

Ausführungen von Dr. Hagen Duenbostel
anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT AG
am 19. Dezember 2013

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste,

die weltweite Produktion von Nahrungsmitteln basiert im Wesentlichen auf wenigen Kulturarten. Insbesondere Weizen, Reis, Mais und Sojabohnen liefern für diese Nachfrage das entsprechende Angebot. In unserem Sortiment spielt der Mais dabei die größte Rolle.

Der Maisanbau beansprucht knapp 12 % der weltweit verfügbaren Ackerfläche, die sich insgesamt auf 1,5 Mrd. Hektar erstreckt. Die USA, China, Brasilien, Argentinien und Europa sind Kernregionen für die Körnermaisproduktion. Hauptsächlich wird der Mais als Futtermittel eingesetzt. Allerdings werden nur 12 % des Volumens global gehandelt; 88 % gehen in den Konsum vor Ort.

Als Maiszüchter stehen wir vor spannenden Herausforderungen und enormen Wertschöpfungspotenzialen:

Bis 2050 wird ein Produktivitätszuwachs von über 60 % in allen Kulturarten notwendig sein, um den Nahrungs- und Futtermittelbedarf zu decken. Die Lösung dieser Aufgabe kommt zu einem guten Teil aus der Pflanzenzüchtung.

Dort wo der Maisanbau am weitesten entwickelt ist, wie zum Beispiel in den USA und in Westeuropa, werden bereits Hektarerträge von rund 10 Tonnen erzielt. Der globale Durchschnitt liegt jedoch gerade einmal bei 5 Tonnen. Durch züchterische Bearbeitung schaffen neue Sortengenerationen immer mehr Ernteertrag pro Hektar und beweisen gleichzeitig ihre robuste Pflanzengesundheit.

Wir Züchter leben von der genetischen Diversität des Züchtungsmaterials. Die vorhandene breite Materialbasis im Mais bietet uns eine faszinierende Quelle für den Züchtungsfortschritt. Fortschritt in der Züchtung heißt aber auch, dass wir darüber hinaus viele innovative Methoden sorgfältig einsetzen.

Unsere Produktentwicklung richtet sich dabei an den regionalen Marktbedürfnissen aus. Auf diese Weise erreichen wir die Zielkunden auf einer Fläche von knapp 140 Mio. ha; das entspricht ca. 80 % der Gesamtanbaufläche für Mais. Der dazugehörige Marktwert beträgt knapp 12 Mrd. € als Umsatzpotential.

Ein gutes Drittel dieses Wertes wird durch die Vermarktung von Technologien erwirtschaftet. Biotechnologie und Saatgutbehandlung mit Pflanzenschutz sind die beiden wesentlichen Quellen dieser zusätzlichen Wertschöpfung. Auch in diesen Feldern müssen wir wettbewerbsfähige Lösungen anbieten können.

Zu den Grundsätzen von KWS gehört dabei auch die ausgeprägte Kooperationsfähigkeit. Wir können und wollen nicht sämtliche Wertschöpfungsbereiche alleine abdecken. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Technologieanbietern und Pflanzenschutzherstellern bleibt daher ein wichtiger Bestandteil unserer langfristigen Strategie. Darüber hinaus haben wir zusammen mit unserem Partner Vilmorin das Biotechnologie Joint-Venture „GENECTIVE“ gegründet, in dem wir die eigene Entwicklung neuer Wirkmechanismen für Insekten- und Herbizidresistenzen vorantreiben.

Verbesserte Eigenschaften in den Bereichen der Trockenstresstoleranz und Nährstoffeffizienz stehen ebenfalls auf unserer To Do Liste.

Meine Damen und Herren,

wenn ich nun über die Erfolge des letzten Geschäftsjahres 2012/13 berichte, dann mache ich das gerne und mit Hochachtung für die Leistung des Teams und meines ehemaligen Vorstandskollegen Christoph Amberger, der das Mais- und Ölsaaten-geschäft seit 2001 bis zum Sommer 2013 verantwortet hat.

Allein in den letzten fünf Jahren wurde der Umsatz um über 16 % jährlich gesteigert und beträgt erstmalig mehr als 700 Mio. €. Damit hat das Segment Mais einen Anteil an dem Gesamtumsatz der KWS Gruppe von mehr als 60 %.

In der gleichen Zeit hat sich darüber hinaus die Ertragskraft des Segments verdoppelt. Die Betriebsergebnisrendite liegt auf einem Niveau von 13 %. Das ist bemerkenswert, da die Vorlaufkosten für Züchtung und Vertriebsausbau aus den laufenden Erträgen verdient werden, selber aber erst in den folgenden Jahren zu Umsatz und Ertrag führen. Hinzu kommt noch, dass das Geschäftsjahr 2012/13 unter keinem besonders guten Stern gestartet ist.

Nach zwei ausgesprochen starken Vorjahren mit einer positiven Weltmarktpreientwicklung für Konsummais, entwickelte sich die Aussaat im Frühjahr 2013 zu einer besonderen Herausforderung. Die Saatgutproduktion im Sommer 2012 brachte zudem deutlich geringere Mengen hervor als vorgesehen. Die Trockenheit in weiten Teilen Europas und Nordamerikas verringerte die Saatgutverfügbarkeit für den Verkauf 2013 in einigen Bereichen somit empfindlich. Zusätzlich kam es witterungsbedingt in Europa und den USA zu einer späten Aussaat im Frühjahr 2013. Nässe und Kälte haben etliche unserer Kunden veranlasst, kurzfristig die bestellten und meist bereits gelieferten Sorten in früher reifende Produkte zu tauschen – logistisch eine besondere Herausforderung!

Dass unter diesen Bedingungen der Absatz, Marktanteil, Umsatz und Ergebnis gesteigert werden konnten, ist ein Resultat der hervorragenden Arbeit, die im Segment Mais geleistet wurde.

Im Heimatmarkt Europa haben unsere Züchtungsprogramme erneut ihre besondere Stärke gezeigt. In fast allen Teilmärkten konnte der Umsatz mit KWS Sorten und der entsprechende Marktanteil ausgebaut werden.

Mit 314 Mio. € Umsatz in der EU bedeutet dies ein jährliches Wachstum von 10 % während der vergangenen fünf Jahre. Unsere führenden Marktpositionen

wurden dieses Jahr gut untermauert und sichern uns den zweiten Platz in der EU. In Frankreich konnten wir sogar erstmals als Marktführer die Saison abschließen. Sowohl dort, als auch in der gesamten EU ist der Marktanteil nunmehr auf 19 % gestiegen.

Nordamerika ist ein herausfordernder Zukunftsmarkt für unser Maisgeschäft. Hier werden die meisten neuen Technologie-Entwicklungen kommerziell umgesetzt. Wenig erstaunlich ist es daher, dass hier der Anteil der Technologie an dem Absatzpreis für Saatgut mittlerweile mehr als die Hälfte beträgt. Unser Anspruch, unseren Kunden stets führende Produkte anbieten zu können, erfordert daher besondere Professionalität im Umgang mit technologischen Innovationen. Für die Integration neuer gentechnisch verbesserter Wirkmechanismen in unseren Sorten beispielsweise bleibt immer weniger Zeit, da gleichzeitig der stetige Leistungsfortschritt den Sortenlebenszyklus verkürzt.

Zusammen mit Vilmorin stellen wir uns diesem dynamischen Markt- und Wettbewerbsumfeld. Unser gemeinsames Joint-Venture AgReliant in Nordamerika legt im Umsatz jährlich um 17 % zu und hat sich als drittstärkste Kraft gut im Wettbewerb etabliert. Mit mehr als einer halben Milliarde Euro Umsatz und mit fast 1.000 Mitarbeitern, jeweils zur Hälfte in die KWS Gruppe einbezogen, ist das Maisgeschäft in Nordamerika für uns nicht mehr „wegzudenken“.

Weitere Wachstumsmärkte außerhalb Amerikas und Europas wurden bei uns bislang in „Sonstige Regionen“ zusammengefasst. Besondere Bedeutung kommt hier selbstverständlich Brasilien und China zu.

Im Geschäftsjahr 2012/13 haben die Kollegen in Brasilien den Umsatz von 20 auf 37 Mio. € ausgebaut. Auf einem noch relativ niedrigen Niveau von 2 % Marktanteil entspricht das dennoch einem Zuwachs von 85 %. Brasilien rückt somit weiter in den Fokus als Wachstumsmarkt. Ähnlich wie in Nordamerika werden auch hier Sorten angebaut, die mittels gentechnischer Verbesserungen Resistenzeigenschaften gegen Schadinsekten besitzen. In diesem tropi-

schen Klimaraum ist der Insektendruck besonders hoch. Viele Insektenpopulationen pflanzen sich zudem in mehreren Generationen pro Jahr fort.

Diesem Sachverhalt wirksam zu begegnen heißt, mit den heute verfügbaren Mitteln den Einsatz unterschiedlicher Insektizide sowie neue gentechnische Wirkmechanismen miteinander zu kombinieren. Sowohl die Landwirte selbst als auch die Saatgut- und Pflanzenschutzhersteller streben einen möglichst ressourcenschonenden und zugleich wirtschaftlichen Einsatz der Mittel an. Die Lösung besteht sicher nicht alleine in gentechnisch hergestellten Resistenzen, sie ist aber derzeit die wirksamste Maßnahme unter den vorherrschenden Anbaubedingungen. Fruchtfolgen, Saatgutbehandlung und neue Züchtungsmethoden bieten darüber hinaus viele Chancen, um die anspruchsvollen Anbausysteme weiter zu entwickeln und noch nachhaltiger auszurichten. Auch auf diesen Feldern ist KWS aktiv und verstärkt die Entwicklung innovativer Produkte.

China ist von einem Niveau an Produktivität wie bspw. in den USA noch weit entfernt. Die Wertschöpfungspotenziale sind dementsprechend groß. Um diese Potenziale auch für KWS zu erschließen, streben wir gemeinsam mit unserem Partner KENFENG ein Joint-Venture zur Entwicklung und Vermarktung von Maissorten für den chinesischen Markt an. Die hierfür notwendigen Genehmigungen sind beantragt worden und werden hoffentlich rasch zur Erteilung kommen.

Bislang vermarkten KWS und KENFENG das Sortenportfolio aus der Züchtung von KWS auf der Grundlage eines Lizenzvertrages. Auf rund einer Million Hektar wachsen bereits KWS Maissorten, was einem Marktanteil von drei Prozent entspricht. Mit 34 Mio. Hektar ist China hinter den USA der zweitgrößte Mais-Markt weltweit. Wir werden daher mit langem Atem und mit besonderer Aufmerksamkeit das Engagement ausbauen und uns als relevante Kraft im Markt etablieren.

Der Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2013/14 fällt zwar insgesamt positiv aus, muss aber vor dem Hintergrund eines anhaltend schwachen Weltmarktpreises für Mais gesehen werden. Bei einer auskömmlichen Saatgutverfügbarkeit in der Branche aus der Produktion 2013, erwarten wir für die Aussaat 2014 in vielen Märkten einen verstärkten Wettbewerb um die Kunden. Auf der Basis stabiler, leistungsstarker Sorten und intelligenter Vertriebsmodelle werden wir die Marktanteile für KWS weiter ausbauen und erwarten daher sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis ein Wachstum von 9 % im Geschäftsjahr 2013/14.

Meine Damen und Herren, Mais ist unsere Stärke und wird es auch bleiben!

Es gilt das gesprochene Wort.

19.12.2013

Hagen Duenbostel