

Ausführungen von Dr. Hagen Duenbostel anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE am 15. Dezember 2016



Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste und Freunde der KWS,

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

Saatgut steht am Anfang der Lebensmittelherstellung. Als Pflanzenzüchter richten wir uns daher an den langfristigen Bedürfnissen der Konsumenten aus. In vielen Regionen der Welt ist Ernährung noch immer eine Frage des Überlebens. In anderen Regionen ist Ernährung hingegen zum Lifestyle geworden.

Die Anforderungen und Erwartungen, die sich hieraus ergeben, könnten nicht unterschiedlicher sein. Zudem handeln Menschen nicht unbedingt konsequent in allen Lebensbereichen. Selbst wir, die Teilnehmer der heutigen Hauptversammlung, haben beispielsweise gleich drei unterschiedliche Rollen. Wir handeln nämlich gleichzeitig als Konsumenten, Anleger und Wähler.

Als Konsumenten kaufen wir meist preisbewusst ein und informieren uns nicht bei jedem Produkt über den jeweiligen Herstellungsprozess. Als Aktionäre von Agrarunternehmen erwarten wir langfristiges Denken und Handeln sowie nicht zuletzt eine angemessene Rendite. Und als Wähler erwarten wir vom Staat, dass er Sicherheit und Wahlfreiheit gewährleisten möge. Die Folge sind gegenwärtig niedrige Getreide- und Maispreise bei gleichzeitig hohen Unternehmensrenditevorgaben in der Agrarbranche in Verbindung mit einem regulatorischen Umfeld in Deutschland und in der EU, was an Komplexität kaum zu überbieten ist.

Und ob nun satt oder schick – die moderne Landwirtschaft produziert für diese Nachfrage. Als Saatgutunternehmen tragen wir große Verantwortung in der Wertschöpfungskette und legen die Grundlage dafür, dass moderne Landwirt-

schaft die Nachfrage bedienen und dabei erfolgreich wirtschaften kann.

KWS ist ein Teil dieser Landwirtschaft – seit 160 Jahren. Wir wissen, wie wichtig Saatgut für die Arbeit der Landwirte ist. Der Erfolg des Landwirts steht bei uns immer im Vordergrund. Sein Erfolg ist unser Erfolg. Darauf richten wir unsere Aktivitäten aus und erarbeiten uns das Vertrauen unserer Landwirte – Saatgut ist Vertrauenssache. Mit rund 400 neuen Sortenzulassungen jedes Jahr und einem gut diversifizierten Produktangebot gehört KWS zu den führenden Anbietern auf dem globalen Saatgutmarkt.

Leider beobachten wir derzeit einen Struktur- und Preisbedingten Rückgang des Wertes des Marktes von ehemals 40 auf nunmehr 37 Milliarden US-Dollar – die Anbaufläche blieb dabei weitgehend konstant bei 1,5 Milliarden Hektar. Ungeachtet dessen bleiben die Erwartungen an die Unternehmensrenditen auch in diesen Konjunkturphasen auf hohem Niveau. Eine Konsolidierung in der Branche ist daher eine logische Konsequenz. In den vergangenen 15 Jahren gab es weltweit bereits rund 300 kleinere und größere Übernahmen von Saatgutunternehmen. Das heute allerdings die drei größten Wettbewerber gleichzeitig betroffen sind, ist durchaus neu. Alle Drei haben zuletzt im Umsatz und Ertrag Rückgänge hinnehmen müssen. Wir hingegen konnten im Umsatz erneut um 5 % zulegen.

Während unsere Wettbewerber den Fokus künftig zunehmend auf Paketlösungen aus Pflanzenschutz und Saatgut legen wollen, setzen wir auf die Spezialisierung als Pflanzenzüchter. Unternehmerische Landwirte erwarten Transparenz über die besten Sorten für die jeweiligen Flächen. Kein Wettbewerber allein kann in jedem Jahr auf jeder Fläche die beste Sorte anbieten. Daher werden Landwirte in Unabhängigkeit und mit Professionalität selber entscheiden, welche Betriebsmittel in Kombination mit welcher Sorte zum Einsatz kommen. KWS bleibt bei der Aussaat also auch in Zukunft die richtige Wahl!

Aus eigener Kraft haben wir über viele Jahre ein profitables Wachstum von 9 % erzielt und dabei die Zahl der jeweils neu zugelassenen Sorten gesteigert.

KWS verfügt über das Wissen und die nötigen Ressourcen, um in den wichtigsten Fruchtarten wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir nutzen die Ertragskraft von heute für den Ausbau der Forschung und Entwicklung und des Vertriebs. Wir schaffen auf diese Weise Werte für kommende Generationen.

Unser Ziel bleibt es, den Umsatz der KWS Gruppe um durchschnittlich 5 bis 10 % pro Jahr zu steigern und dabei eine EBIT-Marge von mindestens 10 % zu erzielen.

Der Blick auf das Geschäftsjahr 2015/2016 fällt daher auch positiv aus. Nahezu alle Zielmarken haben wir erreicht; Umsatz und Ergebnis stimmen. Besonders erfreulich: Alle Produktsegmente trugen zum Umsatzanstieg bei.

Segment Mais: Umsatz wächst um 5,4 %

Gemessen am Umsatz ist Mais der größte Geschäftsbereich der KWS Gruppe. In einem unverändert schwierigen und wettbewerbsintensiven Umfeld konnten wir das operative Wachstum im abgelaufenen Geschäftsjahr fortsetzen.

Der Umsatz stieg um 5,4 % auf fast 800 Mio. €. Zuwächse in Nord- und Südamerika – vor allem in Brasilien – glichen dabei die leicht rückläufige Entwicklung in Europa aus.

Allerdings mussten wir erhöhte Herstellungskosten in der Saatgutproduktion sowie planmäßige Abschreibungen auf erworbene Technologielizenzen verkraften. Diese Einflüsse führten unterm Strich zu einem Segmentergebnis von 64 Mio. € – ein Viertel weniger als im Jahr zuvor.

Nord- und Südamerika

In Nord- und Südamerika stiegen die Maisanbauflächen; mit rund 38 Mio. Hektar wurde in den USA ein Rekordniveau erreicht. Unser Joint-Venture mit dem französischen Unternehmen Vilmorin & Cie konnte unter diesen Voraussetzungen den Umsatz um 15 % steigern. Auf unseren Umsatzanteil entfielen rund 312 Mio. €. Rückenwind gab es dabei durch die günstige Entwicklung des US-Dollars. In Brasilien konnten wir den Marktanteil um fast 2 % steigern. Auch in Argentinien legte KWS zu und konnte rund 3 % Marktanteil hinzugewinnen.

Europa und Asien

Auf Grund der niedrigen Rohstoffpreise gerieten in Europa nicht nur die Körnermaisbauflächen unter Druck – in einigen Regionen waren auch Einschränkungen der Silomaisbauflächen zu verzeichnen. Diese Effekte konnten nicht vollständig durch Marktanteilsgewinne ausgeglichen werden – so kam es hier zu leichten Umsatzrückgängen. In China haben vor allem im Nordosten des Landes rückläufige Anbauflächen das Maisgeschäft gedämpft. Positiv ist, dass unser Joint Venture Kenfeng – KWS Seeds nunmehr die volle Lizenz des chinesischen Landwirtschaftsministeriums erhalten hat, sodass wir für die Zukunft dort gut aufgestellt sind.

Ölsaaten in Europa mit stetigem Wachstum

Ein erfreuliches Ergebnis erzielten wir mit unseren Öl- und Feldsaaten:

Der Umsatz stieg insgesamt um 6 % auf 94 Mio. €; beim Europäischen Winterrapsgeschäft waren es sogar 18 %.

Meine Damen und Herren,

KWS konnte sich in einem schwierigen Marktumfeld gut behaupten und ist solide aufgestellt. Unsere Leistungsfähigkeit und unsere Werte sind eine verlässliche Basis für den Erfolg. Mit Leidenschaft und unternehmerischem Freiraum finden unsere Kolleginnen und Kollegen immer neue Lösungen. Sie nehmen die Verantwortung an und verdienen damit unseren Respekt und Dank.

Ob Globalisierung, Digitalisierung, Klimawandel, Änderung der Ernährungsgewohnheiten – KWS stellt sich den globalen Herausforderungen und wird ihren Beitrag leisten. Wir werden weiterhin unser Wissen und unsere Erfahrung einbringen, um das Potenzial von Pflanzen bestmöglich auszuschöpfen und für die Herausforderungen einer modernen Landwirtschaft nutzbar zu machen. Damit sichern wir auch weiterhin die Unabhängigkeit des Unternehmens und schaffen die Grundlage für organisches und profitables Wachstum – ganz im Sinne unserer 160-jährigen Tradition als Familienunternehmen.

Es gilt das gesprochene Wort.

15.12.2016

Hagen Duenbostel