

**Ausführungen von Nicolás Wielandt
anlässlich der Hauptversammlung
der KWS SAAT SE & Co. KGaA am 13. Dezember 2023**



Sehr geehrte Aktionäre,

auch ich möchte Sie herzlich begrüßen und freue mich, dass ich heute wieder in diesem Kreis sprechen darf. Ich werde Ihnen einen Überblick über das Segment Mais und Sonnenblume geben.

Wie gerade von Eva Kienle erwähnt, hatten wir im letzten Jahr in dem Segment Mais einen Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro.

Während wir im Umsatz wieder erfolgreich gewachsen sind, hatte das operative Ergebnis einen Rückschlag, was an unseren Joint Venture-Aktivitäten in den USA und China lag. Darauf gehe ich später noch einmal genauer ein.

Beginnen wir zunächst mit Europa, wo unser Geschäft in der Saison 23 sehr erfolgreich war.

Trotz einer signifikanten Flächenreduktion im Mais, hat das Team wieder ein sehr starkes Ergebnis erreicht. Wir konnten unsere gute Position am Markt erfolgreich festigen. Im Silomais sind wir weiter führend, im Körnermais haben wir uns weiter sehr positiv entwickelt und konnten die Preise in beiden Segmenten deutlich verbessern.

Der Aufbau des Geschäfts in Sonnenblumen läuft nach Plan. Die Verkaufszahlen sind im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 30% gestiegen. Unser Traum in Europa ist es, unsere Kunden in ihrer gesamten Fruchtfolge mit verschiedenen Kulturen zu begleiten. Daher ist die Sonnenblume als zusätzliche Kulturart in der Fruchtfolge sehr wichtig, um unsere langfristigen Ziele realisieren zu können.

In Summe hatten wir in der letzten Saison in Europa ein EBIT von rund 60 Mio. € und damit 11 Mio. € mehr als im Vorjahr. Diese positive Entwicklung in unserem Europageschäft ist das Ergebnis gezielter Investitionen in Forschung und Entwicklung, sowie einem effizienteren Produktionsprozess und Vertrieb.

Wir werden weiterhin in Europa investieren und unser Wachstum vorantreiben, um unsere Ziele zu erreichen.

Hier noch eine positive Nachricht aus der Ukraine: Unsere erweiterte Produktionsanlage für Mais im Westen der Ukraine ist fertig und wir freuen uns darüber, dass wir die Ernte aus 2023 jetzt verarbeiten können. Wir haben hier circa 15 Mio. € investiert. Mit der Erweiterung stellen wir zusätzliches Saatgut für die Ukraine und Europa zur Verfügung und unterstützen die Agrarindustrie vor Ort.

Für KWS ist Unabhängigkeit im Handeln ein zentraler Baustein.

Im letzten Jahr habe ich Ihnen berichtet, dass in China die Regierung nicht bereit ist, nach den Praktiken des freien Wettbewerbs zu operieren. Ich konnte mich selbst von der Situation vor Ort überzeugen und finde die Entwicklung in einem der größten Maismärkte der Welt mit so viel Potenzial und so viel engagierten Menschen, bedauerlich.

Wir sehen, dass sich der Markt in China für gentechnisch verbesserte Sorten (GVO) schnell öffnet – ein signifikanter Schritt. Wir sehen aber auch, dass der Zugang zum GVO-Markt für westliche Züchter bewusst limitiert oder sogar verboten wird. Diese können daher an der Marktentwicklung nicht teilhaben und sind langfristig nicht konkurrenzfähig.

Deswegen, und das haben Sie wahrscheinlich schon der Presse entnommen, haben wir uns entschieden aus dem chinesischen Maismarkt auszusteigen. Wir haben diese Entscheidung nach sorgfältiger Prüfung getroffen und sind überzeugt, dass das der richtige Schritt für KWS ist.

Unser Joint Venture Partner Kenfeng hat unseren 49%-Anteil mit lokalen Sorten und Züchtungsmaterial gekauft. Die rund 60 Mitarbeiter des Joint Ventures werden Teil von Kenfeng bleiben. Im letzten Jahr hatten wir in China ein negatives operatives Ergebnis, aufgrund der Restrukturierungskosten. Das positive Ergebnis aus dem Verkauf wird sich in diesem Jahr zeigen.

Meine Damen und Herren, jetzt wechseln wir von China nach Nordamerika.

Mit unserem Joint-Venture AgReliant befinden wir uns in einem hart umkämpften Wettbewerb. Hier konnten wir uns nicht wie gewünscht mit unserem Portfolio im Markt platzieren und hatten einen weiteren Rückgang in unseren Verkaufsmengen im Vergleich zum Vorjahr.

Mit den gesunkenen Mengen wiederum sind die hohen F&E- und Betriebskosten nicht gedeckt. Die Performance in dieser Region ist also nicht zufriedenstellend. Wir haben bereits relevante Schritte unternommen, um die Situation zu verbessern.

Wir fangen unsere Saison mit einem neuen Geschäftsführer und einem neuen Finanzchef für das Joint Venture an. Es wird wahrscheinlich nicht einfach werden, aber wir arbeiten hart und bestens abgestimmt mit unserem Joint Venture Partner Limagrain, um die Rentabilität und den Erfolg unseres Unternehmens AgReliant sicherzustellen.

Lassen Sie uns Richtung Süden gehen.

In Südamerika hat unser Team wieder ein sehr gutes Ergebnis geschafft, trotz schwieriger wirtschaftlicher Lage und Hyperinflation in Argentinien. Die positive Entwicklung haben wir zum Großteil Brasilien zu verdanken. Die Anbauflächen in Brasilien waren gleich zum Vorjahr, aber wir konnten unsere Verkäufe um circa 24% dank verbesserter Preise für Saatgut steigern.

Der Fokus von unserem Team auf die Nähe zu den Landwirten und die Beratung haben sich gelohnt und KWS ist als wichtiger Akteur in einem sehr kompetitiven Markt anerkannt.

In der aktuellen Saison gibt es Indikationen, dass die Landwirte die Anbaufläche für den Winteranbau reduzieren werden. Dennoch denken wir, dass wir trotzdem ein solides Geschäft in Südamerika aufbauen.

Im Allgemeinen sind die Verkäufe in Südamerika um 20% und der EBIT um 30% gestiegen, deswegen hatten wir im Umsatz und Ergebnis in der Saison 2023 ein absolutes Rekordjahr.

So viel zu unserem Segment Mais im letzten Jahr.

Meine Damen und Herren, wir stehen vor einem Wandel in der Arbeitswelt. Zum einen wird es in Zukunft immer schwieriger, Arbeitskräfte zu finden, zum anderen kommen mit der Einführung von künstlicher Intelligenz ganz neue Herausforderungen und auch Chancen auf uns zu.

Mit Hilfe der neuen Technologie können unsere Teams Expertenwissen über die verschiedenen Kulturarten aufbauen und mit dieser Expertise den Landwirt breitgefächert und fundiert beraten. Das breite Portfolio, das wir anbieten können und die Beratung über alle Fruchtfolgen hinweg, führt bei den Landwirten zu einer nachhaltigen Landwirtschaft und zu einem Wettbewerbsvorteil für KWS. Wir sind sicher, dass es für viele ein motivierender Anreiz ist, diesen Schritt mit uns gemeinsam zu gehen und hoffen, dass dies auch für Sie als Aktionäre gilt.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen, Ihre Unterstützung und für Ihre Aufmerksamkeit.

Es gilt das gesprochene Wort

13.12.2023

Nicolás Wielandt