

Ausführungen von Eva Kienle
anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT AG
am 19. Dezember 2013

Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre,

liebe Gäste,

ich freue mich sehr, heute das erste Mal als Vorstand der KWS zu Ihnen zu sprechen. Sie wissen, dass ich seit April für KWS tätig bin und im Juli diesen Jahres von Hagen Duenbostel die Verantwortung für die Bereiche Finanzen, Einkauf/Logistik + Recht, Controlling, Global Services und IT übernommen habe. In diesen wenigen vergangenen Monaten ist mir schnell klar geworden, was die KWS so besonders macht: ihre Mitarbeiter und deren hohe fachliche und soziale Kompetenz, gepaart mit einer unglaublich positiven Einstellung und hohem Engagement für die anfallenden Aufgaben. So viele Kolleginnen und Kollegen haben mir ohne Einschränkung in meinen ersten Wochen und Monaten geholfen, in der für mich bis dahin „neuen“ Materie Pflanzenzüchtung, den verschiedenen Forschungsgebieten, Saatgutproduktion, Vermehrung von landwirtschaftlichen Kulturarten, Zuckermarktordnung, verschiedenen Vertriebswegen in den verschiedenen Sparten usw. usw. einen Überblick zu erhalten. Alle meine vielen – und teilweise für einen Fachmann unsinnig erscheinenden - Fragen wurden einfach, verständlich und engagiert beantwortet.

Mit dieser Haltung und diesem Engagement erklärt sich für mich auch die erneut unter Beweis gestellte, beeindruckende Steigerung des Unternehmenserfolges im sehr erfolgreich abgeschlossenen Geschäftsjahr 2012/13.

Philip von dem Bussche hat bereits erwähnt, dass die KWS Gruppe mit einem Umsatzwachstum von 16 % auf rd. 1,15 Mrd. € und einem Betriebsergebnis von knapp 151 Mio. € im letzten Jahr ein hervorragendes Ergebnis erzielt hat.

Es ist uns dabei gelungen, trotz rückläufiger Anbauflächen, knapper Ernten und steigender Vorlaufkosten (im Bereich der Herstellkosten, von Vertrieb und F&E), unsere Marktposition auf globalem Niveau auszubauen. Wenn man ausschließlich die Umsätze mit landwirtschaftlichen Nutzpflanzen der größten Saatguthersteller vergleicht, belegt die KWS weltweit weiterhin Platz 4, in Europa sogar Platz 2. Eine Team-Leistung, an der der Wettbewerbsvorteil unserer KWS deutlich wird: Die Verzahnung von züchterischem Weitblick und qualitativ hochwertigem Saatgut mit hoher Vertriebskompetenz, wodurch es gelingt, durch langfristige Partnerschaft und Vertrauen beim Landwirt auch in kritischeren Umfeld Situationen erfolgreich zu wachsen.

Damit hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr die Ertragskraft der KWS Gruppe besser entwickelt, als zuletzt erwartet worden war: der Umsatz lag letzten Endes 8 % über unserer anfänglichen Erwartung, die Bruttomarge (Ergebnis nach Herstellungskosten) stieg um fast 2 %-Punkte an und das Ergebnis fiel sogar fast 27 % besser als angenommen aus und führte zu einer Betriebsergebnismarge von 13,1 %.

KWS zeichnet sich auch im vorliegenden Jahresabschluss durch starke finanzielle Position und Unabhängigkeit aus:

Unser Betriebsergebnis von 151 Mio. € wird durch gestiegene Kosten der Finanzierung (im Zusammenhang mit dem Brasilien-Geschäft) und außerordentliche Vorsorge-Rückstellungen im Bereich der Steuern höher als im letzten Geschäftsjahr 2011/12 belastet. Dadurch ist unser Jahresüberschuss 2012/13 leicht, um 3 Mio. €, auf 91 Mio. € gesunken. Die erwähnte Belastung mit periodenfremden Steueraufwänden führte in Folge im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einer einmaligen Steuerquote von rund 35 %, die im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlich aber wieder auf knapp über 30 % sinken wird.

Investitionen und Akquisitionen führten im vergangenen Geschäftsjahr zu Zugängen im Anlagevermögen in Höhe von 65 Mio. €, davon ergaben sich neben dem Ausbau der Mais- und Zuckerrübenproduktion in den USA und Frank-

reich die Finanzinvestition für Genective. Das ist unser erwähntes Joint-Venture Unternehmen mit Limagrain, mit denen gemeinsam wir bereits sehr erfolgreich unser nordamerikanisches Maisgeschäft betreiben.

Trotz eines geringeren Jahresüberschusses, gestiegener Ausgaben für Investitionen, und höherem gebundenen Kapital haben wir unsere liquiden Finanzmittel zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres deutlich, nämlich um 20 Mio. € steigern können. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir im Vorjahr für den Zukauf in Brasilien ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 50 Mio. € aufgenommen haben. Aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultieren Mittelzuflüsse von 85 Mio. €, die Nettoliquidität zum Bilanzstichtag lag leicht unter der des Vorjahres: Wertpapiere und Guthaben abzüglich kurz- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten ergaben eine Nettoliquiditätsposition von 71 Mio. €. Ich kann Ihnen versichern, dass auch bei unserem starken Wachstum die KWS Gruppe weiterhin sehr solide finanziert ist. Dafür spricht auch die weiterhin hohe Eigenkapitalquote von 55 %, mit der nicht nur die langfristigen Vermögenswerte, sondern auch der Vorratsbestand vollständig finanziert sind.

Aufgrund der operativ außerordentlich erfolgreichen Entwicklung schlagen Ihnen, liebe Aktionäre, daher Vorstand und Aufsichtsrat eine Dividende von 3,00 € je Aktie vor, die damit 7 % über der des Vorjahres liegt und zu einer Ausschüttungsquote von knapp 22 % des JÜ führt.

Lassen Sie mich nun noch kurz einen Ausblick auf die aktuellen Aktivitäten geben.

Wesentliche Eckpfeiler unserer zukünftigen Entwicklung, um auch weiter deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen zu realisieren, sind unsere Forschung und Züchtung sowie Fokus auf unsere Kernkompetenzen.

Mit einer 2010 neu umgesetzten Service-Center-Organisation in der KWS Gruppe wurden die bestehenden administrativen Kapazitäten an 4 Standorten

in Europa gebündelt. Da wir in Zukunft das zusätzliche Geschäftsvolumen administrativ weltweit mit abdecken müssen, werden wir diese Service-Center Struktur stetig weiterentwickeln, auch wenn noch immer nicht alle Geburtswehen völlig überstanden sind. Unser Service Center in Frankreich haben wir – mangels ausreichend verfügbarer qualifizierter Bewerber für die offenen Stellen – nach Barcelona verlagert und konnten dann dort problemlos innerhalb der letzten Monate bereits die wichtigsten freien Stellen mit Fachleuten besetzen. Damit können wir die Themen der KWS Niederlassungen im Mittelmeerraum von Barcelona aus mit Tatkraft anpacken. Noch in diesem Monat haben wir den Aufbau eines Service-Centers in Brasilien begonnen, um das stark wachsende Geschäft in diesem Markt rechtzeitig und umfassend mit Service-Funktionen unterstützen zu können.

Unser langfristiger Blick nach vorne im Rahmen der strategischen Planung hat weit über 100 wesentliche Projekte in der IT ergeben, die die verschiedenen Sparten und Bereiche der KWS benötigen, um die bestehenden Prozesse transparenter zu machen und durch Integration von Information und Daten effizienter und schlagkräftiger agieren zu können. Darüber hinaus gilt es, mit der technologischen Entwicklung im IT-Bereich Schritt zu halten, und Themen wie Digitalisierung, mobile Anwendungen und sog. Big Data zeitnah innerhalb der KWS nutzbar zu machen. (Unter Big Data verstehen wir den Einsatz großer Datenmengen aus vielfältigen Quellen mit einer hohen Verarbeitungsgeschwindigkeit zur Erzeugung wirtschaftlichen Nutzens, wie wir ihn z.B. in der Forschung benötigen).

Eines der wesentlichen Projekte in den nächsten Jahren wird die weltweite Einführung von SAP für die Produkt-Versorgungs-Abläufe sein. Wir streben an, über alle Sparten und Prozessunterschiede hinweg, eine so weit wie möglich einheitliche IT-Lösung für die ganze KWS Gruppe einzuführen.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir in der KWS Gruppe ein weiteres Umsatzwachstum von 5 %, das fast ausschließlich aus der Sparte Mais generiert werden wird. Wie bereits durch Léon Broers dargestellt, werden wir auch

zunehmend in Forschung und Entwicklung investieren, und zwar weit über 150 Mio. €. Unter dem Strich gehen wir aktuell von einem Betriebsergebnis von 140 Mio. € aus, was damit 10 Mio. € unter dem Ergebnis des letzten Jahres liegt, aber immer noch eine Ergebnismarge von 11,5 % ergibt (und damit über unserer Basisziel einer zweistelligen Marge liegt). Der planmäßige Rückgang des Betriebsergebnisses ist also dem deutlichen Ausbau der Funktionskosten – insbesondere F&E und Vertrieb - zur Absicherung des weiteren Wachstums geschuldet.

Damit möchte ich meine Ausführungen schließen und wünsche Ihnen eine genauso chancenreiche und gesunde Zukunft, wie wir sie für uns bei KWS sehen.

Frohe Weihnachten!

Es gilt das gesprochene Wort.

19.12.2013

Eva Kienle