

Ausführungen von Dr. Hagen Duenbostel anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE am 17. Dezember 2015



Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie zur diesjährigen Hauptversammlung der KWS sehr herzlich.

Was wir an unserer KWS am meisten schätzen, ist die Unabhängigkeit des Unternehmens seit Generationen. Unsere Aufgabe ist es daher, diese Stärke zu nutzen und für künftige Generationen zu bewahren. Im Kern bedeutet das, profitables Wachstum zu verstetigen. In mehr als 70 Ländern mit jeweils spezialisierten Fruchtfolgen erwirtschaften wir über 80 % des Umsatzes außerhalb Deutschlands. Die Globalisierung der Agrarmärkte stellt uns dabei vor immer neue Herausforderungen.

Vor einigen Jahren konnte die Produktion die stetig steigende Nachfrage nach Nahrungs- und Futtermitteln nur knapp decken. Mit den sehr guten Ernten bis 2014 stehen die Agrarmärkte heute vor hohen Beständen. Die Preise für Konsumgüter haben entsprechend stark nachgegeben. Die fortschreitende Globalisierung des Handels bewirkt zudem größere Preisschwankungen.

Insbesondere unsere Kunden, die Landwirte, sehen sich in Zeiten niedriger Konsumpreise unter Einkommensdruck. Gerade in dieser Lage sind Anbau- und Sortenentscheidungen besonders von Bedeutung. Auf die richtige Fruchtfolge zu setzen und das größte Leistungspotenzial des Sortenangebotes zu nutzen, macht den Erfolg des Landwirts aus.

Nicht alle Landwirte arbeiten zudem innerhalb von sicheren ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen. Je nach Marktsituation können Einflüsse aus Währungsschwankungen und Kapitalkostensteigerungen zusätzlichen Druck auf

die Wettbewerbsfähigkeit und damit auf die Anbauflächen der einzelnen Fruchtarten ausüben. Besonders deutlich wurden diese Herausforderungen in einigen unserer Wachstumsmärkte, wie Brasilien und Argentinien. Der Anbau von Körnermais kam hier beispielsweise unter erhöhten wirtschaftlichen Druck. Ein Rückgang der Maisanbauflächen zugunsten des Sojabohnen-Anbaus war die Folge.

Weltweit setzen die Landwirte auf weitere Steigerungen der Produktivität durch neue verbesserte Sorten aus der Pflanzenzüchtung. Der Züchtungsfortschritt in der Branche wird zudem durch die hohe Wettbewerbsintensität gefördert. Stetig steigende Forschungs- & Entwicklungsausgaben in der Pflanzenzüchtung belegen diese Entwicklung eindrucksvoll. Wir haben unsere Forschungs- & Entwicklungsaufwendungen im vergangenen Geschäftsjahr erneut kräftig ausgedehnt.

Insgesamt konnte sich KWS auch im Geschäftsjahr 2014/2015 gut behaupten. Unser Umsatz wuchs auf knapp 1,3 Mrd. € (rund 7 %); das EBIT von rund 138 Mio. € konnte wie erwartet zwar nicht ganz die Höhe des Vorjahres erreichen, lag schlussendlich aber über unseren Planungen. Die enge und vertrauensbildende Zusammenarbeit unserer gut 5.000 KWS Kollegen weltweit ist für uns die entscheidende Grundlage für diesen Erfolg. Wir wünschen uns daher, dass unsere Unternehmenswerte auch weiterhin mit Leidenschaft gelebt werden. Saatgut ist Vertrauenssache und dafür stehen wir nach innen und nach außen.

Um das zukünftige Wachstum und unsere Ziele realisieren zu können, konzentrieren wir unsere Ressourcen auf Forschung & Entwicklung und den Ausbau unseres internationalen Vertriebs.

Der Schwerpunkt unseres Investitionsprogramms im vergangenen Geschäftsjahr lag auf der Erweiterung und Modernisierung unserer Saatgutaufbereitungs- und Produktionsanlagen in den Wachstumsregionen. Darüber hinaus ist es uns gelungen, in Frankreich – einem der wichtigsten Getreidemärkte weltweit – unsere

Basis erfolgreich auszubauen: Die verbleibenden 51 % an dem französischen Saatgutunternehmen SOCIETE DE MARTINVAL S.A. (MOMONT) konnten wir von unseren bisherigen Partnern mit Wirkung zum 30. September 2014 erwerben. Diese Maßnahmen eingeschlossen haben wir in der Gruppe im vergangenen Geschäftsjahr insgesamt 141 Mio. € investiert.

Umsatz im Segment Mais wächst um 5,5 %

Das operative Wachstum im Segment Mais setzte sich auch im vergangenen Geschäftsjahr 2014/2015 fort. Die Kollegen in dem Segment konnten den Umsatz um 5,5 % auf 754,4 (714,9) Mio. € steigern. Vor allem in Nord- und Südamerika gelangen dabei Umsatzausweitungen, die teilweise durch signifikante Währungseffekte begleitet wurden. So hat uns der US-Dollar Rückenwind, die südamerikanischen Währungen jedoch Gegenwind gegeben. Währungsbereinigt wäre der Umsatz im Segment Mais noch um 3,0 % auf 736 Mio. € gestiegen. Vor dem Hintergrund der beschriebenen Herausforderungen ist dies ein sehr gutes Ergebnis.

Die Erhöhung der Vertriebs- und Forschungsaufwendungen um 32 Mio. € gegenüber dem Vorjahr hat uns stark belastet, war aber Teil der planmäßigen Umsetzung unserer Wachstumsstrategie. Gleichzeitig führten negative Einmaleffekte, wie Währungseinflüsse aus Osteuropa sowie Wertberichtigungen von Vorräten, zu einem Rückgang des Segmentergebnisses (EBIT) um 17 % auf 84 (101) Mio. €. Es lag damit deutlich unter dem des Vorjahres, das jedoch durch positive Einmaleffekte beeinflusst worden war.

Hohe Ernteerträge weltweit – Talfahrt der Maiskonsumpreise dauert an

Rekordmaisernten und global hohe Vorratsbestände bestimmten das zweite Mal in Folge das konjunkturelle Umfeld der Maissaatgutbranche. An der Börse in Chicago fiel der Preis für Konsummais im Januar 2015 gegenüber dem Vorjahresniveau um weitere 15 % auf 146,50 USD/t. Die anhaltend sinkenden Kurse auf den Agrarrohstoffmärkten neben der wirtschaftlichen Krise in Osteuropa

fürten in wichtigen Märkten für Maissaatgut zu ungewöhnlich hohen Flächenrückgängen. Die Maisanbaufläche in Nordamerika sank um 2 % auf rund 36 (37) Mio. Hektar. Als drittgrößtem Maisanbieter gelang es AGRELIANT – unserem 50:50-Joint Venture mit dem französischen Unternehmen Limagrain – trotzdem seine Marktposition leicht zu verbessern. Währungsbedingt stieg der Umsatz in Nordamerika auf 556 (509) Mio. €.

Eine signifikante Steigerung des Mais- und Sojaumsatzes konnte in unserem Wachstumsmarkt Brasilien verzeichnet werden. Trotz der negativen Währungseinflüsse aus der Entwicklung des brasilianischen Reals stieg unser Umsatz in diesem bedeutendem Maismarkt insgesamt um über 20 %. Das bedeutet für uns einen deutlichen Ausbau unseres Marktanteils auf nunmehr 6 %. Dies ist ein beachtlicher Erfolg für unsere brasilianischen Gesellschaften, da die Maisanbaufläche dort ebenfalls um ca. 2 % zurückgegangen ist.

Auch in Argentinien musste ein deutlicher Rückgang der Maisanbaufläche verzeichnet werden; KWS erreichte dort – als einer der wenigen Anbieter von Maissaatgut – einen nahezu konstanten Umsatz und einen erfreulichen Marktanteilsgewinn um rund 1 % auf 5 %.

Insgesamt kam es in Europa zu einem Flächenrückgang um 4 %. Unsere hervorragende Marktposition in Deutschland und in Nordeuropa konnten wir halten und in Ost- und Südeuropa sogar mit zweistelligen Zuwachsraten im Umsatz punkten. Rückläufig dagegen war die Entwicklung unseres Geschäftes in Frankreich und in Südosteuropa.

In China basieren unsere gegenwärtigen Aktivitäten noch überwiegend auf dem Lizenzgeschäft von Maissaatgut. Die Umsatzerlöse daraus stiegen im Berichtsjahr leicht an; parallel dazu wurde mit der Geschäftsgenehmigung im Dezember 2014 die nächste Hürde zur Aufnahme der operativen Geschäftstätigkeit genommen. Gemeinsam mit unserem langjährigen chinesischen Partner Kenfeng rechnen wir

mit der vollständigen Handlungsfähigkeit unseres Joint Ventures im laufenden Geschäftsjahr 2015/2016.

Erlös der Ölsaaten steigt um 7,8 %

Besonders hervorheben möchte ich den erfreulichen Anstieg unserer Erlöse aus dem Ölsaatengeschäft. Dabei wurden in Amerika im Wesentlichen Sojabohnen vermarktet sowie in Europa Raps und Sonnenblumen. Der Umsatz mit Ölsaaten erreichte insgesamt 89 gegenüber 82 Mio. € im Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

da die Rendite im Segment Mais stark von den Margen in Nord- und Südamerika abhängig ist und in diesen Märkten gentechnisch erzeugte Resistenzpakete nachgefragt werden, haben wir eine langfristige Vereinbarung zur Versorgung mit Insektenresistenz- und Herbizid-Toleranzprodukten mit Syngenta abgeschlossen. Durch ein einmaliges Entgelt entfallen bzw. reduzieren sich dann spätere Lizenzzahlungen, was zu einer nachhaltigen Verbesserung der Ertragslage von AGRELIANT in Nordamerika und KWS ARGENTINIA sowie RIBER-KWS in Brasilien führen wird. Wir erhöhen die Ertragskraft, verringern die Abhängigkeit von einem Technologielieferanten und verbessern unser Produktangebot für die Landwirte. Die gewonnene Wettbewerbsstärke wird auf lange Sicht wesentlich zur Unabhängigkeit der KWS beitragen.

Es ist mir ein besonderes Anliegen, zum Abschluss noch einmal den unermüdlichen Einsatz und die innovative Kompetenz unserer Mitarbeiter hervorzuheben, ohne die unser Unternehmenserfolg in dieser Form nicht möglich gewesen wäre.

Gleichzeitig geht unser Dank an unsere Kunden, Investoren und Partner für ihre Unterstützung und ihr Vertrauen. An unserem gemeinsamen Erfolg wollen wir uns messen lassen, auch in Zukunft.

Daher werden wir an unserer Unternehmensstrategie konsequent festhalten und diese Schritt für Schritt weiter verwirklichen. Wir werden unvermindert auf Forschung & Entwicklung, den Ausbau des Vertriebs und höchste Saatgutqualität setzen. Für das Geschäftsjahr 2015/2016 erwarten wir daher ein weiteres Umsatzwachstum zwischen 5 bis 10 % und eine EBIT-Rendite in der KWS Gruppe in Höhe von mindestens 10 %. Mit diesen Eckdaten bleiben wir unserer eigenen Vorstellung vom profitablen Wachstum treu und legen damit die Grundlage zur Bewahrung der Unabhängigkeit unserer KWS.

Es gilt das gesprochene Wort

17.12.2015

Hagen Duenbostel