

**Ausführungen von Dr. Peter Hofmann
anlässlich der Hauptversammlung
der KWS SAAT SE & Co. KGaA am 17. Dezember 2019**



Liebe Aktionäre, meine sehr verehrten Damen und Herren,

Anfang des Jahres habe ich das Segment Getreide an Felix Büchting abgegeben und stattdessen die Verantwortung für den Geschäftsbereich Mais Europa übernommen. Damit möchte ich nun gleich starten.

Mais ist weltweit nach Weizen die größte Kulturart und mit einem Umsatzpotenzial von 15 Mrd. € die bedeutendste. Der europäische Maismarkt hat daran einen Anteil von knapp 20% und teilt sich wiederum auf in etwa 2/3 Körnermais und 1/3 Silomais. Im Segment Silomais ist KWS seit jeher stark und hält einen Marktanteil von fast 30%. Ambitionierte Wachstumsziele haben wir jedoch schon immer im wichtigeren Segment Körnermais. Dort ist es uns im abgelaufenen Geschäftsjahr besonders in Südost- und Osteuropa gelungen, den Umsatz zu erhöhen und überproportional zum Markt zu wachsen. Dieser Erfolg basiert einerseits auf der Markteinführung neuer leistungsstarker Sorten und andererseits auf einer neuen Produktlinie, in der besonders trockentolerante Sorten unter der Bezeichnung „ClimaControl³“ vermarktet werden. Heute werden trockentolerante Sorten vor allem in den südöstlichen Regionen nachgefragt, ihre Bedeutung in anderen Teilen Europas nimmt jedoch zu.

Im Silomais haben dagegen verstärkte Wettbewerbsaktivitäten auf der Handelsebene zu leichten Umsatzeinbußen geführt. Gleichzeitig konnten jedoch die Vorratsbestände abgebaut werden und in Frankreich hatten wir zudem ein Verbot eines wichtigen Saatgutbehandlungsmittels zu verkraften.

In Summe konnten wir deshalb im Mais in Europa zwar nicht zulegen, aber unsere Position im Umsatz behaupten und das Ergebnis sogar um 7% steigern.

Die gute Sortenleistung in 2019, eine gute Saatgutversorgung und Vertriebs-teams, die in den Startlöchern sitzen bilden eine gute Basis für ein aussichtsreiches Jahr 2020.

KWS will sich nicht mehr ausschließlich nur über die Genetik differenzieren. Digitale Lösungen für die Landwirtschaft werden immer wichtiger, um zukunftsfähig und nachhaltig Landwirtschaft zu betreiben. Daher haben wir begonnen, Konzepte aus Sorten und Serviceleistungen zu bündeln, die dem Landwirt einen deutlichen Mehrwert bieten. Jüngstes Beispiel ist das sogenannte SAT TS-Monitoring. Bei dieser KWS eigenen Entwicklung wird anhand von Satellitenbildern der richtige Zeitpunkt für die Silomaisernte ermittelt, eine für Landwirte wichtige Entscheidungsfindung. Denn wer diesen Zeitpunkt verpasst muss mit Ertragseinbußen von bis zu 10% rechnen. Bereits 1.400 landwirtschaftliche Betriebe auf 65.000 ha haben das SAT TS-Monitoring in der letzten Silomaiskampagne in Deutschland genutzt. Und wir sind stolz darauf, dass wir für diese digitale Service-Entwicklung vor einigen Wochen einen Innovationspreis gewonnen haben. Dies ist nur ein Beispiel von digitalen Serviceleistungen, die KWS sortenbegleitend entwickelt und anbietet.

Meine Damen und Herren - der Klimawandel stellt die Landwirtschaft in Europa vor neue Herausforderungen und führt vermutlich auch zu einem veränderten Anbau von Kulturpflanzen. Gerade in der letzten Woche hat die EU-Kommission ihren sogenannten „Green Deal“ vorgestellt, der Europa als ersten Kontinent bis 2050 klimaneutral machen soll. Um diese Herausforderungen zu bewältigen werden Züchter mit einem starken europäischen Fokus in Zukunft wichtiger. Dies eröffnet uns als KWS neue Chancen.

Ich komme zur Zuckerrübe. Im Mai hat eine deutsche Wirtschaftszeitung einen Artikel über KWS mit der Schlagzeile publiziert „Die guten Zeiten für das KWS Kerngeschäft mit Zuckerrüben sind vorbei“. Das Marktumfeld für die Zuckerrübe ist aktuell in der Tat äußerst ungünstig, vor allem in der EU. Schlechte Ernten, ein niedriger Weltmarktpreis für Zucker, Fabrikschließungen in Deutschland, Polen und Frankreich und ein EU-Verbot der für den Rübenanbau so wichtigen Saatgutbehandlungsmittel aus der Wirkstoffgruppe der Neonikotinoide.

All das hat zu einem globalen Rückgang der Anbaufläche um 3% geführt, in der EU sogar um mehr als 5%. Unsere Erwartungen für die Zuckerrübe waren deshalb 2018/19 nach dem sehr erfolgreichen Vorjahr deutlich verhaltener. Umso mehr freue ich mich, meine Damen und Herren, Ihnen heute das erfolgreichste Jahr in unser 163jährigen Geschichte präsentieren zu können:

Eine erneute Steigerung des Umsatzes auf 461 Mio. € und einen deutlichen Ergebniszuwachs.

Dieser Erfolg ist auf vier wesentliche Faktoren zurückzuführen:

- (1) Verbesserung unserer Marktposition: Wir konnten unseren Marktanteil in fast allen Regionen steigern und halten nun global 59 %
- (2) Erfolgreiche Markteinführung unseres Unkrautmanagementsystems CONVISO SMART, was uns insbesondere in Osteuropa zu einem weiteren Ausbau unseres Marktanteils um 8 % verholfen hat
- (3) Eine positive Dollarkursentwicklung
- (4) Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Aardevo und der damit verbundenen Beteiligung der amerikanischen Firma Simplot an unserer Hybridkartoffelzüchtung

Ein insgesamt sehr erfreuliches Jahr für die Zuckerrübe und mein Dank gilt allen Mitarbeitern, die zu diesem Erfolg beigetragen haben.

Was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr?

Die Anbauflächen werden weiter zurückgehen, voraussichtlich in ähnlicher Größenordnung wie 2019. Bei dem momentanen Preisniveau müssen die Landwirte reagieren, während die Zuckergesellschaften versuchen, ausreichend Flächen zu kontrahieren, um ihre Kapazitäten auszulasten.

Wir bei KWS halten jedoch ungehindert an unserer Innovationskraft fest. CONVISO SMART ist weiterhin auf dem Wachstumspfad und übertrifft unsere Erwartungen. Wir rechnen deshalb in Summe mit einer stabilen Umsatzentwicklung. Und für die kommenden Jahre halten wir eine neue Resistenz gegen Cercospora bereit – einer Blattkrankheit die bereits heute bei mehr als der Hälfte der weltweit angebauten Zuckerrüben große Schäden verursacht und sich weiter ausbreitet.

Vom Untergang des Kerngeschäfts Zuckerrübe – meine Damen und Herren – kann also keine Rede sein.

Es gilt das gesprochene Wort.

17.12.2019

Peter Hofmann