

Ausführungen von Dr. Christoph Amberger
anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT AG
am 13. Dezember 2012

Verehrte Aktionäre, liebe Freunde der KWS,

mir bietet sich heute die letzte Gelegenheit, Ihnen die Ergebnisse unserer Segmente Mais und Getreide vorzustellen. Sie wissen vielleicht, dass es mein Wunsch war, mit Abschluss dieses Geschäftsjahres meine Vorstandstätigkeit bei der KWS zu beenden. Und natürlich freut es mich besonders, dass die Entwicklung in beiden Segmenten besonders positiv ist und wir das Ergebnis des vorangegangenen Jahres noch einmal übertreffen konnten.

Unser Segment Mais hat im vergangenen Jahr seinen Umsatz um 94 Mio. € erhöhen können. Das entspricht einem Zuwachs von fast 20 %. Im gleichen Zeitraum stieg das Segmentergebnis um 14 Mio. € auf knapp 78 Mio. €. Dies bedeutet einen Zuwachs von 22 %. Die Segmentrendite erhöhte sich von 13,3 auf 13,6 %. Wir haben damit sehr viel mehr erreicht, als wir uns zu Beginn des Geschäftsjahres vorgenommen hatten. Die Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und Saatgutbestände hat den positiven operativen Trend noch einmal verstärkt.

Wir sind heute der zweitgrößte Maiszüchter in Europa. In der EU haben wir mittlerweile einen Marktanteil von 19 % und unser nordamerikanisches Joint Venture AgReliant ist mit 7 % Marktanteil Nr. 3 in Nordamerika geworden. Die deutschen Kollegen konnten unseren Marktanteil noch einmal ausbauen und erzielen heute sagenhafte 37 %. Aber auch die übrigen Regionen in Europa haben sich hervorragend entwickelt und arbeiten durchweg profitabel. Nach wie vor sind wir am stärksten in den frühen Dent/Flint Märkten in Nordfrankreich, Nord- und Mitteleuropa. Aber es gelingt uns zunehmend, auch in den späteren Dent/Dent-Regionen in Süd-/Südost- und Osteuropa unsere

Marktpositionen zu besetzen. Wir konnten im vergangenen Wirtschaftsjahr mehr als 4,8 Mio. U Mais in Europa absetzen und sind am stärksten in Mittel- und Südosteuropa gewachsen. Dies war das Ergebnis guter Sorten und einer professionellen Produktions- und Vertriebsmannschaft; aber auch gewachsener Maisanbauflächen, zum Teil aufgrund stärkerer Auswinterungsverluste bei Getreide und Ölfrüchten.

In Nordamerika konnten wir unser Absatzwachstum bei Mais fortsetzen und haben mengenmäßig 10 % mehr verkauft. Der Umsatz unseres nordamerikanischen Joint Ventures AgReliant stieg jedoch um mehr als 25 % aufgrund einer gestiegenen Nachfrage nach Sorten mit mehrfach genetisch erzeugten Eigenschaften und höherer Sojabohnen-Mengen. Damit beträgt heute der Umsatz, den wir im Segment Mais allein mit Technologie – sprich GMO-Eigenschaften – machen, mehr als 100 Mio. €. Wir sehen keine Abschwächung dieses weltweiten Wachstumstrends und haben uns deshalb entschlossen, gemeinsam mit der französischen Genossenschaft Limagrain, das Forschungs-Joint Venture „Genective“ zu gründen, in dem wir verstärkt an gentechnisch veränderten Eigenschaften für Mais arbeiten werden.

Ein Investitionsvolumen von mehr als 77 Mio. € für das Segment Mais zeigt, wie optimistisch wir die weitere Entwicklung sehen. Wir haben dabei insbesondere in Produktion investiert und als größtes Projekt unsere Maisproduktionsanlage in Buzet nahezu fertiggestellt. Mehr als 60 Mio. € haben wir für unseren Markteintritt in Brasilien aufgewendet. Die beiden Züchtungsgesellschaften im südlichen Brasilien wurden mit Beginn des neuen Geschäftsjahres zur KWS Melhoramento e Sementes fusioniert und erhöhen zurzeit signifikant ihren Aufwand, um marktgerechte Maissorten für Brasilien zu entwickeln. Die Vertriebsgesellschaft Riber KWS Sementes in Minas Gerais, die wir gemeinsam mit unserem Partner Claudio Nasser betreiben, scheint bereits im ersten gemeinsamen Jahr unsere Absatzerwartungen erheblich zu übertreffen. Mehr als 300 neue Kollegen arbeiten jetzt für KWS in Brasilien.

Auch in den nächsten Jahren werden wir hohe Investitionen – hauptsächlich für den Ausbau unserer Produktionsanlagen in Europa und Nordamerika – tätigen, damit die Produktion mit dem stürmischen Absatzwachstum Schritt halten kann.

Natürlich gibt es auch einige Aktivitäten, bei denen wir besser werden wollen und dies betrifft insbesondere die bereits im letzten Jahr angesprochene Produktsituation bei Sonnenblumen und Raps. Wir haben in diesem Jahr erstmalig Rapsumsatz aufgrund von Sortimentsschwächen verloren. Nur die guten Verkaufserlöse von Sojabohnen in Nordamerika bewirkten, dass unsere Öl- und Eiweißfrüchte im Segment noch einmal um 1,5 Mio. € auf knapp 63 Mio. € gestiegen sind.

Auch unser Getreidesegment hat sich im vergangenen Wirtschaftsjahr hervorragend „geschlagen“. Es hat im Umsatz um mehr als 15 Mio. € auf heute 93 Mio. € zugelegt. Das Segmentergebnis ist um nahezu 5 Mio. € auf knapp 19 Mio. € gestiegen. Davon kommt gut die Hälfte aus unseren erfolgreichen Hybridroggen-Sorten.

Und wir tun viel für die Zukunft:

Mit 7 Mio. € haben wir etwas weniger als im vergangenen Jahr, jedoch weit über den jährlichen Abschreibungen, investiert; hauptsächlich in F&E und in Produktion. Unsere KWS LOCHOW ist heute der größte Getreidezüchter weltweit und europäischer Marktführer bei Wintergersten und Roggensaatgut; mit phantastischen 45 %, halten unsere englischen Kollegen die Spitzenposition bei Weizen in Großbritannien.

Aber auch hier gibt es Herausforderungen. Wir tun uns schwer, unseren Marktanteil bei Weizen in Frankreich zu steigern und sind nach wie vor nur bei gut 6 %. Und in Deutschland sind wir mit derzeit 11 % noch nicht zufrieden.

Alles in allem:

Es ist außerordentlich gut gelaufen in 2011/12 für Getreide und Mais, aber auch das sollte man einräumen:

Wir haben von steigenden Anbauflächen für die Sommerungen Rückenwind gehabt, die uns zusätzliches Ergebnis über höheren Absatz von Mais- und Sonnenblumen-Saatgut gebracht haben.

Nun noch einen Ausblick, meine Damen und Herren, auf das laufende Wirtschaftsjahr:

Das Getreidesegment hat auch in diesem Herbstgeschäft 2012 hervorragend abgeschnitten. Wir erwarten heute, dass sich das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr noch einmal substantiell verbessern wird und wir erstmalig die Marke von 100 Mio. € Umsatz überschreiten. Besonders positiv wurden wir überrascht von den über den Erwartungen liegenden Umsätzen bei Hybridroggen in Mitteleuropa, sprich Polen.

Bei Winterraps haben wir in dieser Saison aufgrund ungünstiger Witterung zur Aussaat 2012 weiter an Menge verloren.

Im Segment Mais wird die Sortenverfügbarkeit witterungsbedingt in Süd- und Südosteuropa schlechter ausfallen, als erhofft. Wir sehen aber eine gute Saatgutversorgung für Deutschland, Frankreich, Mittel- und Nordeuropa. In Nordamerika sind die Saatguternten aufgrund der Trockenheit weit unter dem Planansatz und wir mussten in großem Umfang kontrastionale Vermehrungen in Südamerika einrichten.

In China verzögert sich die Registrierung unseres Joint Ventures. Trotzdem entwickelt sich der Absatz unserer Sorten sehr viel besser als erwartet und wir können erstmals mit einem erheblichen Beitrag zum Segmentergebnis rechnen.

Auch Brasilien wird einen positiven Beitrag zum Segmentergebnis leisten.

Insgesamt gehen wir heute davon aus, dass das Getreide gut über Vorjahr abschließen und das Segment Mais mit etwas Rückenwind das Vorjahresergebnis wieder erreichen könnte.

Zum Schluss, meine Damen und Herren, erlauben Sie mir noch ein paar persönliche Anmerkungen:

Und da könnte ich mit Günter Netzer sagen:

„Ich hatte immer einen Horror vor Menschen, die man mit einem Lasso von der Bühne holen muss“.

Ich war gut 10 Jahre Geschäftsführer bei KWS LOCHOW und jetzt mehr als 10 Jahre Vorstand der KWS; damit hat sich für mich ein Kreis geschlossen und ich möchte meinem Leben eine andere Richtung geben.

Meine Frau und ich ziehen zurück nach Bayern. Dort mache ich mich selbstständig und werde mithelfen, wo ich Nutzen stiften kann. Wir bauen uns ein schönes Haus und werden versuchen, die „preußischen Tugenden“ gegen bayerisches „Leben und Leben-lassen“ zu tauschen.

KWS war und ist eine schöne Zeit für mich. Es macht mir Freude zu sehen, wie die Gruppe und insbesondere unsere Segmente Mais und Getreide wachsen und gute Ergebnisse erzielen. Ich genieße die internationale Gemeinschaft mit unseren Kollegen und Kunden. Das Miteinander mit meinen Vorstandskollegen empfinde ich als ein besonderes Privileg. Ich danke dem Aufsichtsrat und Ihnen, verehrte Aktionäre, für den Rückhalt und die Wertschätzung, die ich von Ihnen erfahren habe.

KWS ist ein besonderes Unternehmen mit großartigen Mitarbeitern und Werten, die dieses Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich weitertragen werden. Was ich bei vielen Kollegen bewundert habe und was ich anstrebe:

„Sich selber nicht so wichtig zu nehmen, sondern sich auf seinen Beitrag zum Ganzen zu konzentrieren“

Wenn mir dies gelungen ist und es Ihre Zustimmung findet, werde ich mich mit Ende dieses Wirtschaftsjahres mit Freude einem veränderten Leben zuwenden.

Es gilt das gesprochene Wort.

13.12.2012

Christoph Amberger