

## Ausführungen von Dr. Hagen Duenbostel anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE am 14. Dezember 2018



Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste und Freunde der KWS,

Sie haben es von meinen Kollegen gerade gehört - KWS entwickelt sich insgesamt gut. Zuckerrübe, Getreide, Raps und Mais in Europa haben die Erwartungen erfüllt. Unser Saatmaisgeschäft in Süd- und in Nordamerika war hingegen geprägt von großen Herausforderungen.

In Argentinien haben unsere Maissorten eine gute Nachfrage erfahren, was uns einen Marktanteil von 6 % ermöglicht hat. Die Sorten zeigen eine ausgezeichnete Wirksamkeit gegen Insekten bei gleichzeitig hohem Kornertrag. Das kommt bei den Anbauern gut an und wird auch finanziell honoriert. Die anhaltenden Kursverluste des Pesos machen uns allerdings zu schaffen. Von den erwirtschafteten Erträgen unseres Maisgeschäftes kommt nach der Umrechnung in Euro entsprechend weniger im Ergebnis der KWS Gruppe an. Unsere Betriebsergebnisrendite in Argentinien konnten wir dennoch auf 20 % steigern und damit zeigen, dass wir im Mais trotz extrem hoher Wettbewerbsintensität profitabel wachsen.

Die Lage in Brasilien ist im Vergleich zu Argentinien nicht weniger herausfordernd. Das Sortenportfolio befindet sich nach unserem Markteintritt 2012 noch im Aufbau. Wir hatten seinerzeit ein Produktportfolio übernommen, das überwiegend in Lizenz produziert und verkauft wurde. Seit 2017/18 nehmen unsere eigenen KWS Sorten einen immer größeren Anteil im Sortiment ein.

Leider haben schwierige Witterungsbedingungen und logistische Probleme dazu geführt, dass nur etwas mehr als die Hälfte der geplanten Saatware produziert werden konnte. Wir hatten also einen schwierigen Start in eine erfolgversprechende Zukunft.

Die eingeleitete Portfolioumstellung verfolgen wir konsequent weiter. Mit Investitionen in Produktionsanlagen und einer systematischen Verbesserung der internen Abläufe ist bereits heute sichergestellt, dass wir die geplanten Mengen für 2019 zur Verfügung haben. Für das Ergebnis in 2017/18 bleibt jedoch festzuhalten, dass unter Einbeziehung der Abwertung des brasilianischen Real ein operativer Verlust in Höhe von gut 7 Mio. € entstanden ist.

Unser nordamerikanisches Joint Venture, AgReliant, konnte die fehlenden Erträge aus Südamerika nicht ausgleichen. Die ebenfalls hohe Wettbewerbsintensität dort bringt einen erheblichen Preisdruck mit sich, unter dem auch AgReliant gelitten hat.

In Summe schloss unser Maisgeschäft in den Business Units Amerikas mit einem Betriebsverlust von 11 Mio. € ab. Wir setzen nun alles daran, schnellstmöglich wieder auf profitables Wachstum umzuschalten. Die saisonalen Vorzeichen dafür stehen bereits gut.

Meine Damen und Herren,

im globalen Markt für Maissaatgut sind die Auswirkungen der gegenwärtigen Branchenkonsolidierung sowie die politisch motivierten Verzerrungen internationaler Handelsbeziehungen deutlich spürbar. Während die Warenströme beim Export von Sojabohnen und Futtermais schnell auf aktuelle Handelsinterventionen angepasst werden, reagieren die dahinterstehenden landwirtschaftlichen Produktionsketten verzögert. Anbauflächenverschiebungen erfordern entsprechende Anpassungen des Angebotes von Saatgut durch die Pflanzenzüchter. Zukunftsweisende Entscheidungen werden dabei unter großer Unsicherheit getroffen.

Gleichzeitig erleben wir eine dynamische Transformation in der landwirtschaftlichen Produktion. Eine moderne Betriebsführung im Ackerbau steht heute ganz und gar unter dem Stern der Digitalisierung und Automatisierung. Landwirte wünschen sich immer mehr digitale Werkzeuge, um ihre unternehmerischen Entscheidungen bestmöglich fällen zu können. Damit ergänzen und untermauern sie ihre eigenen Erfahrungswerte.

Ein besonderer Erfahrungswert ist, dass der Anbau einer einzelnen Nutzpflanze von einer bestimmten Sorte auf einem bestimmten Feld in einem bestimmten Jahr unter einzigartigen Witterungsbedingungen – am Ende eben doch eine Vertrauenssache ist.

Viele agronomischen Arbeitsgänge lassen sich algorithmieren. Nur ein einziger, gleichzeitig jedoch ein wesentlicher Teil des Ernteerfolges entzieht sich hartnäckig der Programmierbarkeit – nämlich die Pflanze selbst. Deren Zellteilung, also das Wachsen und Gedeihen auf einem bestimmten Feld, lässt sich nicht hundertprozentig bestimmen. Wechselwirkungen mit unzähligen biotischen und abiotischen Umwelteinflüssen machen Nutzpflanzen zu erstaunlich widerspenstigen Repräsentanten der Realwirtschaft.

Vegetationszyklen, Fruchtfolgen und Biodiversität erfordern auch weiterhin Kompetenzen im Umgang mit pflanzlichem Material. Als Saatgutspezialist bleiben wir allerdings nur erstklassig, wenn wir in der Forschung, Züchtung und im Vertrieb alle verfügbaren digitalen Potenziale nutzen. Mit mehr als 400 neuen Sorten pro Jahr bringen wir Innovationen auf die Felder. Diese müssen anschließend im mehrjährigen Anbau beweisen, was sie können.

Die Aufnahme neuer Produkte in unser Portfolio oder der Eintritt in neue Märkte, setzen langen Atem und viel Rückgrat voraus. Unter den weltweit führenden Saatgutunternehmen ist KWS das einzige, das dabei auf 160 Jahre Erfahrung und Kompetenz in Familienbesitz zurückblicken kann. Einen langen Atem haben wir in der Unternehmensgeschichte häufig gezeigt.

Als KWS 1955 in die Maiszüchtung eingestiegen ist, war von Beginn an klar, dass ein wirtschaftlicher Erfolg Jahrzehnte auf sich warten lassen würde. Heute sind wir in Deutschland Nummer eins, in Europa Nummer zwei und weltweit Nummer vier. Das Segment Mais hatte in den Boomphasen der Konsumpreise zwischen 2011 und 2014 bereits Betriebsergebnisrenditen von über 13 % erzielt. In dieser Phase sind wir in Brasilien eingestiegen. Zwischen 2012 und 2018 konnten wir in Brasilien unseren Marktanteil auf 6 % verdoppelt. In den kommenden 10 Jahren wollen wir das Geschäft auf 15 % Marktanteil ausbauen.

Dieses Beispiel zeigt, wie bei KWS gedacht und gehandelt wird - nämlich in Generationen und nicht in Quartalen.

KWS wächst langfristig schneller als der Markt. Während der globale Markt für kommerzielles Saatgut in den zurückliegenden 10 Jahren um 8 % jährlich gewachsen ist, konnte KWS um 10 % zulegen. Wir setzen dabei auf Vielfalt. Konsequenter Weise sind wir in 10 der 12 wichtigsten Pflanzenarten aktiv und haben uns in vielen unterschiedlichen Premiumkulturen eine führende Rolle erarbeitet. Diversität ist damit zu einer Kernkompetenz von KWS geworden.

Während der Wettbewerb zunehmend auf integrierte und skalierbare Gesamtlösungen für Landwirte setzt, schafft KWS als Saatgutspezialist zusätzliche Wahlmöglichkeiten beim Saatguteinsatz. Unsere Unabhängigkeit und der Respekt vor der unternehmerischen Entscheidung unserer Landwirte macht uns unverwechselbar. KWS wurde aus der Landwirtschaft gegründet und bietet somit Saatgut aus der Landwirtschaft für die Landwirtschaft an – da stimmt die Augenhöhe.

Landwirtschaft braucht darüber hinaus Augenhöhe in der Gesellschaft. Konsumenten fordern weltweit eine Reduktion des Einsatzes von chemischen Pflanzenschutzmitteln. Dieser gesellschaftliche Auftrag findet bereits heute handfeste politische Resonanz. Neuzulassungen von chemischen Wirkstoffen werden kaum mehr erteilt und bereits langjährig erfolgreich eingesetzte Produkte wie Glyphosat oder Neonikotinoide werden aus dem Verkehr gezogen.

Landwirte sollen dennoch bessere Qualität in immer größerer Menge mit weniger Hilfsmitteln produzieren - eine kaum lösbare Aufgabe. Es wird daher auf die Leistungsfähigkeit der Pflanzenzüchtung ankommen, Ertrag und Effizienz in Einklang zu bringen. Die Vielfalt genetischer Ressourcen wird dabei eine wichtige Rolle spielen.

Neue Züchtungsmethoden werden gebraucht, um genetische Variation zu fördern. Sie stehen jedoch ebenfalls in der öffentlichen Kritik. Der Europäische Gerichtshof hat im Sommer 2018 zudem entschieden, dass diese Methoden den gleichen regulatorischen Anforderungen zu unterwerfen sind, wie für die Gentechnik. Wissenschaft, Wirtschaft und Politik betrachten diese Entscheidung als wenig zielführend und fordern daher eine Änderung der Gesetzeslage. Die Bundesregierung ist jetzt gefragt, mit klarer und vor allem einheitlicher Stimme zu sprechen. Die EU Kommission gibt sich ihrerseits offen für eine Novellierung, erwartet aber, eine entsprechende Initiative aus den Mitgliedsstaaten.

In der Saatgutwirtschaft brauchen wir langfristige Generationenverträge. Wer in ein Pflanzenzüchtungsunternehmen investiert, betrachtet dies als zentrale und verlässliche Grundlage. In diesem Geiste wird die KWS seit ihrer Gründung 1856 bis heute geführt. So werden Nachfolgen von langer Hand vorbereitet und umgesetzt. Mit Marie Schnell haben wir bereits seit zwei Jahren die nächste Generation der Familie Arend Oetker im Aufsichtsrat und ab 1. Januar 2019 wird Felix Büchting unseren Vorstand erweitern.

Mit dieser guten Aufstellung gehen wir die Zukunft gemeinsam an. Wir wollen unser profitables Wachstum von 5-10 % im Umsatz mit zweistelliger Betriebsergebnisrendite fortsetzen. Im laufenden Jahr setzen wir daher alles daran, bereits wieder leicht im Umsatz zuzulegen. Zur Absicherung unserer Leistungsfähigkeit planen wir weiterhin eine jährliche Forschungsquote von rund 19 %.

Meine Damen und Herren, die Umwandlung der KWS SAAT SE in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien ist aus meiner Sicht eine zukunftsichernde Maßnahme. Wir sind uns im Vorstand und Aufsichtsrat einig, dass wir verstärkt durch Zukäufe wachsen und Akquisitionen auch flexibel über den Kapitalmarkt finanzieren wollen. Das einzigartige Profil unseres Familienunternehmens muss dabei erhalten bleiben.

Die KWS SE wird künftig die Geschäfte der Kommanditgesellschaft auf Aktien leiten. Die Familien gehen als Gesellschafter der Komplementärin eine generationenübergreifende Verpflichtung ein. Die Werteorientierung bei KWS wird auf diese Weise noch gestärkt und abgesichert. Helfen Sie mit, die Zukunft unserer KWS noch erfolgreicher zu gestalten, indem Sie die Beschlussvorlage des Vorstands und des Aufsichtsrates zur Umwandlung unterstützen. Herzlichen Dank!

Es gilt das gesprochene Wort.

14.12.2018

---

Hagen Duenbostel