

Ausführungen von Dr. Peter Hofmann anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE am 14. Dezember 2017



Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste und Freunde der KWS,

auch ich begrüße Sie ganz herzlich und wenn ich hier stehe, dann geht es um Zuckerrübe, um Getreide und um Marketing.

Die Zuckerrübe – die heute hier den Auftakt machen soll – hatte ein unglaublich erfolgreiches Jahr, das Beste seit 161 Jahren: 454 Mio. € Umsatz und 152 Mio. € Ergebnis. Wenn Sie das auf die weltweite Zuckerrübenanbaufläche umrechnen, ergibt dies einen Umsatz von etwa 100 € je ha, obwohl wir bei einem Marktanteil von gut 50 % nur auf jedem zweiten ha präsent sind.

Die Zuckerrübe hat eigentlich nur ein großes Problem. Die Anbaufläche ist klein – etwa 40-mal kleiner als die von Mais oder Weizen. Und sie wird immer kleiner. In den letzten 20 Jahren ist sie um ein Drittel zurückgegangen. Im gleichen Zeitraum ist es uns jedoch durch zahlreiche Innovationen gelungen, den Umsatz zu verdreifachen und das Ergebnis zu vervierfachen. Wir haben aber auch unsere Aufwendungen für Forschung und Züchtung in der Zuckerrübe von 19 auf fast 50 Mio. € gesteigert und heute arbeiten bei KWS etwa doppelt so viele Spezialisten an der Zuckerrübe wie vor 20 Jahren. Sie sehen, von nichts kommt nichts, aber durch gezielte Anstrengungen kann sehr viel entstehen.

Unsere Kunden verfügen heute über bessere Sorten mit mehr Ertrag sowie Resistenzen gegen Krankheiten und Schädlinge. Das macht den Zuckerrübenanbau in unseren Breitengraden wettbewerbsfähig gegenüber anderen Feldfrüchten, aber auch gegenüber Zuckerrohr.

Doch zurück zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Der Erfolg der Zuckerrübe in 2016/17 mit mehr als 40 Mio. € Umsatzzuwachs im Vergleich zum Vorjahr basiert auf dem Beitrag aller Länder. Und alle unsere Regionen haben ihre geplanten Umsätze übertroffen. Besonders deutlich war dies mit 12 Mio. € in Russland, mit 11 Mio. € in Nordamerika, mit jeweils 7 Mio. € in Deutschland und Frankreich und mit 4 Mio. € in der Türkei.

Auch über die gesamte Europäische Union betrachtet, war die Entwicklung sehr erfreulich, ein Plus von 22 %. Geholfen hat uns dabei ein Anstieg der Anbaufläche um 17 % und dies im ersten Jahr nach Ende der Zuckermarktordnung und Liberalisierung des europäischen Marktes.

Den Trend hatten wir auch so erwartet, nur die Dimension des Anstiegs hat uns etwas überrascht. Aber liberale Märkte funktionieren nach klaren und einfachen Prinzipien. Die Zuckerunternehmen versuchen ihre Produktionsanlagen – die hohe Fixkosten verursachen – auszulasten, versuchen Rübenlandwirte und Zuckerkunden längerfristig zu binden und dehnen die Anbaufläche aus. Bisher war die Exportmenge aus der Europäischen Union auf 1,4 Mio. t Zucker beschränkt. Nach Ende der Zuckermarktordnung kann jedoch der überschüssige Zucker nun durch die unbegrenzten Exportmöglichkeiten auf dem Weltmarkt abgesetzt werden. Das funktioniert gut, wenn der Weltmarktpreis hoch ist. Allerdings ist der seit dem Frühjahr um mehr als 20 % zurückgegangen.

Wir werden vermutlich noch nicht in diesem Jahr, aber sicherlich im nächsten Jahr den erwarteten Rückgang der Anbaufläche in der Europäischen Union sehen. Eine höhere Volatilität also im europäischen Zuckerrübenanbau, wie sie für liberale Märkte typisch ist. Es wird gute, es wird sehr gute, es wird aber auch schwierige Jahre geben. Darauf müssen wir uns einstellen.

Neben den Flächenrückgängen droht im nächsten Jahr auch ein Verbot der sogenannten NEONICS, einer Wirkstoffgruppe, die sehr effektiv in der Saatgutbehandlung zum Schutz gegen Insekten eingesetzt wird. Obwohl der Einsatz bei Zuckerrübe aus verschiedenen Gründen unkritisch ist, müssen wir leider davon ausgehen, dass uns diese Produkte in der Europäischen Union ab dem Anbau 2019 nicht mehr zur Verfügung stehen werden. Das macht den Zuckerrübenanbau weniger konkurrenzfähig und kostet uns Umsatz und Ergebnis. Aber davon geht die Zuckerrübe nicht unter.

Unser Projekt PIA – der Name steht für Produktionserweiterung und Innovation – zum Ausbau der Zuckerrübensaatgutproduktion am Standort verläuft nach Plan. Wir sind im letzten Jahr angetreten, die Kapazitäten zu erweitern und die Effizienz zu steigern. Sie haben vielleicht bei der Anfahrt heute Morgen gesehen, dass inzwischen das Logistikzentrum und die Lagerhalle am Ostgelände fertig gestellt sind. Im Zentrum unseres Produktionsgeländes entsteht nun in den nächsten 18 Monaten das Herzstück des Projektes, die neue Wirkstoffbehandlung und Abpackung.

Ein 20 m hohes Gebäude mit Hochregallagern und modernster Technologie, das die Rüstzeiten deutlich senkt und eine hohe Flexibilität ermöglicht. Es sind praktisch keine aufwändigen Zwischenschritte mehr nötig, wir sparen Zeit und Energie und produzieren deutlich weniger Abfälle.

Die letzte Phase des Projektes endet im Sommer 2020 mit der Installierung einer zusätzlichen Produktionslinie für die Pillierung, in Summe eine Gesamtinvestition von mehr als 40 Mio. €

Soweit zur Zuckerrübe. Ich komme jetzt zu Getreide.

Im Segment Getreide hinken wir leider zum dritten Mal in Folge unseren Ambitionen hinterher. Zwar konnten wir im Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr zulegen, haben aber unsere geplanten Ziele weder im Umsatz noch im Ergebnis erreicht.

Das beruht im Wesentlichen auf zwei Gründen. Der Brexit hat zu einem deutlichen Kursverlust des britischen Pfundes geführt mit entsprechenden Auswirkungen auf unser wichtiges Getreidegeschäft in England. Und im für uns bedeutenden Roggengeschäft in Deutschland haben wir auf einer geringeren Anbaufläche im Vergleich zum Vorjahr zusätzlich Marktanteile verloren und mussten aufgrund guter Saatguternten überplanmäßig Bestände abwerten. Diese beiden Faktoren haben das Getreidesegment so stark belastet, dass es durch das äußerst erfreuliche Geschäft mit Weizen in Frankreich und Südosteuropa, mit Roggen in Osteuropa und mit Gerste in Skandinavien nicht kompensiert werden konnte. Am Ende lag der Umsatz mit knapp 110 Mio. € um 7 % unter Vorjahr, das EBIT jedoch aufgrund eines Sondereffektes mit 10,3 Mio. € um 14 % über Vorjahr.

Im laufenden Jahr sind wir zuversichtlich, die geplanten Umsatz- und Ergebnissteigerungen zu erreichen. Alle Teilsegmente erfüllen momentan die Erwartungen und deuten auf einen erfolgreichen Abschluss der Saison hin.

Ab diesem Geschäftsjahr haben wir zudem unser Rapsgeschäft, das bisher in zwei Segmenten betrieben wurde, ausschließlich im Segment Getreide gebündelt und schaffen so eine stärkere Fokussierung auf die Kulturart Raps.

Meine Damen und Herren, ich möchte meine Geschäftsbereiche zusammenfassen:

Getreide noch etwas im Stolpern, gerät aber zunehmend auf Kurs; Zuckerrübe behält auch nach dem unglaublichen Jahr 2016/17 ihre große Bedeutung, wird sich aber in einem rauerem Wind behaupten müssen.

Und nun noch ein Wort zur Branchenkonzentration und zur Antwort von KWS. In den letzten beiden Jahren hat mit unglaublicher Geschwindigkeit eine Konzentration in der Saatgutindustrie stattgefunden. Dow Chemical fusioniert mit DuPont, Syngenta wird vom chinesischen Staatskonzern ChemChina übernommen, Bayer kauft Monsanto und BASF steigt in das Saatgutgeschäft ein, um nur die großen Bewegungen zu nennen. Diese Branchenkonsolidierung ist eine Reaktion auf die gedämpfte Entwicklung des Agrarsektors und hat die Schaffung eines integrierten Produktportfolios im Bereich Saatgut und Pflanzenschutz als wesentliches strategisches Ziel.

KWS, als unabhängiges Familienunternehmen, unterscheidet sich hier von ihren Mitwettbewerbern. Unser wichtigstes strategisches Ziel ist es, die Unabhängigkeit zu bewahren, die vor allem auf profitablen, organischem Wachstum beruht. Und Sie, liebe Aktionäre, ermöglichen es uns, den Fokus auf Investitionen für Innovationen zu legen. Denn Innovationen bilden den Grundstein für langfristigen Erfolg.

KWS zielt darauf ab, Landwirten mit spezialisierten Sorten ganz konkrete Möglichkeiten anzubieten, ihre Erträge zu erhöhen und Kosten zu senken. Dies verschafft dem Landwirt einen Mehrwert und sorgt für eine kontinuierliche Nachfrage nach unseren Sorten. Die Verbindung zwischen Landwirt und KWS geht dabei weit über den Saatgutverkauf hinaus: Zusammen mit kompetenter Beratung und hohem Engagement ist es unser Ziel, durch gemeinschaftlichen Erfolg Vertrauen zu schaffen und partnerschaftlich mit Landwirten zu handeln. Unsere Beratung endet nicht mit dem Verkauf des Saatguts, sondern wir sind bis zur Ernte an der Seite des Landwirts.

Diese partnerschaftliche Beziehung und unternehmerische Verbindung soll durch eine Unabhängigkeitsinitiative unterstrichen werden, die wir kürzlich entwickelt haben und deren Umsetzung gerade begonnen hat.

Um Ihnen einen kleinen Eindruck davon zu geben; was wir darunter verstehen, möchte ich Ihnen in den folgenden 2 Minuten unseren brandneuen Film zeigen und freue mich, wenn er Ihnen gefällt. Seit heute Morgen sind wir auch mit unserem neuen Internetauftritt online. Schauen Sie doch mal rein, wenn Sie mögen: www.kws.de

Doch nun zum neuen Film – *The spirit of independence*.

Es gilt das gesprochene Wort

14.12.2017

Peter Hofmann