

**Ausführungen von Dr. Felix Büchting
anlässlich der Hauptversammlung
der KWS SAAT SE & Co. KGaA am 2. Dezember 2021**



Sehr geehrte Aktionäre, meine Damen und Herren,

wenn Sie an den Frühling denken, April, Mai, was kommt Ihnen in den Sinn? Frischer Spargel, Erdbeeren, blühende Osterglocken und Maiglöckchen... und natürlich leuchtend gelb blühende Rapsfelder!

Es könnte sein, dass jene Rapsfelder mit einer Sorte der KWS bestellt sind. Die Wahrscheinlichkeit ist sogar recht hoch, dass dem so ist, dank der guten Leistung unserer Winterrapssorten. Obschon wir im Spätsommer 2020 teilweise schwierigen Aussaatbedingungen hatten, Stichwort Trockenheit, konnte unser Absatz im Rapsgeschäft auf 41 Millionen € zulegen und der Marktanteil von KWS auf insgesamt 12 % erhöht werden. Das stärkste Wachstum konnten wir dabei im Kernmarkt Frankreich verzeichnen und unseren Marktanteil auf knapp 23 % erhöhen. Auch in Südosteuropa konnten wir unseren Marktanteil auf über 20 % ausbauen, in Ländern wie Rumänien und Bulgarien, die in den letzten Jahren regelmäßig von zu trockenen Aussaatbedingungen gekennzeichnet waren.

Eine weitere Herausforderung im Anbau bleibt der Befall durch den Raps-erdflöhen im jungen Stadium im September/Okttober. Hier ist es uns gelungen mit der Saatgutbehandlung INITIOINSECT +, welche wir intern entwickelt haben, den Befall zu senken und unseren Kunden damit einen Vorteil im Rapsanbau zu bieten. Außerdem zeigen erste Versuche, dass einige Sorten in unserem Portfolio eine gewisse Robustheit gegenüber dem Raps-erdflöhen aufweisen. So ist es unser Ziel, diese Eigenschaft in unserem Portfolio künftig für Gebiete mit besonders hohem Befallsdruck anzubieten und somit ein Alleinstellungsmerkmal zu schaffen. Obwohl die Rapsernte in Europa mit 3,1 t/ha eher durchschnittlich war in diesem Jahr, profitieren unsere Kunden von attraktiven Konsumpreisen im Vergleich zum Vorjahr. Seitdem ist der Konsumpreis weiter

gestiegen, sodass der Rapsanbau in diesem Jahr einen attraktiven Platz in der Fruchtfolge hat.

Im Hybridroggen, unserem Steckenpferd in der Business Unit Getreide, ist die gute Vertriebsleistung aus dem Vorjahr mit einem Umsatz von 81 Mio. € praktisch wiederholt worden. Damit trägt der Hybridroggen mit gut 42 % zum Umsatz des Getreidegeschäftes bei. Vor allem in Deutschland und in unseren Wachstumsmärkten in Osteuropa konnte der Absatz von Hybridroggen um 2 % bzw. 28 % weiter zulegen. Letzteres sieht man in der Konsolidierung in Euro aufgrund schwächerer Wechselkurse so nicht.

Dank starker Sortenleistungen verfügt KWS mittlerweile über einen Marktanteil von über 75 % im weltweiten Hybridroggenanbau, also noch mehr als bei unserer glorreichen Zuckerrübe. Möglich wird dies auch durch das Erschließen neuer Märkte, wie beispielsweise in Kanada, wo seit nunmehr acht Jahren die Landwirte die Vorteile unseres Hybridroggens immer mehr zu schätzen wissen.

Auch aus dem Bereich Winterweizen kann ich Ihnen, meine Damen und Herren, Erfreuliches berichten. Im letzten Geschäftsjahr haben wir im größten Markt Frankreich weiter an Marktanteil zulegt, sodass wir mit unserem Portfolio fast gleichauf mit den beiden führenden Anbietern zu den Top 3 im Markt gehören und bereits 14 % Marktanteil erreicht haben. So ist die Sorte KWS Extase mittlerweile die drittgrößte Sorte in Frankreich mit einer Vermehrungsfläche von 3.900 ha. In Großbritannien ist es uns ebenfalls gelungen, unsere führende Stellung im Winterweizen zu behaupten und einen Marktanteil von 39 % zu verzeichnen. Im dritten Kernmarkt Deutschland konnten wir dank neuer leistungsfähiger Sortenzulassungen ebenfalls Marktanteil gewinnen und die Schwelle von 10 % erreichen. Jetzt beläuft sich der Gesamtumsatz im Weizen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 30 Millionen Euro und stellt somit 15 % des Umsatzes der Business Unit dar.

Ein starkes Portfolio basiert auf einer leistungsfähigen Züchtung und Sortenentwicklung. Im zurückliegenden Geschäftsjahr haben wir die Aufwendungen für die Züchtung im Getreide nochmals erhöht, um auch künftig bei den Sorten in den verschiedenen Kulturarten aus dem Vollen schöpfen zu können. Doch der grundlegende Erfolgsfaktor für ein wettbewerbsfähiges Portfolio sind die engagierten Kolleginnen und Kollegen in der Züchtung. Damit komme ich zum Themenbereich Personal.

Vor knapp einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle berichtet, wie wir bei KWS auf das Coronavirus und die damit verbundenen Restriktionen reagiert haben und unsere Arbeitsweisen und Abläufe daran angepasst haben. Leider beherrscht uns das Thema aus heutiger Sicht immer noch.

Das vorbildliche und umsichtige Verhalten der Kolleginnen und Kollegen sowie die konsequente Umsetzung der Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten und dem Arbeiten von Zuhause haben erheblich dazu beigetragen, dass wir bisher keine wesentliche Ansteckung im Betrieb verzeichnen mussten und somit unsere Prozesse in der Produktion, im Labor oder im Gewächshaus durchgehend aufrechterhalten konnten.

In diesen erschwerten Bedingungen ist es uns gelungen weiter zu wachsen und im letzten Geschäftsjahr weltweit gut 400 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für KWS zu gewinnen und diese zu integrieren – unter den gegebenen Umständen kein ganz einfaches Unterfangen. Allein am Standort in Berlin haben wir 80 Stellen besetzen können. Besonderes Augenmerk haben wir auf gangbare Formate gelegt, die das Kennenlernen der Abteilung und die Vernetzung auch in der Pandemie möglich machen, wie z.B. das Online-Onboarding oder das Kennenlernen bei einer Tasse Kaffee via Videochat.

Beim sogenannten Mystery Coffee wird Ihnen circa alle sechs Wochen per Zufallsgenerator eine neue Kollegin oder ein neuer Kollege zum Kennenlerngespräch zugelost. So ergibt sich die Möglichkeit, auch Menschen bei KWS außer-

halb der eigenen Abteilung kennenzulernen und einen kleinen Einblick in die verschiedenen Bereiche zu bekommen. Es wird ein besonderer Tag sein, wenn wir uns dann zum ersten Mal persönlich kennenlernen können.

Schon im Frühsommer dieses Jahres konnten wir über unseren Betriebsarzt auch Impfungen gegen das Coronavirus anbieten. Von diesem Angebot haben allein in Einbeck ca. 400 Beschäftigte Gebrauch gemacht.

Nach diesen gut 21 Monaten Pandemie bin ich beeindruckt, wie gut den Menschen bei KWS diese Umstellung und Anpassung an die neuen Gegebenheiten gelungen ist. Erfolgsfaktor dafür ist unser Miteinander, unser Umgang auf Augenhöhe und unsere Bereitschaft der gegenseitigen Unterstützung. Das ist es, was KWS ausmacht. Dafür möchte ich den Menschen bei KWS meinen Dank aussprechen.

Im nächsten Jahr wird Ihnen an dieser Stelle mein Kollege Peter Hofmann aus dem Getreide berichten. In 2019 habe ich diese Business Unit in sehr guten Zustand übernommen und kann diese ruhigen Gewissens in tadelloser Form „zurückgeben“. Den Kolleginnen und Kollegen im Getreide danke ich für die wertschätzende und hervorragende Zusammenarbeit in dieser Zeit! Auf mich wartet nun die nächste spannende Herausforderung und stellt in gewisser Weise eine Rückkehr zu meinen akademischen Wurzeln dar: Die Welt der Forschung und Entwicklung. Auf diese Aufgabe freue ich mich sehr!

Es gilt das gesprochene Wort.

2.12.2021

Felix Büchting