

Ausführungen von Nicolás Wielandt anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT SE & Co. KGaA am 6. Dezember 2022



Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich Ihnen berichte, warum KWS derzeit sehr gut positioniert ist, die Zukunft der Landwirtschaft aktiv mitzugestalten – möchte ich mich noch einmal kurz vorstellen und Ihnen meine aktuellen Aufgaben erklären.

Mein Name ist Nicolás Wielandt, ich habe vor 16 Jahren bei KWS in Chile angefangen und seitdem in verschiedenen Positionen bei Zuckerrübe und Mais mitgewirkt. In dieser Zeit hatte ich die Chance, eine große Entwicklung unserer Firma zu erleben. Wir sind heute ein internationales Unternehmen, die für die Mitarbeiter viele Möglichkeiten bietet. Wir haben engagierte und motivierte Talente, die die Basis für Innovation und Wettbewerbsvorteil sind.

Ich glaube, dass wir uns in einem einzigartigen Moment der Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsbereichen befinden, was mich sehr optimistisch macht, unseren Kunden in Zukunft integrierte Lösungen anbieten zu können.

Seit Januar habe ich im Vorstand der KWS die Verantwortung für das Segment Mais.

Das bedeutet unsere Aktivitäten in Europa und Südamerika, unser JV in Nordamerika, AgReliant und jetzt, mit Ausscheiden von Hagen Duenbostel aus dem Vorstand, übernehme ich auch die Verantwortung für unser Geschäft in China.

Im letzten Jahr hatten wir in dem Segment Mais einen Umsatz von 935 Mio. €.

Während wir im Umsatz erfolgreich gewachsen sind, ist der nächste Schritt, die Rentabilität unserer Geschäfte zu verbessern, vor allem in Nord- und Südamerika, wo wir noch nicht auf dem Niveau unseres europäischen Geschäfts sind.

In Europa war aus politischen und wirtschaftlichen Gründen die Saison 2022 sehr schwierig. Die Invasion von Russland in die Ukraine war und ist eine Katastrophe für die Menschen vor Ort, unsere Kollegen, ihre Familien, unsere Kunden, die Landwirtschaft, die Welternährung, Energiepreise und ein langes etc. – die für uns alle unerwartet kam – und noch heute ist die ganze Dimension und das Ende nicht klar.

Ich möchte mich bei allen Kollegen und Kolleginnen bedanken, die sehr hart daran arbeiten, Landwirtschaft in der Ukraine weiter möglich zu machen.

Kurz vor Kriegsbeginn haben wir mit einer Erweiterung unserer Maissaatgut-Produktionsanlage in der Ukraine begonnen, mit einer Investition von circa 15 Mio. €.

Ich freue mich, dass – obwohl wir dieses Projekt pausieren mussten – wir uns jetzt entschieden haben, die Anlage weiterzubauen. Wir haben die Aktivitäten wieder aufgenommen und können so die Arbeiten rechtzeitig vor der Saatguternte 2023 fertigstellen.

Obwohl unser Mais Geschäft in Europa auch betroffen ist, haben wir die Widerstandsfähigkeit unseres Unternehmens bewiesen.

Durch ein stärkeres Wachstum im Absatz von Körnermais, konnten wir unseren Umsatz steigern, trotz der reduzierten Anbaufläche aufgrund des Krieges und auch einer reduzierten Anbaufläche von Silomais in Deutschland und Nord Europa.

Unser Marktanteil im Körnermais ist gestiegen, wir haben dort 10 % und im Gesamtmarkt fast 13 % erreicht.

Wegen höherer Herstellungs-, Verkaufs- und Administrationskosten, liegt das Ergebnis in Europa auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr.

Die Preisstrategie für die Aussaat 2023 ist deshalb sehr relevant.

Wir denken, dass es wichtig ist, die genetische Verbesserung unserer Produkte für die Landwirte transparent zu machen, um so die Preise zu erhöhen. Noch mehr heute, wo unsere neuen Sorten mehr Wert liefern, mehr CO₂ einsparen oder mit weniger Wasser auskommen können.

Wir sind selbst Landwirte, wir produzieren unser Saatgut unter freiem Himmel. Deshalb haben auch Hitzewellen und Trockenheit unsere Produktion in Europa im Jahr 2022 stark betroffen. Daher haben wir unsere Lieferkette angepasst, um sicherzustellen, dass wir unsere Kunden in ganz Europa optimal bedienen können.

Zu meinen neuen Aufgaben:

In China beobachten wir die geopolitische Situation genau. Wir sehen, dass der Zugang zu den GVO-Märkten für westliche Züchter bewusst limitiert oder sogar verboten wird.

China ist einer der größten Maismärkte der Welt, aber die Regierung ist nicht bereit, nach den Praktiken des freien Wettbewerbs zu operieren.

Wir reagieren, indem wir unsere Ressourcen vor Ort anpassen und weiterhin versuchen, unser globales Züchtungsprogramm in China zu nutzen.

Jetzt gehen wir von China nach Nordamerika, wo das Geschäft im letzten Jahr nicht einfach war.

Es gab höhere Vertriebskosten und eine stagnierende Entwicklung unserer Verkaufsmengen im Vergleich zum Vorjahr. Durch die eben genannten Faktoren und die verstärkten Investitionen in F und E blieb das Jahresergebnis unter unseren Erwartungen und auch unter dem, was wir im Vorjahr erreicht hatten.

Wir arbeiten intensiv und bestens abgestimmt mit unserem Joint Venture-Partner daran, diesen Zustand im laufenden Jahr zu verbessern.

Jetzt gehen wir Richtung Süden.

Da ich aus Chile komme, habe ich diese Region von Hagen Duenbostel glücklich und dankbar übernommen. Südamerika ist immer noch ein Stück Heimat für mich.

In Brasilien hat unser Team die KWS im dritten Jahr in Folge zur am schnellsten wachsenden Marke gemacht. Wir haben einen Marktanteil von fast 10 % im ganzen Markt erreicht, was eine großartige Leistung ist.

Unser Portfolio mit eigenen Sorten ist gewachsen. Neue erfolgreiche Materialien kommen aus unserem Züchtungsprogramm.

In Brasilien haben wir jetzt die meistverkaufte Sorte von Hybridmais im Markt.

Meine Damen und Herren, trotz aller Herausforderungen wie Inflation, Wetterextreme, Makroökonomie, geopolitische Lage – bin ich sehr optimistisch, dass uns ein erfolgreiches Jahr bevorsteht.

Ich bin beeindruckt von der exzellenten Zusammenarbeit, die das Management in Mais Europa und Südamerika mit ihren Teams erreicht hat.

Im neuen Geschäftsjahr wollen wir weiterwachsen und gleichzeitig auf hohem Niveau in Forschung und Entwicklung investieren, als Antrieb für unsere nachhaltigen Innovationen.

Von der Züchtung bis zum Verkauf arbeiten wir daran, nicht nur die leistungsstärksten Produkte, sondern auch voll integrierte Lösungen anzubieten.

Ein gutes Beispiel ist unsere digitale Plattform Farmdesk für die Milchproduktion, mit der wir den betriebseigenen Futterbau sowie die Fütterung optimieren. Damit sind die Landwirte in der Lage nicht nur ihre Produktionskosten pro Liter Milch zu reduzieren, sondern auch ihren CO₂-Fußabdruck zu verbessern.

Deswegen denke ich, auch mit Blick auf die EU-Umwelt- und Klimaschutzziele, dass wir sehr gut positioniert sind, diese Lösungen schneller und mit einer sehr starken Wirkung zu den Landwirten zu bringen.

Diese Lösungen können nur die anbieten, die ein breites Portfolio haben, nah an den Landwirten sind und ihre Wünsche verstehen. Und das sind wir!

Vielen Dank!

Es gilt das gesprochene Wort.

6.12.2022

Nicolás Wielandt