

## Ausführungen von Dr. Peter Hofmann anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE am 15. Dezember 2016



Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste und Freunde der KWS,

ich begrüße Sie ganz herzlich und freue mich, Ihnen heute aus meinen Ressorts zu berichten.

Getreide hatte – ähnlich wie der Mais – in 2015/16 ein eher schwieriges Jahr. Erneut haben bei unserem Hauptumsatzträger Roggen niedrige Produktpreise zu einer geringeren Anbaufläche und zu einem vermehrten Nachbau geführt. Der Roggen, unter den Getreidearten eher als Stiefkind behandelt, spielt seine Stärken vor allem bei Stress wie Trockenheit und kalten Wintern aus. Die Witterungsbedingungen in 2015 waren jedoch eher gut, so dass der Weizen dem Roggen auch auf schwierigen Standorten gleichwertig oder sogar überlegen war.

Unsere Roggensorten sind zudem besonders tolerant gegen Mutterkorn, einer Pilzkrankheit, die im Roggen große Schäden verursachen kann. Da es 2015 jedoch zur Blüte trocken war, war Mutterkorn kein großes Problem. Dies führte dazu, dass Landwirte v.a. in Deutschland vermehrt Wettbewerbssorten mit geringerer Toleranz aber höherem Ertragspotenzial nachgefragt haben.

Wer weniger verkauft und viel Saatgut erntet – ein zusätzlicher Effekt aufgrund der guten Erträge in der Saatgutvermehrung – baut hohe Lagermengen auf, deren Abschreibung uns zusätzlich belastet hat.

In unserem wichtigsten Weizenmarkt England, hatten wir geplant, unseren Marktanteil auf >30 % auszubauen. Dies ist uns mit unserem Sortenportfolio nicht ganz gelungen. Gerste hingegen hatte ein sehr erfolgreiches Jahr und brachte 2 Mio. € mehr Umsatz als geplant. Trotz dieser positiven Entwicklung und erheblichen Kosteneinsparungen konnte jedoch mit einem EBIT von 9 Mio. € das Ergebnis des Vorjahres nicht erreicht werden.

Sie haben es vielleicht der Presse entnommen oder im Geschäftsbericht gelesen. Am 11. April dieses Jahres haben wir mit der niederländischen Firma STET Holland einen Vertrag zum Verkauf unseres klassischen Kartoffelgeschäftes unterzeichnet. Vorausgegangen waren viele Monate an Verhandlungen mit verschiedenen Firmen. Unser oberstes Ziel war es, das Geschäft als Einheit zu veräußern und dadurch einen Großteil unserer Mitarbeiter zu retten. Bis auf wenige Ausnahmen in der Züchtung ist dies auch gelungen.

Die Gründe für den Verkauf lagen auf der Hand. Wir mussten anerkennen, dass das Pflanzkartoffelgeschäft zu wenig mit unseren Kernkompetenzen zu tun hat und mit diesem Geschäftsmodell auch langfristig nur eine Umsatzrendite von wenigen Prozent erzielt werden kann. Ein Weitermachen hätte also dauerhaft unsere Profitabilität in der Gruppe belastet.

„KWS arbeitet weiter an der Entwicklung von Hybridkartoffeln“ war zu lesen. Also was denn nun? Rein oder raus aus den Kartoffeln?

Kartoffelzüchtung heute basiert im Wesentlichen auf Auslese, die Produktion über Knollen dauert viele Jahre.

Wir haben bereits 2011 mit der eigentlichen Züchtung von Kartoffeln begonnen. Unsere Vision ist es, eines Tages auf 1 ha weniger als 100 g Kartoffelsaatgut auszusäen statt 2,5 Tonnen Kartoffelknollen zu pflanzen. Logistikkosten wären völlig anders bei einer Kulturart, die weltweit vertrieben wird. Bakterien- und Viruskrankheiten, die die Knolle häufig befallen und Vermehrung und grenzüberschreitenden Verkehr behindern, wären quasi passé. Und, ein Großteil der Wertschöpfung, die heute in den Produktionskosten verschwindet, könnte für die Züchtung genutzt werden und uns einen Deckungsbeitrag ermöglichen, der unseren Input entsprechend honoriert.

Liebe Aktionäre. Es werde sicherlich nicht mehr ich sein, der Ihnen die Markteinführung eines solchen Produktes hier vorstellen wird. Die Hybridkartoffelzüchtung ist ein Langfristprojekt. Nicht ohne Risiko aber mit überschaubaren Kosten und klar festgelegten Meilensteinen. Und wenn wir es schaffen, haben wir eine

Kulturart attraktiv gemacht, die weltweit große Bedeutung für die Ernährung und wenig Aufmerksamkeit bei den großen Spielern in der Branche hat.

Damit komme ich zur Zuckerrübe.

160 Jahre nach Firmengründung und im letzten Jahr der Zuckermarktordnung hat die Rübe erneut alle Rekorde gebrochen:

- im Umsatz: 50 Mio. € mehr als 2014/15 und erstmals die 400 Mio. € Schwelle überschritten. Das ist mehr als eine Verdoppelung in nur 8 Jahren.
- im EBIT: ein Zuwachs von 27,5 % gegenüber Vorjahr.
- im Marktanteil: 55 % weltweit, ein Plus von 2 %.

Dies ist ein großer Erfolg und das Ergebnis von jahrelanger harter und akribischer Arbeit von vielen KWS Mitarbeitern in Einbeck und rund um die Welt. Jene, die die Technologie und die Sorten entwickelt, jene, die die Genetik in hochqualitatives Saatgut übertragen und jene, die das Vertrauen des Landwirts über viele Jahre aufgebaut und in Verkäufe umgesetzt haben. Und letzteres ist im vergangenen Geschäftsjahr in 30 unserer Zuckerrübenmärkte – und damit >70 % – besser gelungen als im Vorjahr. In besonderem Maße in Großbritannien, Deutschland, den Niederlanden, der Türkei, Russland und erneut in Nordamerika.

Dabei hatten wir deutlichen Rückenwind bei der Anbauflächenentwicklung, nicht nur in der EU. Erstmals seit 5 Jahren ist die Fläche wieder angestiegen. Das liegt zum einen am steigenden Weltmarktpreis für Zucker, der den Anbau weltweit angekurbelt hat.

Es liegt aber auch an der Liberalisierung des europäischen Zuckermarktes. Seit mehr als 10 Jahren begleitet uns das Drohpotenzial „Quotenende in Europa und was dann?“ und nun erleben wir eine positive Entwicklung. Woran liegt das?

Nun, liberale Märkte funktionieren nach klaren und einfachen Prinzipien. Im Wettbewerb um Zuckerkunden und Rübenlandwirte versuchen die starken Zuckerunternehmen Positionen zu besetzen. Solange die wettbewerbsschwachen Länder noch nicht ausgestiegen sind, wird zunächst viel produziert. Und genau das

beobachten wir momentan, wenn wir auf die Anbauflächen 2017 schauen – ein weiteres Plus von >10 % gegenüber 2016 ist prognostiziert. Die zusätzlichen Zuckermengen werden erwartungsgemäß einen wesentlichen Teil der Zuckerimporte in die EU ersetzen und darüber hinaus ist in der jetzigen Situation hoher Weltmarktpreise der Export von Zucker attraktiv. Die ambitionierten Pläne der wettbewerbsstarken Zuckerproduzenten werden jedoch bei den sich immer ändernden Weltmarktbedingungen irgendwann zu einem Überangebot mit entsprechendem Preisdruck und einem Rückgang der Produktion führen.

Wir erwarten also eine höhere Volatilität im europäischen Zuckerrübenanbau. Es wird gute, es wird sehr gute, es wird aber auch schwierige Jahre geben. Darauf müssen wir – darauf müssen Sie – sich einstellen.

Schwankungen im Absatz müssen wir auch in der Produktion managen. Unsere Zuckerrübensaatgutaufbereitung am Standort hat schon seit geraumer Zeit die Kapazitätsgrenze erreicht. Die Anlage war ursprünglich auf eine Produktionsmenge von 900.000 U ausgelegt. In der letzten Kampagne haben wir fast 1,4 Mio. U verarbeitet. Die Anzahl der Verkaufartikel ist ständig angewachsen und gestiegene Kundenanforderungen erfordern eine höhere Flexibilität mit Tendenz zu später Bestellung und früher Auslieferung.

Und dann erwarten wir ab 2018 die Markteinführung von CONVISO® SMART, einem Unkrautmanagementsystem, das über klassische Züchtung entwickelt wurde. Ich hatte im letzten Jahr darüber berichtet. Dadurch entsteht in der Zuckerrübensaatgutproduktion zusätzliche Komplexität gepaart mit einer Volumensteigerung.

Jede Menge Gründe also, um die Saatgutproduktion in Einbeck zu erweitern. Die Arbeiten am Ostgelände haben bereits vor einigen Monaten begonnen. Das haben Sie vielleicht bei der Anfahrt heute Morgen gesehen. Unter dem Projektnamen PIA – Produktionserweiterung und Innovation – investieren wir am Standort in den nächsten 3 Jahren mehr als 40 Mio. €.

Der Investitionsschwerpunkt liegt auf Effizienzsteigerung und Kapazitätserweiterung. Nach Fertigstellung entstehen hier zusätzliche Kapazitäten von 50 % sowie ein neues Logistikzentrum.

Meine Damen und Herren, ich möchte meine Segmente zusammenfassen: Getreide im schwierigen Fahrwasser mit mittelfristig guten Aussichten, keine Ergebnisbelastung mehr aus der Kartoffel und Zuckerrübe mit sehr erfreulicher Entwicklung, aber künftig mit höherer Volatilität.

Lassen Sie mich zum Schluss noch auf den neuen Dachwürfel zu sprechen kommen, den Sie vielleicht beim Reingehen bemerkt haben. Er ersetzt die drei orange leuchtenden Buchstaben, die über Jahrzehnte den Weg nach Einbeck gezeigt haben. Mit dieser Maßnahme haben wir den letzten Schritt der Umsetzung unseres neuen Corporate Designs am Standort vollzogen.

Dafür gibt es Gründe. Kunden müssen die KWS erkennen. Nur wenn wir immer gleich auftreten, schaffen wir in hohem Maße Wiedererkennung. Und die ist die Grundvoraussetzung, um KWS bei der Sortenentscheidung nicht nur im Hinterkopf zu behalten, sondern zur ersten Wahl zu machen.

Vielen Dank. Ich übergebe nun an Léon Broers.

Es gilt das gesprochene Wort

15.12.2016

---

Peter Hofmann