

Ausführungen von Dr. Peter Hofmann anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE am 14. Dezember 2018



Sehr geehrte Aktionäre, liebe Gäste und Freunde der KWS,

ich wünsche einen guten Morgen und beginne heute mit der **Kartoffel**. Sie haben es vielleicht gelesen, dass wir kürzlich einen Vertrag zur Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Aardevo unterschrieben haben.

Unser Partner hierbei ist die Firma Simplot aus den USA - einer der weltweit größten Hersteller von Kartoffelprodukten. Zusammen mit Simplot wollen wir die Zukunft der Kartoffel gestalten. Wir verbessern Eigenschaften wie Geschmack und Textur, kümmern uns um höhere Erträge und bessere Resistenzen und wir steigern die Verarbeitungsqualität.

Das sind große Ziele. Gleichzeitig erinnern Sie sich vielleicht, dass wir vor nicht mal drei Jahren unser klassisches Kartoffelgeschäft veräußert haben. KWS kann inzwischen auf fast 100 Jahre Kartoffelzüchtung zurückblicken.

Die Kartoffel zählte 1920 neben Futterrübe und Getreide zu den Kulturpflanzen, in die KWS nach dem 1. Weltkrieg investierte, um die Diversität zu erhöhen. Allerdings gehörte die Kartoffel über Jahrzehnte nicht zu unserem Kernportfolio und wurde eher stiefmütterlich behandelt. Erst vor gut 10 Jahren haben wir die strategische Bedeutung der Kartoffel entdeckt und haben genau das gemacht, was wir besonders gut können, nämlich züchten - und haben mit der Hybridkartoffelzüchtung begonnen.

Erfolg in der Züchtung ist jedoch stark abhängig von der Kenntnis des Marktes und dessen Anforderungen. Dieses Know-how ging uns mit dem Ausstieg aus dem klassischen Geschäft verloren. Wir waren deshalb seither auf der Suche nach einem geeigneten Partner und sind jetzt sehr froh über die Partnerschaft mit Simplot.

Simplot ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit ähnlichen Werten wie KWS und ist seit vielen Jahrzehnten sehr erfolgreich in der Verarbeitung von Kartoffeln tätig. Unsere Kompetenz in der Züchtung und die Expertise von Simplot beim Marktzugang ergänzen sich ideal. Oder anders gesagt: Hier kommen zwei Partner mit Weitblick zusammen. Und dank unserer Unabhängigkeit setzen wir diesen Weitblick auch unternehmerisch um.

Meine Damen und Herren,

unsere Vision, eines Tages auf 1 ha weniger als 100 g Kartoffelsaatgut auszusäen statt 2,5 t Kartoffelknollen zu pflanzen, begann im Jahr 2011. Noch sind wir nicht am Ziel. Und wir nehmen uns die Freiheit, auch in den nächsten zehn Jahren kein Geld damit zu verdienen. Wenn wir es jedoch schaffen, haben wir eine Kulturart attraktiv gemacht, die weltweit große Bedeutung für die Ernährung hat.

Damit komme ich zur **Zuckerrübe**.

Südzucker berichtet im Oktober 2018: Südzucker in Not. Verlust im 2. Quartal trotz deutlich höherer Absatzmengen im Export und in der EU infolge niedriger Erlöse. Nordzucker spricht im selben Zeitraum von einem ‚wichtigen‘ Gewinneinbruch.

Überproduktion in Europa, Halbierung des Weltmarktzuckerpreises seit Ende 2016 mit entsprechendem Rückgang in der EU. Das gibt enormen Druck auf die Zuckerindustrie. Und auch die Landwirte erzielen geringere Preise und reagieren mit Flächenrücknahmen. Das trockene Jahr 2018 mit schlechten Erträgen in weiten Teilen Nord- und Zentraleuropas erhöht den finanziellen Druck zusätzlich.

Die höhere Volatilität im europäischen Zuckerrübenanbau war zu erwarten und ich hatte in den vergangenen Jahren mehrfach darauf hingewiesen, dass es neben guten und sehr guten Jahren auch schwierige Zeiten geben wird.

Bei KWS ist diese Entwicklung noch nicht angekommen. Wir haben das sehr erfolgreiche Vorjahr im Geschäftsjahr 2017/18 sogar nochmals übertroffen. 455 Mio. € Umsatz und ein Ergebnis von 163 Mio. € – trotz Rückgang der Anbaufläche und sehr ungünstigen Wechselkursen.

Warum ist KWS so erfolgreich in diesem schwierigen Marktumfeld?

Nun, Sie alle wissen: Züchtung ist ein langwieriger Prozess. Die Früchte, die wir jetzt ernten, wurden vor mehr als zehn Jahren gesät. Trotz unsicherer Prognose nach der ersten Reform der europäischen Zuckermarktordnung in 2006 und noch vor der erfolgreichen Einführung von Roundup Ready Zuckerrüben in Nordamerika haben wir unsere Aufwendungen in Forschung und Züchtung bei der Zuckerrübe konsequent forciert – im Wettbewerb um Ressourcen mit anderen KWS Kulturarten. Mit dem Risiko, auf das „falsche Pferd“ gesetzt zu haben, aber immer mit dem Ziel vor Augen, die Wettbewerbsfähigkeit der Kulturpflanze zu erhalten. Und der Erfolg kommt auch der Zuckerindustrie und den Landwirten zu Gute.

2018 ist es uns erneut gelungen, gute Sortenleistungen in Marktanteile umzusetzen. Dafür spielen eine gute Züchtung, eine gute Produktion und ein erfolgreicher Vertrieb zusammen. Umsatzsteigerungen in fast allen Ländern und besonders deutlich in Frankreich, Deutschland sowie in Nord- und Osteuropa sind das Ergebnis. Wir haben unseren Weltmarktanteil nochmals um 2,5 % gesteigert – auf nunmehr 58 %.

Und wir haben die Profitabilität in Nordamerika erhöht, da Patente von Partnern abgelaufen sind und dadurch Lizenzausgaben für uns wegfallen.

Was kommt nun auf uns zu?

Die Anbauflächen werden weiter zurückgehen. Wir rechnen inzwischen mit 7 % im laufenden Jahr, vor allem in den großen Märkten Russland, Frankreich und Deutschland. Die Sortenleistung in 2018 war durchweg gut, die Saatgutlager sind

trotz schwieriger Witterungsbedingungen ausreichend gefüllt und der Dollarkurs wirkt sich positiv aus. Wir rechnen damit, die geplanten Vorgaben zu erfüllen.

Wie erwartet hat die EU für 2019 das Verbot für Neonikotinoide umgesetzt, einer Wirkstoffgruppe, die sehr effektiv in der Saatgutbehandlung zum Schutz gegen Insekten eingesetzt wurde. Das wird die Konkurrenzfähigkeit der Zuckerrübe begrenzen, ja. Aber nur kurzfristig. Einzelne Mitgliedsstaaten, darunter wichtige Zuckerrübenproduzenten wie Polen, haben Ausnahmegenehmigungen erteilt.

Deutschland hingegen hat zudem neben dem Anbauverbot auch ein Anwendungsverbot erlassen. Das führt zu Wettbewerbsverzerrungen innerhalb von Europa. Für uns bedeutet das, dass wir Neonikotinoide hier in Einbeck auch nicht mehr für jene Länder applizieren dürfen, in denen die Substanz weiter zugelassen ist. Wir müssen daher mit Teilen der Produktion auf Standorte außerhalb Deutschlands ausweichen.

Ungeachtet dessen treiben wir den Ausbau der Zuckerrübensaatgutproduktion am Standort ungehindert voran. Die Behandlung mit Neonikotinoiden ist nur ein kleiner Teil der Produktionsaktivitäten in Einbeck. Ganz wesentlich ist jedoch das Erhöhen der Flexibilität in Zeiten immer vielfältiger werdenden Kundenanforderungen.

Stichwort Conviso Smart. Ein Unkrautmanagementsystem, das über klassische Züchtung entwickelt wurde und nun 2018 nach mehr als 15 Jahren Entwicklungszeit erfolgreich in sechs europäischen Ländern eingeführt wurde. 2019 werden weitere Länder folgen und die Wettbewerbsfähigkeit des Zuckerrübenanbaus in Europa erhöhen. Dieser Erfolg ist ein gutes Beispiel für die Innovationskraft der KWS.

Soweit zur Zuckerrübe. Ich komme jetzt zu **Getreide**.

Nach drei eher schwierigen Jahren haben wir 2018 dank dem Wiedererstarken des Roggens und der erfolgreichen Rapsintegration einen Durchbruch erzielt. Bis zum vergangenen Jahr wurde unser Rapsgeschäft – historisch bedingt – in den beiden Segmenten Mais und Getreide geführt. Mit Beginn des letzten Geschäftsjahres haben wir sämtliche Rapsaktivitäten im Segment Getreide gebündelt und schafften so eine stärkere Fokussierung auf die Kulturart Raps. Dies führte zu einer Verschiebung von ca. 30 Mio. € Umsatz und 4 Mio. € Ergebnis vom Segment Mais in das Getreide. Bereinigt um diesen Effekt hat das Segment Getreide im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatzzuwachs von 10 % und eine Ergebnisverbesserung von 17 % erzielt.

Das war einerseits bedingt durch den Erfolg im Raps selbst, der im Umsatz erstmals die 40 Mio. € Schwelle überschritten hat und sich mittlerweile mehr und mehr im Portfolio der großen KWS Kulturarten etabliert. Daneben hat insbesondere der Roggen gepunktet. Unsere neue Sortengeneration mit guter Ertragsleistung und führender Mutterkornresistenz verhalf dem Roggen im größten Hybridroggenmarkt Deutschland zu einem deutlichen Marktanteilszuwachs auf über 60 %. Aber auch in Polen, Osteuropa und Skandinavien haben wir im Vergleich zum Vorjahr mehr Roggensaatgut abgesetzt. In Summe trägt Roggen fast 40 % zum Umsatz des Segments bei.

Bei Weizen haben wir besonders in England unsere starke Marktposition weiter ausgebaut, das Geschäft bei Gerste verlief planmäßig.

Das aktuelle Jahr ist geprägt von den trockenen Witterungsbedingungen in weiten Teilen Zentral- und Nordeuropas, die vor allem das Rapsgeschäft in der laufenden Saison 2018/19 negativ beeinflusst haben. Hohe Saatgutproduktionskosten und schwierige Aussaatbedingungen im August und September mit teilweiseem Verzicht auf Rapsanbau führen zu einer Ergebnisbelastung bei Raps.

Dies wird voraussichtlich jedoch von einem erneut guten Roggengeschäft kompensiert. Wir sind daher zuversichtlich, die Saison planmäßig zu erfüllen.

Meine Damen und Herren, ich möchte meine Geschäftsbereiche **zusammenfassen:**

Zuckerrübe meistert ein schwieriges Marktumfeld mit Bravour und geht gespickt mit Innovationen in gewohnter Stärke ins nächste Jahr. Getreide hat sich nach drei schwierigen Jahren gemausert, hat dank Roggen und Raps ein sehr erfolgreiches Jahr absolviert und kann mit Stolz und Zuversicht in die Zukunft blicken.

Künftig wird Felix Büchting das Segment Getreide übernehmen, der ab Januar unseren Vorstand erweitert. Mit etwas Wehmut trenne ich mich von diesem Geschäftsbereich und freue mich gleichzeitig auf die künftigen Aufgaben im Mais in Europa.

Es gilt das gesprochene Wort

14.12.2018

Peter Hofmann