

**Ausführungen von Dr. Peter Hofmann
anlässlich der Hauptversammlung
der KWS SAAT SE & Co. KGaA am 13. Dezember 2023**



Liebe Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, Ihnen heute über die Entwicklung drei unserer vier Business Units im Geschäftsjahr 2022/23 zu berichten: Gemüse, Zuckerrübe und Getreide.

Lassen Sie mich zunächst mit einem übergeordneten Ausblick beginnen: Eines der strategischen Ziele von KWS ist es, den steigenden Bedarf an pflanzenbasierten Nahrungsmitteln zu bedienen.

Wesentlicher Bestandteil dafür ist der 2019 erfolgte Einstieg in den Markt für Gemüsesaatgut. Nach Mais und Sojabohnen ist dies das drittgrößte Segment im weltweiten Saatgutmarkt mit vielversprechenden Prognosen bei Wachstum und Profitabilität.

Wir haben 2019 mit dem Erwerb des Gemüsesaatgutunternehmens Pop Vriend vier Kulturarten in unser Portfolio aufgenommen - nämlich Spinat, Bohne, Rote Beete und Mangold. Sie machen heute den Hauptteil unseres operativen Geschäfts aus. Darüber hinaus streben wir den Aufbau einer signifikanten Position bei Tomate, Paprika, Gurke, Melone und Wassermelone an. Dieses Ziel erreicht sich aber nicht im Handumdrehen. Es erfordert langfristige und umfangreiche Investitionen in Forschung & Züchtung – allein über 100 Mio. € in den ersten fünf Jahren.

Im Berichtsjahr haben wir bereits einige Meilensteine erreicht und sind mittlerweile in unseren Ziel-Regionen Lateinamerika und Südeuropa mit Standorten in Mexiko, Brasilien, Spanien, Italien und der Türkei vertreten. Wir haben Züchtungsprogramme für sämtliche Zielkulturarten aufgesetzt und ein ebenso hochmotiviertes wie versiertes Team zusammengestellt, das auf mittlerweile rund 225 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewachsen ist. Am Hauptsitz im niederländischen Wageningen wurden darüber hinaus neue

Forschungseinrichtungen eröffnet. Durch den Verkauf von Randaktivitäten haben wir zudem den Fokus auf unsere Zielkulturarten und -märkte gestärkt.

Kommen wir nun zum operativen Geschäft und dessen Zahlen – deren Umsatz im Wesentlichen durch die Kulturarten Spinat und Bohne bestimmt wird. Der Umsatz wuchs um 21,5 % auf 66,0 Mio. €. Zwei Drittel davon entfällt auf den Verkauf von Spinatsaatgut, der sich gleichermaßen um etwas über 20 % steigerte. Nach dem Ende der Corona-Krise haben sich die Rahmenbedingungen stabilisiert und insbesondere die USA und China verzeichnen wieder eine steigende Nachfrage. Die zweitgrößte Produktgruppe bildet Saatgut für Bohnen, in dem wir, neben Spinat, auch eine führende Position einnehmen und den Absatz im Berichtsjahr dank innovativer Produkte um ca. 10 % steigern konnten.

In erster Linie bedingt durch die erfreuliche Geschäftsentwicklung verbesserte sich das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr spürbar um 36,4 % auf –11,8 Mio. €. Hierzu möchte ich folgendes erläutern: Für sich genommen weist das operative Geschäft eine sehr gute Profitabilität auf. Dem gegenüber stehen die erwähnten umfangreichen Investitionen, die sich auch in den kommenden Jahren fortsetzen werden. Weiterer Einflussfaktor auf das Ergebnis – auch für die kommenden Jahre – sind die Effekte aus den Abschreibungen aus Unternehmenserwerben. Im Berichtsjahr erfolgte jedoch eine spürbare Entlastung von knapp 10 Mio. €.

Auf dem langen Weg des Ausbaus dieses zukunftsweisenden Segments für Gemüse drückt sich auf sehr greifbare Art und Weise unsere Vision „Seeding the future for generations“ aus und ich freue mich, diesen Weg als verantwortlicher Vorstand weiter eng zu begleiten.

Für die dafür nötigen Investitionen brauchen wir bereits fest etablierte Standbeine, was mich zu den nächsten beiden Business Units führt. Beginnen wir mit der Zuckerrübe.

Hier konnten wir im Berichtsjahr die erwarteten deutlichen Zuwächse realisieren. Der Umsatz steigerte sich um 21,7 % auf 716,3 Mio. €. Das Ergebnis erzielte ein Plus von fast 30 % und lag mit 253,4 Mio. € ebenfalls deutlich über Vorjahr.

Wesentlicher Motor hierfür sind unsere beiden Produktinnovationen CONVISO® SMART und CR+.

Mit der Einführung von CONVISO® SMART in Deutschland und Frankreich steht diese Innovation nun auch den letzten beiden wichtigen Ländern für Zuckerrübenanbau zur Verfügung. Neben dem verbesserten Unkrautmanagement besteht ein weiterer Vorteil des Systems darin, dass Landwirte die Anzahl an Pflanzenschutzmittelanwendungen und damit den Chemieeinsatz und die Anzahl an Überfahrten auf dem Acker reduzieren können.

Unsere neuen Sorten mit verbesserter Cercospora-Toleranz, kurz CR+, stellen insbesondere in den USA eine dringend benötigte Lösung für die wirksame Pilzresistenz bei gleichzeitiger Ertragsstabilität dar. So standen unsere CR+ Sorten im Berichtsjahr bereits auf der Hälfte der gesamten nordamerikanischen Zuckerrübenanbaufläche. Zu den wesentlichen Märkten in Europa zählen aktuell Polen, Deutschland und Österreich.

In Summe trugen alle Regionen zum Erfolg des Segments bei, sodass wir unseren weltweiten Marktanteil auf 69 % ausbauen konnten. Besonders erwähnt sei dabei die Ukraine: In dem weiter unter dem russischen Angriffskrieg stehenden Land leistet unser Team nach wie vor eine bemerkenswerte Arbeit, um Landwirte mit Saatgut zu versorgen und zur Nahrungsmittelversorgung beizutragen. Durch leichte Flächenzuwächse und insbesondere einem gestiegenen Verkauf von CONVISO® SMART Sorten konnte der Umsatz auch hier erhöht werden. KWS hat sich klar dazu bekannt, den Wiederaufbau der ukrainischen Agrarindustrie langfristig zu unterstützen und Investitionen bereits fortgesetzt, worauf mein Kollege Nicolás Wielandt näher eingehen wird.

Für Unmut in der Branche sorgte die Anfang des Jahres vom Europäischen Gerichtshof getroffene Entscheidung zum endgültigen Verbot sogenannter *Neonics*, eine sehr effektive Saatgutbeize zum Schutz vor Insekten, die über mehrere Jahre mittels Notfallzulassungen in vielen EU-Ländern weiter Anwendung fand. Der Entscheid traf Landwirte und Züchter unmittelbar vor den Vorbereitungen zur Aussaat. So mussten auch wir Vorräte im mittleren einstelligen Millionenbetrag vernichten, konnten unsere Kunden aber mit Hilfe

von Lagerbeständen und Sortenwechsel bedienen. Die jetzt erfolgte Rechtsprechung schafft Planungssicherheit für die Zukunft. Bis neue, wirkungsvolle Alternativen gefunden sind, wird es jedoch dauern.

Meine Damen und Herren, wir ruhen uns nicht auf den geschilderten guten Ergebnissen aus: Klimatische Veränderungen, Einschränkungen beim Pflanzenschutz oder zunehmender Krankheitsdruck stellen Landwirte weltweit vor Herausforderungen. Deshalb arbeiten unsere Forscher und Züchter intensiv an neuen, verbesserten Sorten, die besonders tolerant gegenüber abiotischen und biotischen Stressfaktoren sind. Dazu zählen zum Beispiel Belastungen durch Trockenheit oder Krankheiten, die durch Blattläuse oder Zikaden übertragen werden.

Kommen wir nun zum dritten Segment, Getreide, in dem wir die Kulturarten Weizen, Roggen, Gerste, Raps sowie Sonderkulturen und Ökosaatgut bündeln. Dieser Bereich hat im Berichtsjahr ebenfalls sehr gute Ergebnisse erreicht: Obgleich die Preise für bspw. Weizen bei weitem nicht auf dem Rekordniveau des Vorjahres lagen, zeigte sich das Umfeld für den Getreideanbau weiterhin vielversprechend. Der Umsatz wuchs um 19,1 % auf 257,8 Mio. €. Noch deutlicher stieg das Ergebnis, das sich um 36 % auf 40,1 Mio. € erhöhte. Treibender Faktor sind die gestiegenen Verkäufe bei Raps-, Weizen und Roggensaatgut.

Zudem konnten wir – segmentübergreifend – den vor allem inflationsbedingten Kostensteigerungen durch Preisanpassungen beim Saatgut entgegenwirken. Herausfordernd stellten sich die Bedingungen in der Region Osteuropa dar, wo sich durch den Krieg Russlands in der Ukraine vor allem Unsicherheiten und Einschränkungen in der Logistik und bei der Warenausfuhr belastend auswirkten. Darüber hinaus schränkt die russische Regierung Importe zunehmend ein. Die Auswirkungen dieser Lokalisierungsstrategie sind für uns noch nicht eindeutig absehbar, aber wir bereiten uns auf verschiedene Szenarien vor.

Wesentlicher Wachstumstreiber im Segment war im Berichtsjahr erneut der Raps: Hier konnten wir den Umsatz auf fast 75 Mio. € steigern – das ist knapp ein Drittel des gesamten Segmentumsatzes. Zum einen führten die vorteilhaften

Bedingungen für den Rapsanbau zu einem Zuwachs der Anbaufläche um 2,5 %. Zum anderen sind wir mit leistungsstarken Sorten am Markt platziert, die zum Beispiel neue Resistenzen gegen den Rapserrdfloh und die Pilzerkrankung Phoma mitbringen.

Eine weiterer Leistungsträger im Segment Getreide ist Roggen. Die Getreideart eignet sich sowohl für die Tierfütterung sowie für die menschliche Ernährung. KWS treibt seit langer Zeit den züchterischen Fortschritt bei Hybridroggensaatzgut voran. Eine externe, von KWS beauftragte Nachhaltigkeitsstudie belegt nun, dass Roggen mit seinen ressourceneffizienten Eigenschaften 20 % weniger CO₂ Emissionen als Weizen oder Gerste verursacht. Der Anbau kann damit einen relevanten Nachhaltigkeitsbeitrag leisten und stellt Landwirten eine vielversprechende Komponente in der Fruchtfolge zur Verfügung.

Stichwort Fruchtfolge: Auch das vergleichsweise noch kleine, aber zukunftsweisende Geschäft mit Sonderkulturen wie Zwischenfrüchte genauso wie der Verkauf von Ökosaatzgut in Europa und Sorghum in Brasilien wuchsen im abgelaufenen Jahr dynamisch.

Meine Damen und Herren, wir sind überzeugt: Ein diversifiziertes Produktportfolio mit attraktiven Optionen für die Fruchtfolgegestaltung ergänzt durch gute Beratung und digitale Serviceangebote werden in Anbetracht der Herausforderungen für die Landwirtschaft der Schlüssel zum Erfolg sein. Diese ganzheitliche Betrachtung wird in Zukunft noch wichtiger werden, um die Bedürfnisse der Landwirte bestmöglich zu bedienen.

Abschließend bedanke ich mich bei dem gesamten Team, das zu den sehr guten Ergebnissen im Geschäftsjahr 2022/23 beigetragen hat.

Und ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Es gilt das gesprochene Wort

13.12.2023

Peter Hofmann