

Ausführungen von Philip von dem Bussche
anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT AG
am 18. Dezember 2014

Sehr geehrte Aktionäre, liebe Freunde,

zur diesjährigen Hauptversammlung möchte ich Sie im Namen des Vorstands sehr herzlich begrüßen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich das Wachstum der KWS verlangsamt. Dafür sind die wesentlichen Gründe eine deutlich abgekühlte Welt-Agrarkonjunktur mit niedrigen Preisen, der Verfall wichtiger Währungen gegenüber dem Euro sowie der planmäßige Ausbau unserer Aufwendungen für Forschung/ Entwicklung und im Vertrieb.

Im Jahr 2013/14 stieg der Gruppenumsatz um 3 % auf rund 1,2 Mrd. €. Unter Berücksichtigung der Währungsverluste entspricht das einem operativen Wachstum von 7 %. Der Betriebsgewinn vor Steuern und Zinsen sank um 9 % auf 138 Mio. €. Im 5-jährigen Trend liegen die Wachstumsraten bei Umsatz und Gewinn weiterhin im zweistelligen Bereich. Die wesentlichen Ursachen für den dauerhaften Erfolg liegen in der laufenden Zulassung neuer, überlegener Sorten (ca. 300 pro Jahr!) und im hohen Engagement unserer Mitarbeiter. Mit einem Wort: Es sind die Innovationen und die Menschen bei KWS.

In der Personalentwicklung gab es weiterhin Zuwachs in allen wichtigen Regionen auf fast 5.000 Kollegen in 70 Ländern. Das gilt auch für den Heimatstandort Einbeck und Deutschland. Bei einem Umsatzanteil von 19 % sind nach wie vor fast 40 % der KWS Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt. Das liegt unter anderem daran, dass unsere Forschung und Züchtung weiterhin ihren Mittelpunkt in Einbeck hat ebenso wie die europäische Produktion von Zuckerrüben-Saatgut. Das gilt natürlich auch für die wichtigsten Unternehmensfunktionen, die weiterhin aus Einbeck gesteuert werden.

In der Personalentwicklung geht es aber nicht nur um die Menge von Arbeitsplätzen, sondern vor allem um deren Qualität und die richtigen Kandidaten. KWS muss noch attraktiver werden für internationale Talente. Denken Sie nur an den Aufbau unseres 2. Forschungszentrums in den USA oder an das Wachstum in Brasilien und China. Talente finden, fördern und an uns binden, ist dabei genauso wichtig wie der Aufbau einer international anerkannten Arbeitgebermarke. Wir müssen noch attraktiver werden für junge Talente und gleichzeitig auf die Erfahrung unserer langjährigen Mitarbeiter setzen.

Das KWS Profil ist sehr attraktiv: Da ist die Nähe zu den Gründerfamilien, die das Wertesystem der Firma stark prägen. Wir arbeiten in flachen Hierarchien und fördern die selbständigen Entscheidungen der Kollegen. Dieser unternehmerische Freiraum wird verbunden mit der Übernahme eigener Verantwortung. Das bringt unsere Markenessenz „Make Yourself Grow“ zum Ausdruck.

Zum abgelaufenen Geschäftsjahr möchte ich mich – neben der Personalverantwortung – den Ressorts Zuckerrüben und Getreide zuwenden.

Der Umsatz im Segment Zuckerrüben stieg um 7 % auf 351 Mio. € bei einem EBIT von 70 Mio. €. Zum Umsatz des Segmentes Zuckerrüben tragen die Zuckerrüben ca. 90 % bei und die Kartoffeln 10 % bei. Die Zuckerrübe hat im letzten Jahr ein außerordentlich gutes Resultat erzielt. Mit 319 Mio. € Umsatz haben wir erstmals die 300 Millionen-Schwelle überschritten. Die Anbaufläche war bei knapp 4,3 Mio. ha weitgehend stabil, aber unser Marktanteil stieg um 4 %-Punkte und liegt nunmehr für die KWS Gruppe weltweit bei 47 %. Damit sind wir weiterhin klarer Weltmarktführer. Negative Wechselkursentwicklungen beim Dollar, bei der türkischen Lira, bei Rubel und Griwna haben das Geschäft belastet und den Umsatz um 13 Mio. € gemindert. Die Weltmarktpreise für Zucker bewegen sich gegenwärtig auf einem sehr geringen Niveau von ca. 300 Euro je Tonne und liegen damit um fast 50 % niedriger als in der Hochpreisphase vor 2 Jahren. Besonders positiv entwickelte sich der Markt für Roundup-Ready-Rüben in den USA. Diesem Produkt liegt eine maßgeblich von KWS entwickelte,

gentechnisch herbeigeführte Resistenz gegen das Herbizid Glyphosat zugrunde. Damit kann der US-Landwirt seine Herbizidkosten deutlich senken, den Energieaufwand verringern und sein Ertragsniveau absichern. Für diese Sorten erzielt die KWS Gruppe einen deutlichen Mehrpreis für das Saatgut, der bei einem Marktanteil oberhalb von 80 % dafür sorgt, dass heute in den USA auf 10 % der Weltrübenfläche fast 40 % des Segment-Umsatzes generiert werden.

Ausgezeichnete Sortenleistungen haben insbesondere in den Beneluxländern, in Deutschland und in Südeuropa zu hohen Marktanteilen oberhalb von 50 % geführt. Im Gegensatz dazu entwickelten sich die Märkte in Osteuropa rückläufig. Flächenrückgänge v.a. in der Ukraine, die schwachen Währungen in Osteuropa sowie die verringerte Zahlungsfähigkeiten der Kunden bereiten uns weiterhin Sorgen.

Im laufenden Geschäftsjahr wird es preis- und mengenbedingt zu einer deutlichen Reduzierung der Rübenflächen – insbesondere in der EU – kommen. Wir hoffen, durch gute Sortenleistungen und durch ein erneut gutes Ergebnis in den USA, diese Effekte weitgehend kompensieren zu können. Eine weitere Herausforderung wird die Abschaffung der Zuckerrübenanbau-Quoten in Europa ab 2017 bringen.

Unser Beitrag zur Anpassung an das neue Umfeld wird weiterhin in einer hohen Innovationsrate liegen mit der Fortsetzung des unglaublichen Leistungsschubes unserer Sorten in den letzten Jahren. Etliche Betriebe konnten in diesem Jahr erstmalig die 20 Tonnen Zucker-Grenze übertreffen, was erst für das Jahr 2020 erwartet wurde. Durch wettbewerbsfähige Stückkosten wird in den besten Anbaugebieten Europas eine weitere Annäherung an das Niveau von Zuckerrohr stattfinden.

Auch im abgelaufenen Jahr hat die Teilsparte Kartoffeln innerhalb des Segmentes Zuckerrüben noch keinen positiven Ergebnisbeitrag liefern können. Neben operativen Verlusten mussten wir auch Sonderabschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen sowie Goodwill in Höhe von ca. 6 Mio. € verkraften. Auch

im laufenden Jahr wird die Kartoffelsparte unter Druck bleiben, denn der Preis für Speisekartoffeln liegt zurzeit bei etwa 3-4 € je dt im Gegensatz zum Hochpreis vor zwei Jahren von ca. 30 € je dt.

Insgesamt erwarten wir zurzeit weiterhin für das Segment Zuckerrüben inklusive Kartoffeln in etwa das Vorjahresergebnis in Höhe von 70 Mio. EBIT.

Damit komme ich zum Segment Getreide. Im Geschäftsjahr 2013/14 waren die Getreidepreise deutlich niedriger als im extrem guten Vorjahr. Aufgrund der rückläufigen Preise kam es zu einem deutlichen Rückgang der Roggenfläche in den wichtigsten Ländern, insbesondere in Deutschland und Polen. Das Ergebnis beim KWS Getreide ist sehr stark vom Hybridroggen-Geschäft abhängig. Der Umsatz sank daher im Jahr 2013/14 gegenüber dem starken Vorjahr um etwa 4 Mio. € auf 107 Mio. €.

Bei gleichzeitig planmäßig deutlich erhöhtem Aufwand für das zukünftige Wachstum – insbesondere bei Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb – sank das Betriebsergebnis überproportional auf 17 Mio. €. Vom Umsatzrückgang waren besonders die sehr margenstarken Märkte für Roggen in Deutschland und Polen betroffen.

Das übrige Getreide, insbesondere Weizen und Gerste, entwickelte sich weitgehend stabil, u.a. auch in England mit unserem nach wie vor sehr hohen Marktanteil von über 40 % bei Winterweizen. Im laufenden Geschäftsjahr 2014/15 hat sich der Druck auf die Agrarpreise noch verstärkt. Daher ist der Anbau von Hybridroggen noch einmal gesunken. Mittelfristig erwarten wir allerdings weiteres Wachstum durch eine neue Sortengeneration bei Hybridroggen mit deutlich höheren Erträgen und einer ausgezeichneten Mutterkorn-Toleranz.

Im Segment Getreide hat es einige bedeutende Veränderungen gegeben: So ist es uns im Jahr 2013/14 gelungen, die restlichen Anteile der Familie von Lochow – das waren 19 % an der KWS Lochow – zu erwerben. Die Steuerung

der Sparte wird dadurch wesentlich vereinfacht und strategisch noch konsequenter in die KWS Gruppe integriert.

Zusätzlich konnten wir im September 2014 51 % an dem französischen Saatgutunternehmen Société de Martival von der Familie Momont erwerben. Bisher war die KWS mit 49 % am Unternehmen beteiligt. So können wir u.a. die Züchtungsaktivitäten besser fokussieren. Insbesondere auf dem großen französischen Weizenmarkt erwarten wir mit der neuen Marke KWS-Momont mittelfristig eine deutlich verbesserte Marktpräsenz.

Insgesamt gibt es beim Getreide zwar vorerst ein weiterhin schwieriges Marktumfeld und weiteren Ergebnisdruck im laufenden Jahr, aber die mittelfristige Perspektive ist sehr gut.

Erlauben Sie mir zum Schluss meiner Ausführungen ein paar persönliche Worte: Nach 5 Jahren im Aufsichtsrat und 9 Jahren im Vorstand, davon 7 Jahre lang als Sprecher, werde ich bei KWS am 31.12.2014 ausscheiden. Mit der Übertragung der Sprecherrolle im Januar 2008 habe ich einen großen Vertrauensvorschluss der Aktionäre, des Aufsichtsrates und der Kollegen in der weltweiten KWS Gruppe erhalten. Es waren wunderbare und auch sehr erfolgreiche Jahre. In diesen Jahren hatte ich das Glück, auf die langfristig angelegte Arbeit der Vorgänger, insbesondere Andreas Büchting, aufbauen zu können. Eine erstklassige Produktversorgung sowie in den letzten Jahren eine sehr dynamische Agrarkonjunktur haben uns allen bei KWS sehr geholfen.

Auf vielen Reisen in fast alle 70 Länder mit KWS Aktivitäten habe ich überall den gleichen KWS Spirit verspürt: Dieser besteht in ausgeprägtem Teamgeist, im großen Vertrauen untereinander, in der Offenheit und Transparenz des Umganges, in der Weitsicht und im tollen Engagement unserer Kollegen.

Ich finde diese Mischung einzigartig: Professionelle Kompetenz und familiäre Nähe. Mit diesen Qualitäten und der Nähe zum Kunden ist die KWS ein Juwel unter den Agrarfirmen. Ich bin ganz sicher, dass es auch in Zukunft so bleiben

wird und wünsche dazu allen Kollegen, insbesondere dem Vorstand mit strategischer Begleitung durch den Aufsichtsrat die beste Produktversorgung, erstklassiges Saatgut, das Vertrauen der Landwirte und das Glück der Tüchtigen.

Ich selbst gehe gerne zurück in meine nordwestdeutsche Heimat, zu meiner großen Familie und freue mich auf neue, spannende Aufgaben. Gleichzeitig steht für mich fest, dass ich keinen einzigen Tag bei KWS bereue, sondern daran die besten Erinnerungen behalten werde: an viele wunderbare persönliche Begegnungen innerhalb und außerhalb der Firma, an die vertrauensvolle Zusammenarbeit in einer tollen Mannschaft und an den großen gemeinsamen Erfolg.

Ein gelungener Abschied sollte weder zu früh noch zu spät stattfinden. Oder um es mit Mark Twain zu sagen: Man soll spätestens dann gehen, wenn es noch einer bedauert.

Es gilt das gesprochene Wort.

18.12.2014

Philip von dem Bussche