal 2016 voll ausgelastet sind. Zum anderen werden die Preissteigerungen und Produktmixoptimierungen zum Umsatzwachstum beitragen.

Mit circa 10 Millionen Euro werden die sonstigen Währungseffekte niedriger ausfallen.

Aufgrund der hohen Nachfrage nach unseren Wafern und der angespannten Liefersituation steht derzeit die Outputmaximierung im Vordergrund. Daher gehen wir heute davon aus, dass wir aufgrund unserer kontinuierlichen Kostensenkungsprogramme voraussichtlich 15 bis 20 Millionen Euro Kosten einsparen können.

Wir gehen derzeit von einer EBITDA-Marge von mindestens 23 Prozent aus. Wir planen, im laufenden Geschäftsjahr rund 100 Millionen Euro zu investieren. Damit führen wir hauptsächlich bereits gestartete Projekte zu Ende. Ich hatte bereits den Austausch von Kristallziehenanlagen in Freiberg erwähnt sowie unsere Automatisierungsprojekte angesprochen. Wir werden bei unseren Investitionen auch

weiterhin die Themen Kostenoptimierung und Verbesserung der Ausbeuten, die sich in künftigen Kosteneinsparungen niederschlagen, im Fokus haben. Zusätzlich werden wir rund 20 Millionen Euro in die Produktmixverbesserung investieren.

Aufgrund des höheren Bedarfs an leading edge-Produkten haben wir mit einigen Kunden für die notwendigen Investitionen in Produktionsanlagen Anzahlungen in Höhe von rund 20 Millionen US-Dollar vereinbart. Die Verhandlungen hierzu haben wir im ersten Quartal 2017 erfolgreich abgeschlossen. Wir haben bereits Anzahlungen von rund 6 Millionen Euro erhalten und werden diese, zusammen mit den ausstehenden Anzahlungen, im Laufe des Geschäftsjahres 2017 in zusätzliche Produktionsanlagen investieren. Dies wird unseren Produktmix verbessern, jedoch nicht unsere Gesamtkapazität erhöhen.

Wir erwarten einen positiven Free Cashflow, der aufgrund des höheren EBITDA deutlich über 2016 liegen wird.

Auch das Ergebnis je Aktie wird deutlich höher sein als im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren, Siltronic ist heute in einer sehr guten Position. Unsere Anstrengungen der Vergangenheit sind die Grundlage hierfür. Für die anstehenden Aufgaben können wir auf kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen. Die geringe Fluktuation zeigt das partnerschaftliche Verhältnis, das wir mit unserer Belegschaft pflegen. Dies ist die Voraussetzung für unseren Erfolg in der Zukunft.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern habe ich für ihre hohe Einsatzbereitschaft schon gedankt. Im Namen des Vorstandes danke ich auch unseren Aufsichtsräten für die konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Jahr.

Unsere Strategie bleibt unverändert. Wir wollen unsere Technologie- und Qualitätsführerschaft ausbauen, unsere Profitabilität steigern und am Marktwachstum teilhaben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.