

Ausführungen von Dr. Hagen Duenbostel
anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT AG
am 18. Dezember 2014

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste,

die weltweite Nachfrage nach Mais ist ungebrochen hoch. Das würde zunächst einmal gut für unser Saatmaisgeschäft klingen, wenn nicht die Preise stark nachgegeben hätten.

Mit 61 % steuert das Segment den größten Anteil zum Gesamtumsatz der KWS Gruppe bei. Es hat sich zudem in den vergangenen Jahren als ein Wachstumsmotor bewährt, der den Ausbau der KWS beschleunigt hat. Gerne könnte es immer so weiter gehen. In der Tat stehen die Ampeln auf Grün, zumindest was die Entwicklung der eigenen Stärke angeht.

Wir vergrößern das genetische Potenzial unserer Sorten durch hervorragende Forschungs- und Züchtungsprogramme. Wir produzieren und liefern beste Saatgutqualität. Wir bieten kompetente Beratung und zuverlässigen Service und geben unseren Mitarbeitern große unternehmerische Freiräume. Darin unterscheiden wir uns klar von unseren stärksten Wettbewerbern.

Der planmäßige Ausbau der Züchtungsprogramme kostet naturgemäß viel Geld. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung im Mais sind dementsprechend im Geschäftsjahr 2013/14 um 5 % auf 64 Mio. € gestiegen. Die Erfolge können sich sehen lassen. Aus der Sortenentwicklung der vergangenen Jahre gehen heute wettbewerbsfähige und in vielen Märkten führende Sorten hervor, mit denen wir Marktanteile gewinnen.

Getragen wird die Marktbearbeitung von unseren professionellen Vertriebskolleginnen und -kollegen, deren Teams weltweit konsequent vergrößert werden. Auch hier sehen wir die Entwicklung in den Vertriebskosten. Diese haben sich entsprechend von 127 Mio. € auf 135 Mio. € erhöht.

Um die Kosten des Ausbaus des Segments zu tragen und dabei eine planmäßig zweistellige Umsatzrendite zu gewährleisten, brauchen wir ein margenstarkes Umsatzwachstum.

Wir hatten Ihnen daher im Dezember letzten Jahres für das Geschäftsjahr 2013/14 angekündigt, dass das Segment Mais im Umsatz um 10 % und im Ergebnis um 8 % zulegen sollte.

Tatsächlich haben wir das Jahr einmal mehr als das beste abgeschlossen. Mit 715 Mio. € Umsatz und 101 Mio. € Betriebsergebnis steht der Mais bei KWS sehr gut da. Dafür sei den Kolleginnen und Kollegen im In- und Ausland der herzlichste Dank ausgesprochen.

Das mittelfristige Wachstumstempo während der vergangenen fünf Jahre hat sich allerdings etwas verlangsamt.

Mit einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von gerade noch 2 % haben wir unsere Erwartung nicht erfüllen können und liegen damit weit unterhalb der genannten 10 %. In der Ertragskraft hingegen stieg der EBIT sogar um gut 9 %!

Drei wesentliche Einflüsse haben dazu geführt, dass wir unsere Ziele nur teilweise erfüllen konnten:

1. Das Angebot an Konsummais übersteigt nach vielen Jahren der Knappheit wieder die hohe Nachfrage
2. Unsichere politische Verhältnisse in den Wachstumsregionen Osteuropa und Südamerika haben zu Störungen in den Märkten geführt und

3. Eine starke EURO Bewertung gegenüber den wichtigsten Fremd-währungen in Nord- und Südamerika und Osteuropa erzeugt negative Translations-effekte

Im einzelnen heißt das:

Zwischen 2009 und 2013 lag das Angebot von Konsummais weltweit knapp unter bzw. auf dem Nachfrageniveau. In diesen Jahren waren Marktpreise von 7 US-Dollar je Scheffel und darüber schon zur Gewohnheit geworden. In den führenden Anbauregionen – wie im nordamerikanischen Cornbelt – erwirtschafteten die Anbauer eine gute Marge, wenn der Weltmarktpreis bei mindestens 4 US-Dollar liegt. Die Einkommenssituation der Landwirte war daher in dieser Zeit sehr auskömmlich. Allerdings stiegen die Faktorkosten der Feldproduktion auch an, jedoch unterproportional.

2013 folgten dann Rekordernten. Mit einem Angebotsüberschuss von 31 Mio. Tonnen entspannte sich die Versorgungslage leicht. Bei einer Gesamtproduktion von 980 Mio. Tonnen entspricht dieser Überhang gerade einmal 3 %, sorgte aber für gravierende Preisanpassungen. Der Konsumpreis halbierte sich und bewegt sich seither zwischen 3 und 4 US-Dollar je Scheffel.

Daraus ergeben sich zwei wesentliche Effekte. Zum einen ist der Maisanbau auf einigen Betrieben nicht mehr profitabel. Zum anderen verliert der Mais seine Vorteilhaftigkeit im Vergleich zu anderen Anbaukulturen, so zum Beispiel gegenüber der Sojabohne.

Während sich die Erlöse bei Mais preisbedingt halbiert haben, ist der Sojabohnenpreis nur um gut ein Viertel gesunken. Da die Anbauer in Nord- und Südamerika ohnehin zwischen Mais und Soja rotieren, haben sie verstärkt von Mais auf Sojabohnen gewechselt. Die Anbauflächen für Mais haben sich zur Aussaat 2014 entsprechend reduziert – die Saatgutnachfrage ebenfalls.

Allein in den USA kam es zu einer Verringerung der Fläche um 5 %. Unserem Joint Venture AgReliant ist es in diesem schwierigen Umfeld gelungen, den Maisabsatz auf Vorjahresniveau zu halten. In Verbindung mit dem Flächenrückgang verzeichneten wir damit sogar einen leichten Marktanteilszugewinn auf dem Niveau von 7 %.

In Nord- und Südamerika haben wir darüber hinaus mehr Sojabohnensaatgut abgesetzt. Diese Umsätze konnten jedoch keine große Wirkung bezüglich der Margen entfalten. Das liegt daran, dass KWS keine eigenen Sojabohnensorten züchtet und auch keine eigenen Resistenz Traits entwickelt hat. Stattdessen werden auf der Basis von Lizenzvereinbarungen mit Dritten Sorten durch KWS Tochtergesellschaften produziert und jeweils unter der eigenen Marke vertrieben.

Ein großer Teil der Wertschöpfung landet folglich in den Taschen der Lizenzgeber. Zum Abschluss des Geschäftsjahres verzeichnete unser Ölsaatengeschäft insgesamt bestehend aus Sojabohnen, Raps und Sonnenblumen ein erfreuliches Plus von 15 % und steigerte den Umsatz somit auf 82 Mio. €.

In Südamerika hat sich der Maisverkauf gegen die schlechten Markttrends sogar sehr positiv entwickelt. Trotz der widrigen Rahmenbedingungen haben unsere Kollegen in Argentinien 20 % mehr Saatmais abgesetzt. In Brasilien konnte der Absatz sogar um 45 % ausgebaut werden.

In Osteuropa befinden wir uns in einer schwierigen Lage. Russland und die Ukraine sind in politisch instabilen Verhältnissen. Die unsicheren Zukunftsaussichten haben auch negativen Einfluss auf die jeweiligen Agrarwirtschaften. Zudem haben Währungskrisen und schlechte Liquiditätslagen in beiden Ländern dazu geführt, dass unsere Aktivitäten einen deutlichen Absatz- und Ertragsdruck erfahren. Mit Blick nach vorne sehen wir in der Region dennoch große Potenziale für weiteres Wachstum im KWS Maisgeschäft.

Das Geschäft in China trägt bereits heute mit 10 Mio. € positiv zum Ergebnis bei. Die Genehmigung unseres Joint Ventures mit unserem Partner Kenfeng wurde seitens des chinesischen Landwirtschaftsministeriums erteilt. Hierauf haben wir seit vier Jahren warten müssen, gehen jetzt aber davon aus, ab Juli 2015 gemeinsam operativ starten zu können. Mit 3 % Marktanteil sind die bislang in Lizenz vertriebenen Maissorten von KWS bereits auf zweiter Marktposition und verschaffen uns sozusagen einen fliegenden Start.

In Europa konnte KWS die führenden Positionen insgesamt gut behaupten. Insbesondere in Deutschland unterlegten wir entgegen der eigenen Erwartungen den Marktanteil erneut mit gut 34 %.

Die Entwicklungen der wesentlichen Fremdwährungen in Nord- und Südamerika sowie in Osteuropa haben uns dagegen Umsatz und Ergebnis gekostet. Bereinigt um diesen Währungseffekt hätte das Wachstum noch 6 % betragen und zu einem Umsatz von gut 740 Mio. € geführt. Wir sind daher operativ nach wie vor sehr gut auf der Spur.

Daher haben wir auch den Ausbau der Produktionskapazitäten in Nordamerika, Südost- und Osteuropa weiter vorangetrieben. Eine neue Saatgut Aufbereitungsanlage in Serbien sowie der Ausbau der Anlagen in Westeuropa und Nordamerika erforderten erhebliche Anstrengungen im Investitionsbereich. Die Investitionen im Mais haben sich fast verdoppelt und sind auf 42 Mio. € angestiegen.

Sie hören es, wir wollen weiter wachsen. Während der Ausbau im Segment Mais im Berichtsjahr verhaltener ausfiel, rechnen wir im Geschäftsjahr 2014/15 wieder mit einem zweistelligen Umsatzanstieg. Dazu sollen vor allem die Regionen Nord- und Südamerika sowie Süd-, Südost-, und Osteuropa beitragen. Weitere Fortschritte wollen wir auch in Frankreich erzielen. Das zu erwartende Ergebnis des Segments Mais wird dabei von den hohen Vorlaufkosten in Forschung und Entwicklung sowie im Vertrieb geprägt bleiben. Dennoch erwarten wir aus heutiger Sicht eine gute Betriebsergebnis Marge von gut 11 %.

Wir sind uns bewusst darüber, dass diese Ziele sehr ambitioniert sind. Das Agrarumfeld regt nach wie vor nicht dazu an, Wachstumsgeschichten zu erzählen. Andererseits ist KWS gut aufgestellt, mit einem starken Sortenportfolio und vor allem mit hervorragenden Mitarbeitern, die mit Respekt und gegenseitiger Unterstützung zum gemeinsamen Erfolg streben. Wir legen uns für KWS in die Kurve und kommen mit Schwung auf die Zielgerade, auch in diesem Jahr!

Es gilt das gesprochene Wort.

18.12.2014

Hagen Duenbostel