

Ausführungen von Dr. Christoph Amberger
anlässlich der Hauptversammlung der KWS SAAT AG
am 16. Dezember 2010

KWS hat gut Kurs gehalten, meine Damen und Herren, ist weiter gewachsen im Mais und hat trotz schwieriger Bedingungen beim Getreide das Geschäftsjahr 09/10 ordentlich abgeschlossen. Wir investieren kräftig und sind optimistisch – auch nach diesem Jahr – in ähnlicher Weise berichten zu können.

Der Mais wächst weiter, mit mehr als 8 % Umsatzplus auf heute 413 Mio. €. Noch stärker wächst das Segmentergebnis mit mehr als 25 % gegenüber dem vergangenen Jahr auf nunmehr 32 Mio. €.

Mit ca. 15 Mio. € hat der Mais nahezu genauso kräftig in Produktion, Vertrieb und Verwaltung investiert wie im vergangenen Jahr. Die Mitarbeiterzahl stieg um mehr als 140 auf 1074; das Segment profitiert von Skaleneffekten und Know-how Transfer zwischen den einzelnen Märkten und freut sich, einen entscheidenden Beitrag zum guten Geschäft der KWS beitragen zu können.

Auch in diesem Jahr ist unser Maissegment
der Wachstumsmotor No. 1 der KWS!

In **Europa** verkauft das Segment Mais heute ca. 3,8 Mio. Einheiten und hat damit unsere zweite Position am europäischen Maismarkt mit einem Marktanteil von 16 % weiter ausgebaut. Unangefochten führen wir im Segment Silomais. Ronaldino ist heute die größte Maissorte Europas!

KWS ist der Biogasspezialist unter allen Maiszüchtern und unsere Biogasspezialsorten konnten von dem nach wie vor wachsenden Markt profitieren. Wir konnten in allen Märkten Europas Marktanteile dazu gewinnen; besonders deutlich in Deutschland und Nordeuropa. Hier verkaufen wir ca. 53 % unseres europäischen Maissaatguts.

Wettgemacht werden konnten die letztjährigen Mengenverluste in Südosteuropa, Osteuropa und Mitteleuropa. Die stabile Marktlage, aber auch unser gutes Sortenportfolio waren ausschlaggebend dafür, dass auch hier Marktanteile hinzugewonnen werden konnten.

In **Nordamerika** wächst unser Joint Venture AgReliant erheblich stärker als der Markt. Bei einer Flächenausdehnung von 1 % konnten wir unser Absatzvolumen um ca. 14 % steigern. Ausschlaggebend dafür sind die guten Leistungen unserer Maishybriden – vor allem in den späteren Reifezonen Nordamerikas – und die marktkonforme Ausstattung mit gentechnisch veränderten Eigenschaften.

Unser Umsatz mit gentechnisch veränderten Mais- und Sojasorten stieg weiter an. Allein für Sorten mit gentechnisch hergestellten Merkmalen erzielen wir heute ein Umsatzvolumen von ca. 140 Mio. € entsprechend 34 % unseres weltweit getätigten Umsatzvolumens im Segment Mais. Ohne Gentechnik in unserem Portfolio wären wir heute nicht mehr auf dem Markt in Nordamerika und morgen auch nicht mehr in Argentinien! Im Vergleich dazu sind unsere Umsätze mit Maissaatgut für den ökologischen Landbau mit ca. 1,5 Mio. € bescheiden, obwohl wir spezielle Ökoprüfungen in unserer Sortenentwicklung haben und entsprechend der bestehenden Nachfrage ökologisches Saatgut produzieren. Unsere Kunden entscheiden, ob sie ökologisches, konventionelles oder gentechnisch verändertes Saatgut haben wollen, nicht wir.

Wie im vergangenen Jahr haben wir weiter insbesondere in den Ausbau unserer Maisproduktion in Europa und den USA investiert. Der Bau in Rumänien ist abgeschlossen. Die Anlage in Buzet im Südwesten Frankreichs hat die ersten Erntemengen im September zur Trocknung und Vorreinigung angenommen. Wir werden auch in diesem Jahr unser Investitionsprogramm fortsetzen, um in Europa die Mehrheit unseres Saatgutes unter eigener Regie anzubauen und in eigenen Anlagen aufzubereiten. Das hilft uns, gute Qualitäten zu erzeugen, die Produktionskosten auf einem vertretbaren Niveau zu halten und die Logistik zu optimieren, damit unser Saatgut rasch und günstig zu unseren Kunden kommt.

Nach wie vor ist für uns problematisch, dass wir von den Behörden keine Standards zur Bestimmung von minimalen Spuren von gentechnisch erzeugten Eigenschaften (GMO's) in konventionellem Saatgut bekommen. Wir wenden zurzeit mehr als eine halbe Mio. € auf, um unsere Saatgutpartien auf das Vorhandensein von GMO Einstäubungen zu untersuchen und bringen nur Saatgut in Verkehr, von dem wir ein Negativattest haben, also keine Einstäubungen gefunden wurden. Da es weder in Deutschland noch in der EU eine Methodendefinition gibt, wann 0 wirklich verlässlich 0 ist, sind wir damit jedoch nicht davor gefeit, dass nicht doch bei Nachuntersuchungen Minimalwerte gefunden werden.

Und dies stellt den Erfolg unserer **konventionellen** Züchtung und Saatgutproduktion in Frage. Wir nutzen die Standorte auf der Südhalbkugel, um im europäischen Winter dort die Züchtungsaktivitäten weiterzuführen und die Saatgutproduktion neuer Sorten schnell aufzubauen. Es ist eine Realität, dass Europa von Kontinenten umgeben ist, die großflächig gentechnisch veränderte Sorten anbauen und dass es in biologischen Systemen keine absolute Reinheit geben kann.

Ein Nullrisiko für GMO Einstäubung bedeutet, dass wir Mauern um Europa ziehen müssten und an Zuchtfortschritt verlören, auf Kosten unserer Kunden und letztendlich der gesamten Volkswirtschaft.

KWS, aber auch unsere Kunden, die Landwirte, brauchen praktikable Schwellenwerte und eine technische Definition für den Wert „0“!

Jetzt, meine Damen und Herren, zum Getreide.

Wir haben Umsatz verloren in unserem Segment Getreide, ca. 14 Mio. €, entsprechend 17 % im Vergleich zum Vorjahr. Unser Segmentergebnis betrug 10,6 Mio. €, also etwa 12 % weniger als im vorangegangenen Jahr. Die Segmentrendite liegt mit 15 % nach wie vor auf einem sehr guten Niveau. Knapp 200 Mitarbeiter sind in unserem Segment Getreide beschäftigt; 16 mehr als im vorangegangenen Jahr. In einem allgemein schwierigen Jahr mit niedrigen Getreidepreisen und zunehmenden Nachbauraten hat sich unser Getreidesegment gegenüber dem Wettbewerb gut behauptet und seine besondere Ergebnisposition verteidigt.

Gelitten unter den niedrigen Preisen und verringerten Anbauflächen hat unser Hybridroggenabsatz, der um 18 % gegenüber dem Vorjahr zurückging und unser Ergebnis in Deutschland und Mitteleuropa beeinträchtigte. Unsere Marktstellung als stärkster Hybridroggenzüchter konnten wir jedoch weiter ausbauen.

Auch im Winterraps und besonders in der Sommergerste haben wir Mengeneinbußen hinnehmen müssen. Umso erfreulicher, dass es gelungen ist, den Absatz an Winterweizen um 7 % und den der Wintergerste um 3 % zu steigern. Damit konnten wir in Nordeuropa und insbesondere in Großbritannien an das gute Ergebnis des Vorjahres anknüpfen.

Bei Winterweizen sind wir klar Marktführer in Großbritannien.

Bei Wintergerste sind wir Marktführer in Deutschland und Frankreich!

Mit knapp 3 Mio. € haben wir die Investitionen in Produktion, Vertrieb und Verwaltung deutlich heruntergefahren im Vergleich zum Vorjahr und liegen damit in etwa auf Höhe der jährlichen Abschreibungen.

Wir wissen, dass fortschrittliche Landwirte den nachlassenden Zuchtfortschritt im Getreide beklagen und die Saatgutqualität nicht immer hält was sie verspricht.

Deshalb haben wir trotz geringerem Umsatz unsere Aufwendungen für die Züchtung, die Produktion und den Vertrieb erhöht.

Wir investieren in technologische Methoden der Getreidezüchtung und in eine gezielte Qualitätssteigerung unseres Saatgutes. Zur Ernte 2011 haben wir unsere Produktionsstruktur konzentriert, die Anzahl unserer Aufbereiter auf ein 10tel verringert. Wir werden jeden Aufbereiter und Vermehrer selbst betreuen. Saatgut wird nur noch in Anlagen aufbereitet, die unsere Qualitätsstandards einhalten können und von uns auditiert werden. Das produzierte Saatgut wird in unserem eigenen Labor untersucht und dann unter dem Siegel „Quality Plus“ unseren Kunden angeboten.

**Quality Plus heißt „Qualität, deutlich über den gesetzlichen Normen“,
von uns kontrolliert und wir stehen mit unserem Namen dafür gerade!**

Dieses Vorgehen hat uns viel Ärger eingebracht mit Produktionspartnern, die nicht mehr für uns produzieren können und mit Wettbewerbern, die die Mühe scheuen, eben so viel für ihr Saatgut zu tun.

Es kostet uns Geld, die Qualitätsanforderungen einzuhalten. Wir tun es, um aus Getreidesaatgut wieder ein Markenprodukt zu machen, auf das sich unsere Kunden verlassen können.

In Zukunft soll unser Saatgut in unserer Verpackung angeboten werden.

Da muss KWS bzw. KWS Lochow draufstehen.

Unsere Kunden sollen nicht nur die Sorte kennen, sondern wissen, dass sie von der KWS kommt und dass KWS dafür gerade steht!

Das sind unsere Vorleistungen. Von unseren Kunden und insbesondere den beteiligten Verbänden erwarten wir Fairness bei den Nachbaugebühren in ihrem eigenen langfristigen Interesse. Es ist unser geistiges Eigentum, das Nachbauer nutzen und je weniger dafür bezahlt wird, desto weniger Zuchtfortschritt können wir erzeugen, zum langfristigen Nachteil unserer Kunden.

Lassen Sie mich also das Jahr 2009/10 folgendermaßen zusammenfassen, meine Damen und Herren:

Wir sind wieder ein gutes Stück vorangekommen, konzeptionell und auch im Ergebnis. Und beides ist gut für die KWS und unsere Aktionäre!

Jetzt noch der Ausblick für 2010/11.

Die ersten Verkaufsergebnisse für das Wirtschaftsjahr 2010/11 liegen vor.

Die Getreideernte war in Menge und Qualität nicht zufriedenstellend, Raps und Mais regional unterschiedlich. Die Konsumpreise sind gut, das sollte auch uns weiteren Aufwind geben.

Wir haben im Raps Umsatz und Deckungsbeitrag verloren aufgrund der Flächenentwicklung, aber auch, weil wir eine Sortenschwäche in Deutschland und Frankreich haben.

Unser Getreidegeschäft läuft besser als im vergangenen Jahr. Wir werden jedoch mehr Aufwendungen haben für Produktion und Vertrieb.

Das Maisgeschäft läuft gut an. Die Anbauflächen werden in Europa und Nordamerika eher steigen. Die ersten Sortenergebnisse sind vielversprechend; also gute Voraussetzungen, Umsatz und Ergebnis des Vorjahres beim Mais zu übertreffen.

Das Segment Mais wird weiter neue Mitarbeiter einstellen in Produktion und Vertrieb und damit noch internationaler. Es wird investiert, um unsere Produktion auszubauen und unser Prozesscontrolling zu verbessern und damit die Gunst der Stunde genutzt, damit wir besonders im Mais eine immer breitere Versorgung mit guten Sorten haben.

Weitblick, Teamgeist, Unabhängigkeit, Nähe und Vertrauen: Das sind die Markenwerte der KWS! In diesem Sinne agieren unsere Kolleginnen und Kollegen, die den Erfolg der KWS tragen. Das hat uns zum international erfolgreichen deutschen Pflanzenzüchter, dem Saatgutspezialisten für die Landwirte gemacht.

Bleiben auch Sie uns gewogen, verehrte Aktionäre!

Es gilt das gesprochene Wort.

16.12.2010

Christoph Amberger