



Wachstum erleben.

Wachstum erleben - Nachhaltig wachsen

Norbert Steiner

Vorsitzender des Vorstands der K+S Aktiengesellschaft
in der Hauptversammlung am 11. Mai 2011 in Kassel



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Vertreter der Medien,
sehr geehrte Gäste,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der K+S Aktiengesellschaft begrüße auch ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung – hier im Kongress Palais Kassel – Stadthalle, oder wo auch immer Sie meinen Bericht im Internet verfolgen. Ich grüße Sie alle mit unserem traditionellen Gruß „Glück auf“.

Wir sind gestärkt aus der Krise hervorgegangen, blicken auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück und sind äußerst gut in das neue Jahr gestartet.

Der Titel unseres aktuellen Finanzberichts, „Wachstum erleben“, ist zugleich unser Leitmotiv. Es freut mich, Ihnen mitteilen zu können: Es trifft in vollem Umfang zu – auch mit Blick auf unsere Ertragslage. Wir sind ge-

stärkt aus der Krise hervorgegangen, blicken auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück und sind äußerst gut in das neue Jahr gestartet.

Bevor ich darauf jedoch im Einzelnen eingehe, möchte ich mich dem – wenn man so will: komplementären – Motto unseres Unternehmens- und Nachhaltigkeitsberichts zuwenden: „Nachhaltig wachsen“. Denn Wachstum allein um des Wachstums willen ist für uns kein Ziel. Als Rohstoffunternehmen müssen wir langfristig denken und handeln und dabei die Interessen aller Stakeholder angemessen berücksichtigen. Unsere Strategie ist auf nachhaltiges wirtschaftliches und Werte schaffendes Wachstum ausgerichtet.

Dass sich nachhaltiges Wachstum und in Zahlen messbarer Unternehmenserfolg nicht ausschließen müssen, wird in meinem Bericht über das Geschäftsjahr 2010 deutlich werden. Dasselbe gilt, wenn ich über den Start in das neue Jahr berichte und Ihnen unsere Ziele und Weichenstellungen im Gesamtjahr 2011 vorstelle. Am

Ende meiner Ausführungen werde ich Ihnen die wesentlichen Beschlussvorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat an die heutige Hauptversammlung erläutern.

Zunächst also zu dem Motto unseres Unternehmens- und Nachhaltigkeitsberichts: „Nachhaltig wachsen“.

Wachstum allein um des Wachstums willen ist für uns kein Ziel. Unsere Strategie ist auf nachhaltiges wirtschaftliches und Werte schaffendes Wachstum ausgerichtet.

Meine Damen und Herren,

nachhaltiges Wachstum ist unser Thema, es ist Anspruch an uns selbst. Nachhaltiges Wachstum hat viele Facetten. Drei Aspekte möchte ich herausgreifen – es sind gleichsam Grundeinsichten, die unserem Denken und Handeln zugrunde liegen:

Erstens – Wachstum braucht Ressourcen: Schon jetzt kann unsere

Produktion auf enorme Ressourcen an hochwertigen Kali- und Steinsalzen in Deutschland, Süd- und Nordamerika zugreifen.

Aber wir stärken unsere weltweite Rohstoff- und Produktionsbasis weiter, und wir bauen damit unsere strategischen Geschäftsfelder aus. So festigen wir die Substanz unseres – Ihres Unternehmens und steigern seine internationale Wettbewerbsfähigkeit.

**Wachstum braucht Ressourcen,
Wachstum braucht Gleichgewicht,
Wachstum braucht Zukunft.**

Zweitens – Wachstum braucht Gleichgewicht: Schon jetzt tun wir viel dafür, einen fairen Ausgleich von ökonomischen, ökologischen und sozialen Belangen zu erreichen.

Es entspricht unserem Verständnis von nachhaltiger Unternehmensführung, dass es hier keinen Stillstand gibt, auch wenn es hohe Investitionen erfordert. So wollen wir die gesellschaftliche Unterstützung für unsere Arbeit erhöhen.

Und drittens – Wachstum braucht Zukunft: Schon jetzt unterstützen wir unsere strategischen Ziele mit einer vorausschauenden Personalpolitik. Aber der demografische und gesellschaftspolitische Wandel in Europa und Nordamerika stellt auch für uns eine besondere Herausforderung dar. Wir begegnen ihr auf vielfältige Weise und halten so auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – unser mit Abstand kostbarstes „Kapital“ – fit für die Zukunft.

Lassen Sie mich bitte diese drei Punkte ein wenig vertiefen – zunächst mit „Wachstum braucht Ressourcen“.

Wachstum braucht Ressourcen: Nachhaltiges Unternehmens- wachstum

Meine Damen und Herren,

Sie wissen, dass unsere Unternehmensstrategie auf den beiden Säulen Düngemittel, insbesondere Kali- und Magnesiumprodukte, und Salz beruht. Bei Salz haben wir in den letzten Jahren große Schritte nach vorn gemacht. Wir hatten uns angesichts des weltweit steigenden Kalibedarfs aber auch auf die Fahnen geschrieben, die eigenen Ressourcen in diesem Geschäftsfeld mittelfristig auszubauen. Deshalb haben wir in den vergangenen Jahren viele Projekte rund um den Globus sorgfältig analysiert.

Mit dem Erwerb des kanadischen Explorationsunternehmens Potash One mit seinen reichen Kalivorräten ist uns jetzt ein bedeutender Schritt gelungen. Der erfolgreiche Erwerb von über 90 Prozent der Anteile erfolgte im Februar, die übrigen Anteile konnten bis Ende März übernommen werden. Die Gesellschaft gehört uns jetzt vollständig. Nun werden wir in Saskatchewan ein neues Kaliwerk errichten, das ab 2015 erste Produkte liefern wird.

Mit dem Erwerb des kanadischen Explorationsunternehmens Potash One mit seinen reichen Kalivorräten ist uns jetzt ein bedeutender Schritt gelungen.

Gleichwohl prüfen wir weiter, welche Lagerstätten sich – auch im Inland – für den Bau weiterer Produktionskapazitäten eignen könnten. So haben wir damit begonnen, für unser 1987 geschlossenes und seither als Reservebergwerk geführtes Kaliwerk Siegfried-Giesen in Niedersachsen die

geologischen, technischen und wirtschaftlichen Aspekte einer möglichen Wiederaufnahme der Förderung zu prüfen. Die Machbarkeitsstudie wird voraussichtlich im Sommer dieses Jahres vorliegen. Sollten wir zu einem – insbesondere wirtschaftlich – deutlich positiven Ergebnis kommen, wird die Produktion aber nicht sofort starten können – die Genehmigungsverfahren und die Baumaßnahmen werden einiges an Zeit beanspruchen.

Natürlich erkunden wir auch unsere bestehenden Bergwerke weiterhin sehr intensiv.

Außerdem haben wir bereits im Herbst 2008 unser Interesse am Erwerb des 1991 geschlossenen Kaliwerks Roßleben in Thüringen erklärt. Die Eigentümerin, die Gesellschaft zur Verwahrung und Verwertung von stillgelegten Bergwerksbetrieben (GVV) in Sondershausen, will im Juni die Gespräche mit uns wieder aufnehmen, die sie im Herbst vergangenen Jahres ausgesetzt hatte.

Natürlich erkunden wir auch unsere bestehenden Bergwerke weiterhin sehr intensiv. Dazu führen wir zum Beispiel Explorationsbohrungen mit einer Gesamtlänge von jährlich 200 bis 250 km durch. Die gewonnenen Bohrkerne geben Auskünfte zu den Wertstoffgehalten, aber auch zur Mächtigkeit der Lagerstätten. Nicht selten stoßen wir hierbei auf zusätzliche, bisher unbekannte Reserven.

Das Ziel aller dieser Bemühungen ist klar: Zusammen mit unseren vorhandenen Kalikapazitäten wird jede eigene Kapazitätserweiterung im In- und Ausland die durchschnittliche Lebensdauer unserer Bergwerke verlängern, unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit stärken und im Ergebnis der gesamten K+S Gruppe in Europa und Übersee zugute kommen.

Wachstum braucht Gleichgewicht: Nachhaltige Unternehmensführung

Wachstum, meine Damen und Herren, braucht auch Gleichgewicht. Nur wenn es gelingt, die Ziele Wirtschaftlichkeit, Umweltverträglichkeit und soziale Verantwortung ausgewogen aufeinander abzustimmen, ist nachhaltiger Unternehmenserfolg möglich.

Am Beispiel der Entsorgung salzhaltiger Abwässer unseres Werkes Werra wird deutlich, wie wir diesem Anspruch nachhaltiger Unternehmensführung gerecht werden: Mit unserem im Herbst 2008 vorgestellten 360-Mio.-€-Maßnahmenpaket haben wir einen dauerhaften Weg für die Entsorgung der zukünftig verbleibenden Salzabwässer entwickelt, den wir bei Vorliegen entsprechender öffentlich-rechtlicher Genehmigungen wie versprochen umsetzen werden.

Wir bekennen uns damit zum Standort Deutschland und gehen an die Grenze des technisch Möglichen und wirtschaftlich Vertretbaren.

Unser Konzept führt in den nächsten Jahren zu einer 50-prozentigen Reduzierung der Salzabwässer sowie zu einer 30-prozentigen Reduzierung der Salzkonzentration in der Werra. Das Ziel: Die Weser wird nördlich von Bad Karlshafen nahezu wieder zu einem Fluss mit Süßwasserqualität, und bei Bremen wird die Weser – bezogen auf den Salzgehalt – Trinkwasserqualität haben.

Die einzelnen Maßnahmen umfassen dabei ausgesprochen innovative und aufwändige Verfahren, die bislang von keinem anderen Kaliproduzenten großtechnisch eingesetzt werden. Wir bekennen uns damit zum Standort

Deutschland und gehen an die Grenze des technisch Möglichen und wirtschaftlich Vertretbaren.

Da jedoch, meine Damen und Herren, diese dauerhafte lokale Entsorgung einigen Seiten immer noch nicht ausreicht und langfristige Genehmigungen dafür nicht als gesichert angenommen werden können, bereiten wir parallel auch Genehmigungsanträge für Salzabwasserfernleitungen zur Oberweser sowie zur Nordsee vor.

Wir tun dies, obwohl die mit den Ländern Hessen und Thüringen definierten und vom Runden Tisch akzeptierten Prüfkriterien für Fernleitungen aus unserer Sicht auch heute nicht erfüllt sind: Wie vor einem Jahr ist der gemeinsame politische Wille aller Beteiligten und Betroffenen für den Bau der einen oder anderen Fernleitungsvariante nicht gegeben, die ökologische Sinnhaftigkeit, Verhältnismäßigkeit und wirtschaftliche Vertretbarkeit sowie ihre Genehmigungsfähigkeit sind nach wie vor nicht belegt bzw. nicht klar.

Dies muss aber der Fall sein, bevor über den Bau einer Fernleitung entschieden werden kann. Im Klartext: Die Vorbereitung der Anträge bedeutet nicht, dass die Entscheidung zugunsten des Baus einer Fernleitung bereits getroffen wurde.

Wie vor einem Jahr ist der gemeinsame politische Wille aller Beteiligten und Betroffenen für den Bau der einen oder anderen Fernleitungsvariante nicht gegeben.

Gleichwohl werden wir diese Antragsverfahren sorgfältig, vorurteilsfrei und ergebnisoffen bearbeiten, und ich füge hinzu: mit hohem Aufwand. Wir

haben für die Vorbereitung der Anträge eine eigene Einheit geschaffen, die zusätzlich noch erhebliche externe Unterstützung wird hinzuziehen müssen. Dennoch wird die Vorbereitung eineige Zeit beanspruchen.

Meine Damen und Herren,

in wenigen Tagen wird der Runde Tisch erstmals nach Verabschiedung seiner Empfehlung im Februar 2010 wieder zusammentreten. Es war auch der Wunsch von K+S, dass das Gremium seine Arbeit als kompetentes Kommunikationsforum in seiner bisherigen Zusammensetzung fortsetzt.

Nach dem Willen aller drei Initiatoren sollen die ökologischen Ziele, die wirtschaftliche Prosperität der Region und die Sicherung der Arbeits- und Ausbildungsplätze weiterhin gleichermaßen berücksichtigt werden.

Denn – auch wenn nun vor allem der Dialog zu den von uns vorgesehenen Schutz- und Verbesserungsmaßnahmen im Vordergrund der Arbeit stehen wird und weniger die Vergabe von Gutachteraufträgen – die institutionelle Kontinuität des Gremiums unterstreicht die Fortgeltung der gemeinsamen Zielstellung: Nach dem Willen aller drei Initiatoren – Hessen, Thüringen und K+S – sollen die ökologischen Ziele, die wirtschaftliche Prosperität der Region und die Sicherung der Arbeits- und Ausbildungsplätze weiterhin gleichermaßen berücksichtigt werden.

Daran sollte die Arbeit des Runden Tisches auch künftig gemessen werden, und in diesem Sinne wünschen wir dem Gremium gutes Gelingen!

Wachstum braucht Zukunft: Nachhaltige Personalpolitik

Meine Damen und Herren,

so richtig und notwendig die bevorstehenden Umweltinvestitionen an der Werra sind – „eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen!“ Das wusste bereits Benjamin Franklin, und er hat Recht: Nur unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – sowie all jene, die wir für uns erst noch gewinnen werden – können die K+S Gruppe in eine erfolgreiche Zukunft führen. Aus diesem Grund verfolgen wir eine nachhaltige Personalpolitik, die weit über den Tag hinausreicht.

Sie beginnt mit frühzeitiger Nachwuchssicherung: Aufgrund des demographischen Wandels sind manche unserer Ausbildungsplätze und offenen Stellen schon jetzt zunehmend schwieriger zu besetzen. Künftig werden noch weniger junge Menschen für das Arbeitsleben zur Verfügung stehen. Unser Personalmarketing haben wir deshalb verstärkt. Durch Vortragsveranstaltungen, Berufsinformationstage sowie Ausbildungs- und Hochschulmes- sen machen wir schon Schüler und Studierende auf unser Unternehmen aufmerksam und vermitteln ein klares Bild der bei uns angebotenen Berufe.

„Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen!“ Aus diesem Grund verfolgen wir eine nachhaltige Personalpolitik, die weit über den Tag hinausreicht.

Ebenfalls ausgebaut haben wir unsere Verbindungen zu den Industrie- und Handelskammern sowie zu den Arbeitsagenturen.

Auch die Fach- und Führungskräfteentwicklung ist und bleibt für uns ein Topthema. Denn überall im Unternehmen brauchen wir zum einen Spezialisten, die ihr Handwerk beherrschen, zum anderen aber auch Mitarbeiter, die mit ihren Aufgaben wachsen und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Wir bieten daher fachspezifische, fachübergreifende sowie IT- und Sprachschulungen an, um Fach- und Führungspositionen auch künftig vorwiegend aus den eigenen Reihen besetzen zu können. Mit einer frühzeitigen Nachfolgeplanung im In- und Ausland sorgen wir dafür, dass wir auch in Zukunft die richtigen Mitarbeiter am richtigen Ort haben.

Auch die Fach- und Führungskräfteentwicklung ist und bleibt für uns ein Topthema.

Wir wollen außerdem den Anteil der weiblichen Beschäftigten an unserer Belegschaft sowie in Führungspositionen erhöhen. Bislang ist dieser Anteil mit 11 bzw. 7 Prozent vergleichsweise gering. Die wesentlichen Ursachen hierfür liegen in der starken Prägung unseres Unternehmens durch Technik und Maschinen sowie in dem sehr hohen Anteil an Arbeitsplätzen unter Tage in unseren Bergwerken. Diese Tätigkeitsbereiche waren aufgrund von gesetzlichen Bestimmungen in Deutschland über viele Jahrzehnte weitgehend Männern vorbehalten – erst im Frühjahr 2009 wurde diese Vorschrift erfreulicherweise ersatzlos gestrichen.

Meine Damen und Herren,

wir bekennen uns ohne Wenn und Aber zur Chancengleichheit von Frauen und Männern im Berufsleben. In einer gemeinsamen Erklärung der DAX 30-Unternehmen haben wir dies erst Ende März dieses Jahres bekräftigt.

Auch angesichts wachsender Fachkräfteengpässe ist es unerlässlich, die Potenziale von Frauen noch stärker zu nutzen – in vielen Fächern stellen Frauen heute bereits die Mehrzahl der Hochschulabsolventen. In den für uns wichtigen natur-, ingenieur- und technikwissenschaftlichen Fächern sind Studentinnen allerdings noch stark unterrepräsentiert. Die Wirtschaft hat in der Vergangenheit schon viel dafür getan, junge Frauen für ein solches Studium zu gewinnen, und wir werden hier auch künftig weiter investieren. Aber es handelt sich um eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die nicht alleine von den Unternehmen geschultert werden kann.

Um in unserem Unternehmen die Chancengleichheit weiter zu verbessern und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erleichtern, haben wir beispielsweise im Jahr 2009 eine Betriebskindertagesstätte am Standort Kassel eingerichtet. Außerdem bieten wir flexible Arbeits- und Teilzeitmodelle an, um insbesondere Frauen den Einstieg in unsere Unternehmensgruppe, aber auch den Aufstieg in Führungspositionen zu erleichtern.

Wir bekennen uns ohne Wenn und Aber zur Chancengleichheit von Frauen und Männern im Berufsleben.

Doch eines ist auch klar: Die Ausgangssituation ist für uns eine andere als beispielsweise für ein Unternehmen im Handels- oder Dienstleistungssektor. Für das Thema „Frauen in Führungspositionen“ darf es daher keine pauschalen Lösungen geben: Starre gesetzliche Quoten werden der Verschiedenartigkeit der Unternehmen nicht gerecht, und auch solche für den Vorstand und/oder den Aufsichtsrat führen nicht zu mehr weiblichem Führungsnachwuchs.

Wir lehnen deshalb jede Form gesetzlicher Quoten ab. Stattdessen werden wir – spätestens bis zum Ende dieses Jahres – eigene unternehmensspezifische Ziele formulieren und uns auch daran messen lassen! Angesichts der Ausgangssituation ist dies keine kurzfristig zu erledigende Aufgabe.

Auch hier, meine Damen und Herren, setzen wir nicht auf Symbolik, sondern auf eine nachhaltige Entwicklung. Nur dann können wir unsere Ziele erreichen – wertgebunden und mit Augenmaß.

Im Jahr 2010 wieder auf Wachstumskurs

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu unserer Geschäftsentwicklung im Jahr 2010, die, wie eingangs bereits angedeutet, ebenfalls viel mit „Wachstum“ zu tun hat. Denn nach dem schwierigen Jahr 2009 befindet sich die K+S Gruppe seit dem Jahr 2010 wieder auf Wachstumskurs!

Im Düngemittelgeschäft haben wir von der weitgehenden Normalisierung der Nachfrage, insbesondere in Europa, profitiert. Der Verbrauch stieg gegenüber dem Vorjahr kräftig an, so dass wir unsere Produktionskapazitäten wieder hoch auslasten konnten.

Im Düngemittelgeschäft haben wir von der weitgehenden Normalisierung der Nachfrage profitiert.

Wir haben auf eindrucksvolle Weise erlebt, woran wir auch in Krisenzeiten niemals gezweifelt haben: Mineralische Düngemittel werden gebraucht, in einer auf Ertragsoptimierung ausgerichteten Landwirtschaft sind sie unverzichtbar.

Im vergangenen Jahr galt dies umso mehr, als der stark reduzierte Düngemittelsatz im Jahr 2009 vielerorts zu relativ niedrigen Nährstoffgehalten in den Böden und für die Landwirte damit zu erhöhten Ertragsrisiken für die kommenden Ernten geführt hatte. Zusätzlich begünstigt wurde die Düngemittelnachfrage durch den in der zweiten Jahreshälfte 2010 einsetzenden starken Anstieg der internationalen Getreidepreise, mit der sich die Einkommenssituation in der Landwirtschaft zunehmend verbesserte. Die Folge: Allein der Weltkaliabsatz erreichte im vergangenen Jahr einen Wert von 58,3 Mio. Tonnen – das sind nur 400.000 Tonnen weniger als im bisherigen Rekordjahr 2007.

In Europa haben wir sowohl zu Beginn als auch am Ende des Jahres einen Winter erlebt, der seit vielen Jahren einer der intensivsten war.

Ebenfalls hervorragend verlief unser Salzgeschäft. In Europa haben wir sowohl zu Beginn als auch am Ende des Jahres einen Winter erlebt, der seit vielen Jahren einer der intensivsten war. Die Auftausalznachfrage stieg auf dem gesamten Kontinent in bisher nicht gekannte Höhen. Aber auch in Nordamerika hatten wir viel Grund zur Freude: Unsere neue Salztöchter Morton Salt hat uns dort Quartal für Quartal deutlich positive Wertbeiträge beschert.

Deutlicher Umsatz- und Ergebnisanstieg im Jahr 2010

Unsere Rückkehr in die Erfolgsspur drückt sich sehr deutlich auch in den Kennzahlen zum Jahr 2010 aus:

- Der Umsatz der K+S Gruppe kletterte auf rund 5 Mrd. € – ein Anstieg von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

- Noch stärker verbesserte sich das operative Ergebnis EBIT I; es erreichte 727 Mio. € und hat sich damit etwa verdreifacht.
- Das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern hat sich mit 445 Mio. € sogar fast verfünffacht.

Ausschlaggebend für diesen Umsatz- und Ergebniszuwachs waren vor allem ein starker Mengeneffekt in den Geschäftsbereichen Kali- und Magnesiumprodukte sowie Stickstoffdüngemittel, aber auch ein deutlicher Konsolidierungseffekt im Geschäftsbereich Salz durch die erstmalig ganzjährige Einbeziehung von Morton Salt.

Margen und Renditen deutlich verbessert

Angesichts der stark verbesserten Ertragslage der K+S Gruppe überrascht es nicht, dass wir im Jahr 2010 auch deutlich bessere Margen und Renditen erzielt haben als im Vorjahr: Alle Renditen haben sich mehr als verdoppelt.

Das operative Ergebnis EBIT I erreichte 727 Mio. € und hat sich damit etwa verdreifacht.

Mit einem ROCE – der Rendite auf das eingesetzte Kapital – von 20,9 Prozent haben wir im vergangenen Jahr zudem die Kapitalkosten vor Steuern von 9,5 Prozent weit übertroffen und auf dieser Basis einen Value Added – also einen Wertzuwinn nach Abzug der Kapitalkosten – von fast 400 Mio. € erzielt. Hervorzuheben ist hierbei, dass wir in allen Geschäftsbereichen eine Rendite oberhalb der Kapitalkosten und damit einen Value Added erzielt haben.

Verfünffachung der Dividende

An dieser sehr positiven Geschäftsentwicklung möchten wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, gemäß unserer grundsätzlich verfolgten, ertragsorientierten Dividendenpolitik beteiligen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 daher vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von 1,00 € je Aktie auszuschütten. Entsprechend der letztjährig erzielten Ergebniszunahme wäre dies eine Verfünffachung gegenüber der vorherigen Dividendenzahlung.

Da wir am heutigen Tage keine eigenen Aktien halten – die Aktien, die wir für Belegschaftsaktien erworben hatten, sind zwischenzeitlich an die Mitarbeiter verkauft oder in den Markt zurückgegeben worden –, ergäbe sich eine auszuschüttende Dividendensumme von 191,4 Mio. €.

Diese läge mit einer Ausschüttungsquote von 43 Prozent innerhalb unseres grundsätzlich angestrebten Ausschüttungskorridors von 40 bis 50 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses der K+S Gruppe.

Entsprechend der letztjährig erzielten Ergebniszunahme wäre dies eine Verfünffachung gegenüber der vorherigen Dividendenzahlung.

Wir stellen auf diese Weise sicher, dass unsere Aktionäre fair am Gewinn beteiligt werden und das Unternehmen Rücklagen für künftiges Wachstum, aber auch nicht auszuschließende vorübergehende Krisen bilden kann.

Alle Geschäftsbereiche trugen zum Erfolg bei

Meine Damen und Herren,

der deutliche Umsatz- und Ergebnisanstieg der K+S Gruppe spiegelt sich auch in den Kennzahlen der einzelnen Arbeitsgebiete wider: Ausnahmslos alle Geschäftsbereiche erzielten starke operative Ergebnisverbesserungen und trugen hierdurch zum Gesamterfolg der Gruppe bei.

Auch regional verteilt sich der Gruppenumsatz mittlerweile sehr ausgewogen auf Europa und Übersee.

Den höchsten Ergebniszunahme verzeichnete der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte, der auf sein bisher zweitbestes Ergebnis kam. Auch der Geschäftsbereich Stickstoffdüngemittel erzielte wieder ein deutliches Ergebnisplus, während der Geschäftsbereich Salz sogar eine neue Rekordmarke setzte, natürlich begünstigt durch die erstmalig ganzjährige Einbeziehung von Morton Salt.

Beim Umsatz hat die Akquisition des US-Salzherstellers maßgeblich dazu beigetragen, dass das Verhältnis zwischen den Geschäftsbereichen Kali-/Magnesiumprodukte und Salz nun relativ ausgeglichen ist: Mit 37 Prozent lag der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte im vergangenen Jahr nur noch knapp vor dem Geschäftsbereich Salz, der 35 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftete.

Auch regional verteilt sich der Gruppenumsatz mittlerweile sehr ausgewogen auf Europa und Übersee: In 2010 machte der Umsatz in den Überseemärkten mit 47 Prozent fast die Hälfte des Gesamtumsatzes aus. Mit einer derart ausgewogenen

Umsatzverteilung wird unser geschäftliches Risiko gut gestreut.

Kräftiger Absatz- und Ergebnisanstieg im Düngemittelgeschäft

Schauen wir noch einmal genauer auf die wesentlichen Entwicklungen, die den Geschäftsverlauf im Jahr 2010 in unseren Kerngeschäftsfeldern bestimmt haben.

Im Kerngeschäftsfeld Düngemittel führte die weitgehende Normalisierung der Nachfrage dazu, dass wir unseren Absatz gegenüber dem schwachen Vorjahr um insgesamt mehr als 40 Prozent steigern konnten.

Das Absatzvolumen unserer Kali- und Magnesiumprodukte stieg besonders kräftig in Europa – auf mehr als das Doppelte. Bei unserem volumenmäßig bedeutendsten Produkt Kaliumchlorid erhöhte sich die europäische Absatzmenge sogar um 260 Prozent. In Übersee legte unser Kaliabsatz um knapp ein Viertel zu, nachdem dieser im Vorjahr weit weniger zurückgegangen war als in Europa.

Das Absatzvolumen unserer Kali- und Magnesiumprodukte stieg besonders kräftig in Europa – auf mehr als das Doppelte.

Unter dem Strich konnte der Geschäftsbereich sein operatives Ergebnis EBIT I – trotz niedrigerer Durchschnittspreise – auf rund 476 Mio. € etwa verdoppeln.

Ähnlich positiv hat sich im vergangenen Jahr unser Geschäft mit Stickstoffdüngemitteln entwickelt: Neben höheren Absatzmengen profitierten wir auch von Preiserhöhungen für Stickstoffdüngemittel und Ammoniumsulfat, welche die Rohstoffkosten-

steigerungen mehr als ausgleichen konnten, sowie von deutlich gesunkenen Einstandskosten bei Mehrnährstoffdüngemitteln.

So überrascht es nicht, dass wir in diesem Geschäftsbereich im vergangenen Jahr den Turnaround geschafft haben, worüber wir uns natürlich sehr freuen: Nach einem negativen Vorjahreswert von -108 Mio. €, der allerdings durch hohe Einmaleffekte belastet war, stieg das operative Ergebnis EBIT I auf +56 Mio. €.

Insgesamt starkes Winterdienstgeschäft

In unserem Geschäftsbereich Salz war das vergangene Jahr von einem außerordentlich starken Winterdienstgeschäft in Europa geprägt. Vielleicht erinnern Sie sich: Bereits der Vorjahreswinter 2009/2010 hatte für die europäischen Auftausalzproduzenten neue Maßstäbe gesetzt.

Es kann von Vorteil sein, in mehreren Regionen mit winterlichen Verhältnissen tätig zu sein.

Doch was in der zurückliegenden Saison – konkret: im Dezember 2010 – über den Kontinent hereinbrach, überstieg die Erfahrungen des Vorjahres nochmals deutlich: Während der langfristige Durchschnitt und damit das Absatzbudget für unsere europäische Salztochter esco bei rund 2 Mio. Tonnen Auftausalz liegt, wurde im Jahr 2010 allein hier mehr als das Doppelte verkauft.

Für nicht ganz so viel Diskussionsstoff sorgte im Jahr 2010 der Winter in Nordamerika: In den USA verlief das erste Quartal relativ normal, in Kanada herrschte sogar eine sehr milde Witterung – Sie erinnern sich sicher an

die ungewöhnlich milden Tage während der Olympischen Winterspiele.

Bei der Früheinlagerung erschwerten daher noch relativ hohe Lagerbestände an der Ostküste die Position der Lieferanten bei den Ausschreibungen. Im vierten Quartal sorgte ein relativ später Wintereinbruch doch noch dafür, dass sich die Nachfrage gegenüber dem schwachen Vorjahresquartal zwar verbesserte, jedoch trotzdem unter dem langjährigen Durchschnitt blieb.

Die Akquisition von Morton Salt hat die Schwankungsanfälligkeit unseres Auftausalzgeschäfts im besten Sinne gemildert.

Meine Damen und Herren,

bereits diese knappe Schilderung des sehr unterschiedlichen Witterungsverlaufs in Europa und Nordamerika lässt erahnen, dass es von Vorteil sein kann, in mehreren Regionen mit winterlichen Verhältnissen tätig zu sein. Die Akquisition von Morton Salt hat die Schwankungsanfälligkeit unseres Auftausalzgeschäfts im besten Sinne gemildert – ich werde darauf noch einmal zurückkommen.

Bei Speise- und Gewerbesalzen verzeichneten wir im vergangenen Jahr eine insgesamt stabile Nachfrage, während sich bei Industriesalzen ein differenziertes Bild bot: In Europa normalisierte sich der Absatz im Umfeld einer sich verstetigenden wirtschaftlichen Erholung, in Nordamerika hingegen blieb die Nachfrage noch hinter den Erwartungen zurück.

Insgesamt kam der Geschäftsbereich Salz auf ein operatives Ergebnis EBIT I von 238 Mio. € – dazu steuerte Morton Salt mit 102 Mio. € fast die Hälfte bei.

Dies ist, so denke ich, ein Ergebnis, auf das wir sehr stolz sein können.

Sehr guter Start in das Jahr 2011

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum Jahr 2011 – wie sind wir in das laufende Jahr gestartet? Um es in einem Satz zu sagen: Der Start ist mehr als gelungen!

Im Geschäftsfeld Düngemittel war das erste Quartal 2011 von einer weiterhin starken Nachfrage geprägt. Das unverändert hohe Niveau der Agrarpreise begünstigte die Einkommensperspektiven der Landwirtschaft, sodass sich ein deutlicher Anreiz bietet, den Ertrag je Hektar durch einen höheren Düngemiteleinsatz zu steigern. Auch die Industrieprodukte legten sehr schön zu. Dies führte sowohl bei Kali- und Magnesiumprodukten als auch bei Stickstoffdüngemitteln zu einer weltweit sehr hohen Auslastung der jeweiligen Produktionskapazitäten.

Dieses Umfeld begünstigte auch die Entwicklung der Preise für Kaliumchlorid: Nachdem die Tendenz bereits im Jahr 2010 nach Durchschreiten der Talsohle wieder moderat nach oben zeigte, konnten wir die Preise auch in diesem Jahr – im Einklang mit der Preisentwicklung auf den Überseemärkten – in mehreren Schritten weiter anheben.

Im Geschäftsfeld Düngemittel war das erste Quartal 2011 von einer weiterhin starken Nachfrage geprägt.

Eine rasche Rückkehr zu den im Boomjahr 2008 gesehenen Kalipreisen wird es allerdings nicht geben: Eine nachhaltige Preispolitik ist aus unserer Sicht wichtiger als drastische

Preiserhöhungen, die das Marktgleichgewicht gefährden könnten! Wir hoffen, dass auch unsere Wettbewerber dies ähnlich sehen.

Auch an der Ostküste der Vereinigten Staaten und in Kanada löste die dortige winterliche Witterung eine überdurchschnittliche Nachfrage nach unseren bewährten Streumitteln aus.

Im Geschäftsfeld Salz profitierten wir im ersten Quartal in Europa erneut von einer überdurchschnittlichen Auftausalznachfrage, die allerdings deutlich unter dem Rekordniveau des Vorjahres lag. Auch an der Ostküste der Vereinigten Staaten und in Kanada löste die dortige winterliche Witterung eine überdurchschnittliche Nachfrage nach unseren bewährten Streumitteln aus.

Deutlicher Umsatz- und kräftiger Ergebnisanstieg im 1. Quartal 2011

Dies alles ergab Kennzahlen für das erste Quartal 2011, die die Erwartungen des Kapitalmarktes deutlich übertrafen – und die Ad-hoc-Meldung vom 2. Mai zur Folge hatte:

- Der Umsatz der K+S Gruppe lag mit fast 1,8 Mrd. € um 16 Prozent über dem Vorjahreswert,
- das operative Ergebnis EBIT I erreichte 384 Mio. € und konnte damit im Vergleich zum Vorjahresquartal sogar um 44 Prozent gesteigert werden,
- und auch das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern legte kräftig zu: Es kam auf 272 Mio. € – das sind 55 Prozent mehr als im Vorjahr.

Erneut alle Geschäftsbereiche erfolgreich

Erneut trugen alle Arbeitsgebiete zu der positiven Gesamtentwicklung bei: Beim Umsatz haben sowohl der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte als auch der Geschäftsbereich Stickstoffdüngemittel deutliche Zuwächse erzielt, nachdem sich die Preise für Düngemittel im Vergleich zum Vorjahresquartal erhöht hatten. Auch der Geschäftsbereich Salz konnte seinen Umsatz deutlich steigern – ebenfalls preisbedingt, aber auch aufgrund höherer Mengen.

Auch beim operativen Ergebnis EBIT I konnten sich alle Geschäftsbereiche gegenüber den Vorjahreswerten verbessern: Während die Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte sowie Stickstoffdüngemittel ihre Ergebnisse aufgrund der genannten Preisentwicklung steigerten, sorgte im Geschäftsbereich Salz nach dem bereits sehr starken Vorjahresquartal vor allem der Wegfall von ergebnisbelastenden Einmaleffekten für ein deutlich höheres Ergebnis.

Das operative Ergebnis EBIT I erreichte 384 Mio. € und konnte damit im Vergleich zum Vorjahresquartal um 44 Prozent gesteigert werden.

Deutlicher Umsatz- und kräftiger Ergebnisanstieg im Gesamtjahr 2011 erwartet

Meine Damen und Herren,

wie gestalten sich nun die Perspektiven für das Gesamtjahr 2011, und wie stellen wir die Weichen für die Zukunft?

Das Jahr 2011 sollte nach allem, was wir sehen, erneut ein gutes Jahr für

die K+S Gruppe werden: Nicht nur bei Kali- und Magnesiumprodukten, sondern auch bei Stickstoffdüngemitteln erwarten wir eine Fortsetzung der positiven Nachfrageentwicklung mit entsprechenden Auswirkungen auf das Preisniveau. Im Salzgeschäft rechnen wir aufgrund des witterungsbedingt guten Starts sowohl in Europa als auch in Nordamerika mit einem im Vergleich zum Spitzenjahr 2010 stabilen Absatzvolumen auf hohem Niveau.

Das Jahr 2011 sollte nach allem, was wir sehen, erneut ein gutes Jahr für die K+S Gruppe werden.

Beim Umsatz gehen wir für das Gesamtjahr 2011 mittlerweile von einem deutlichen Anstieg aus. Gegenüber unserer Prognose vom März dieses Jahres haben wir unseren Ausblick damit sogar angehoben: In den Geschäftsbereichen Kali- und Magnesiumprodukte sowie Stickstoffdüngemittel erwarten wir eine deutliche Umsatzsteigerung, im Geschäftsfeld Salz einen gleichbleibend hohen Umsatz.

Da der erwartete Kostenanstieg voraussichtlich hinter dem Umsatzanstieg zurückbleiben wird, sollte das operative Ergebnis EBIT I gegenüber dem Vorjahreswert aus heutiger Sicht kräftig zulegen. Dies hängt in erster Linie mit einem voraussichtlich stark wachsenden Ergebnis im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte sowie einer spürbaren Verbesserung des operativen Ergebnisses im Geschäftsbereich Stickstoffdüngemittel zusammen. Das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs Salz dürfte hingegen aufgrund höherer Frachtkosten sowie Verkäufen aus Beständen gegenüber dem Spitzenjahr 2010 moderat zurückgehen.

Das kräftig gestiegene operative Ergebnis EBIT I der K+S Gruppe sowie ein verbessertes Finanzergebnis sollten auch beim bereinigten Ergebnis je Aktie zu einer kräftigen Steigerung führen und damit auch der Ausschüttungsfähigkeit für die Dividende zugute kommen.

Natürlich müssen für das Eintreffen dieser Prognose einige Annahmen erfüllt werden – ich darf Sie insoweit auf unseren druckfrischen Quartalsbericht verweisen.

Weltkalimarkt mit günstigen Perspektiven

Meine Damen und Herren,

auch über das Jahr 2011 hinaus rechnen wir mit einer weiter steigenden Düngemittelnachfrage. Denn der Bedarf an Getreide und anderen Agrarrohstoffen steigt nach wie vor.

Auch über das Jahr 2011 hinaus rechnen wir mit einer weiter steigenden Düngemittelnachfrage.

Mit jedem Tag wächst die Weltbevölkerung, zudem werden in vielen Ländern mit zunehmendem Wohlstand immer mehr Fleisch- und Milchprodukte konsumiert. Das dafür notwendige Nutzvieh benötigt Futtermittel in entsprechenden Mengen.

Die Anbauflächen können allerdings nur sehr begrenzt erweitert werden, denn nennenswerte geeignete Bodenreserven sind in vielen Teilen der Welt nicht mehr vorhanden. Als realistische Option bleibt nur die Steigerung der Produktivität auf den bereits bestehenden Ackerflächen durch Nutzung fortschrittlicher Anbaumethoden, widerstandsfähiger Sorten sowie einer ausgewogenen Mineraldüngung.

Insbesondere die Nachfrage nach Kalidüngemitteln sollte vor diesem Hintergrund weiter wachsen. Bereits für das laufende Jahr 2011 erscheint uns ein Weltkaliabsatz von 58 bis 60 Mio. Tonnen realistisch.

Von diesem Niveau ausgehend erwarten wir in den kommenden Jahren wieder jährliche Wachstumsraten von 3 bis 5 Prozent. Die Kapazitäten der Kaliproduzenten werden somit nachhaltig gut ausgelastet bleiben.

Vorbereitungen zum Bau eines neuen Kaliwerks gestartet

Dies wird nach unserer Einschätzung auch im Jahr 2015 noch so sein, wenn unser neues Kaliwerk in der kanadischen Provinz Saskatchewan die Produktion aufnehmen wird: Das so genannte „Legacy Projekt“, ein planerisch und genehmigungsrechtlich weit fortgeschrittenes Greenfield-Projekt zur Errichtung eines Solungsbergwerks, bietet aufgrund der vorhandenen Ressourcenbasis und der vorliegenden Umweltgenehmigung das Potenzial zum stufenweisen Aufbau einer Kaliproduktion von deutlich über 2,7 Mio. Tonnen Kaliumchlorid pro Jahr.

Das so genannte „Legacy Projekt“ ist ein planerisch und genehmigungsrechtlich weit fortgeschrittenes Greenfield-Projekt.

Erste infrastrukturelle Arbeiten sowie Vorbereitungen für erste Bohrungen laufen bereits. Die geplante Technologie – Solution Mining, also Solungsbergbau –, die nicht überall möglich ist, erlaubt gegenüber konventionellen Abbaufahren eine schnellere Produktionsaufnahme, eine flexiblere Anfahrtskurve der Produktion sowie den Abbau tiefer liegender Lagerstätten.

Die Prüfung von Optimierungsansätzen der vorhandenen Machbarkeitsstudie soll im Verlauf des zweiten Halbjahres 2011 abgeschlossen werden. Mit den entsprechenden Investitionsbeschlüssen im Rücken sollte es dann nach dem kanadischen Winter im Frühjahr nächsten Jahres richtig losgehen!

Meine Damen und Herren,

bei diesem „Legacy Projekt“ stützen wir uns auch auf die Erfahrungen unserer Salztochter Morton Salt: Die Gesellschaft betreibt in den USA und in Kanada zum Beispiel acht Werke auf der Basis von Solution Mining, und sie verfügt mit ihrer kanadischen Tochter Canadian Salt vor Ort über Kenntnisse, die wir seit vielen Jahren nicht mehr haben – ein Vorteil, den beim Erwerb von Morton Salt niemand auf der Rechnung hatte.

Morton Salt ist eine optimale Ergänzung zu unserem bisherigen Geschäft, die Akquisition hat unser Portfolio weiter verbessert.

Weltweit einzigartiges Netzwerk im Salzgeschäft

Aber auch unabhängig davon ist Morton Salt eine optimale Ergänzung zu unserem bisherigen Geschäft, die Akquisition hat unser Portfolio weiter verbessert. In Summe sind wir mit esco, SPL, ISCO und Morton Salt als weltgrößter Salzhersteller in Europa, Nord- und Südamerika sehr gut aufgestellt.

Aufgrund unseres einzigartigen Netzwerks von Produktionsanlagen auf drei Kontinenten können wir flexibler auf Schwankungen der Auftausalznachfrage reagieren als die lokalen Wettbewerber.

Das hat sich bereits in der zurückliegenden Saison ausgezahlt, als wir in Europa erhebliche Engpässe hatten: Innerhalb weniger Wochen haben wir 15 Schiffsladungen Auftausalz aus Chile und von den Bahamas nach Europa geholt. So konnten wir unsere Kunden trotz der enormen Nachfrage in aller Regel vereinbarungsgemäß beliefern, uns damit positiv vom Wettbewerb abgrenzen und Zusatzgeschäfte wahrnehmen.

Dennoch war Auftausalz angesichts der enormen Nachfrage in Europa über viele Wochen ein knappes Gut, obwohl unsere deutschen Steinsalzstandorte bereits seit Dezember 2009 durchgängig mit zusätzlichem Personal unter Volllast produzierten und wir unsere Lagerkapazitäten deutlich erhöht hatten.

Innerhalb weniger Wochen haben wir 15 Schiffsladungen Auftausalz aus Chile und von den Bahamas nach Europa geholt.

Vielen reichte das jedoch offenbar nicht – es wurde viel über die deutschen Salzproduzenten geschimpft und einer „Nationalen Salzreserve“ das Wort geredet. Lassen Sie mich auch in diesen schönen Mai-Tagen dazu sagen: Hätten alle Auftausalz-Bezieher ihre Hausaufgaben gemacht, hätte es anders ausgesehen. Im vergangenen Sommer hatte die Verkehrsministerkonferenz der Länder empfohlen, frühzeitig Reserven anzulegen und angemessene Lagerkapazitäten zu schaffen; und sie bekräftigte diese Empfehlung noch einmal im Oktober.

Viel passiert war danach jedoch nicht, jedenfalls bei weitem nicht überall: Nach einer Stichprobenrecherche der in Düsseldorf erscheinenden

„Rheinischen Post“ verfügten im zurückliegenden Dezember gerade einmal 20 Prozent der abgefragten Städte über die geforderten Mindestvorräte, manche Kommunen hielten nicht einmal die Hälfte der empfohlenen Mengen auf Lager.

Im Vergleich zu unseren internationalen Düngemittelkonkurrenten ist die K+S Gruppe durch die Kombination von Kali und Salz weltweit beinahe einzigartig.

Wir ziehen aus alledem die Konsequenz, unsere Läger in Europa noch einmal um 200.000 auf rund 1,1 Mio. Tonnen aufzustocken, und sind gespannt, meine Damen und Herren, was bei den Beziehern von Auftausalz geschieht!

Fokussierung auf das Kerngeschäft

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

wo steht Ihr Unternehmen in strategischer Hinsicht heute und welche Richtung soll es in den kommenden Jahrzehnten einschlagen?

Im Vergleich zu unseren internationalen Düngemittelkonkurrenten ist die K+S Gruppe durch die Kombination von Kali und Salz weltweit beinahe einzigartig. Denn sie bietet – wie im Zusammenhang mit unserem „Legacy Projekt“ angedeutet – beispielsweise auf der Produktionsseite bei Technik, Bergbau und Geologie beachtliche Synergien und ergänzt sich auf der Absatzseite nahezu perfekt: So steht dem konjunkturabhängigen Düngemittelgeschäft das relativ krisenfeste, dafür wetterabhängige Salzgeschäft gegenüber.

Diese Kombination war und ist für uns so überzeugend, dass wir uns im Rahmen unserer Zwei-Säulen-Strategie entschieden haben, unsere Managementressourcen und finanziellen Mittel auf die beiden Bereiche Kali-/Magnesiumprodukte und Salz zu konzentrieren.

Aus diesem Grund haben wir Mitte 2010 die Prüfung einer Veräußerung von COMPO angestoßen. Zur Vorbereitung haben wir im zweiten Halbjahr 2010 ein Konzept für die unternehmerische und gesellschaftsrechtliche Herauslösung entwickelt. Zu Beginn dieses Jahres wurde Kontakt mit potentiellen Interessenten aufgenommen. Der Verkaufsprozess läuft planmäßig; wir gehen weiter davon aus, dass wir in überschaubarer Zeit ein Ergebnis haben werden.

Aus demselben Grund haben wir entschieden, uns nicht um einen Erwerb der Anfang März von BASF zum Verkauf gestellten Produktionsanlagen für stickstoffhaltige Düngemittel zu bemühen, obwohl unsere K+S Nitrogen einen Großteil ihrer Produkte aus diesen Anlagen bezieht. Dessen ungeachtet läuft dieser Bezug unverändert weiter – die Verträge sind frühestens zum 31. Dezember 2014 kündbar.

Im Rahmen unserer Zwei-Säulen-Strategie haben wir uns entschieden, unsere Managementressourcen und finanziellen Mittel auf die beiden Bereiche Kali-/Magnesiumprodukte und Salz zu konzentrieren.

Natürlich verfolgen wir den Verkaufsprozess der BASF intensiv, der ja mit der Veräußerung der Aktivitäten an einen strategischen Erwerber, also einen Konkurrenten der K+S Nitrogen, enden soll. Und natürlich denken wir

intensiv darüber nach, welche Optionen sich für unsere K+S Nitrogen und ihre Mitarbeiter ergeben – auch dies ebenso umsichtig wie bei COMPO.

Meine Damen und Herren,

ebenfalls im März dieses Jahres hat die BASF ihren Anteil an K+S-Aktien von rund zehn Prozent veräußert. Wir respektieren diesen Schritt und können die dafür genannten Gründe gut nachvollziehen. Laut eigener Aussage verbessert die BASF damit die eigene Bilanz, indem sie den Verkaufserlös zum Schuldenabbau nutzt.

Zugleich ging damit eine 40-jährige Verbindung zu Ende, in der so manches Kapitel Erfolgsgeschichte gemeinsam geschrieben wurde.

Zugleich ging damit eine 40-jährige Verbindung zu Ende, in der so manches Kapitel Erfolgsgeschichte gemeinsam geschrieben wurde. Die K+S hat sich während dieser vier Jahrzehnte, in denen ihr die BASF auch in stürmischen Zeiten die Treue gehalten hat, von einer Beteiligungsgesellschaft zu einem agilen DAX-Unternehmen entwickelt – mit führenden Marktpositionen rund um den Globus. Die gemeinsame Vergangenheit mit BASF hat zweifelsfrei zum Erfolg der K+S Gruppe beigetragen – dafür sind wir dankbar!

Aber auch die BASF dürfte eine positive Bilanz ziehen: Im Jahre 1997 hatte der Ludwigshafener Chemiekonzern damit begonnen, die „Kali und Salz“ schrittweise aus seiner Verantwortung zu entlassen und Aktienpakete zu veräußern. Mit einem Veräußerungsgewinn vor Steuern von rund 900 Mio. € allein für das zuletzt verkaufte Aktienpaket dürfte BASF ein Vielfaches der historischen Anschaffungswerte erzielt haben. Dass dies so ist, ist das

Ergebnis unserer Entwicklung, und darauf können wir stolz sein!

Optimismus für die Zukunft

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

„Wachstum erleben“, „nachhaltig wachsen“ – ich bin davon überzeugt, beides können und werden wir auch in Zukunft. Denn die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Fortführung unseres Wachstumskurses stimmen: Der Bedarf an Rohstoffen für Industrie und Landwirtschaft wird mittel- und langfristig weiter steigen, und Ihre K+S Gruppe ist gut aufgestellt, wir haben gute Positionen in unseren Märkten.

Dies alles würde jedoch nicht ausreichen, wenn wir nicht zugleich auch auf ein schlagkräftiges Team setzen könnten: Tag für Tag erleben wir, dass unser Wachstum und unser Erfolg zu großen Teilen auf dem Engagement, dem unternehmerischen Gespür und dem Teamgeist unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beruhen! Diese haben auch im vergangenen Jahr bei der hohen Auslastung unserer Werke eine große Flexibilität bewiesen, viele Projekte umgesetzt und – nicht zuletzt – auch in puncto Arbeitssicherheit erneut viel Umsicht gezeigt.

„Wachstum erleben“, „nachhaltig wachsen“ – ich bin davon überzeugt, beides können und werden wir auch in Zukunft.

Meine Damen und Herren, ich spreche sicherlich auch in Ihrem Namen, wenn ich unseren weltweit über 15.000 Teamplayern auch von dieser Stelle aus dafür sehr herzlich danke!

Erläuterungen zu wesentlichen Beschlussvorschlägen

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Schluss noch einige Erläuterungen zu den wesentlichen Beschlussvorschlägen der heutigen Tagesordnung geben. Zu Tagesordnungspunkt 2, unseren Dividendenvorschlag, habe ich bereits Ausführungen gemacht; ich beschränke mich hier auf die Tagesordnungspunkte 6 und 7.

Unser Ziel war und ist es, mit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in einer vertrauensvollen, offenen und effizienten Weise zu kommunizieren.

Zuvor jedoch noch die Information, dass der Vorstand von der in der letzten Hauptversammlung erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bislang keinen Gebrauch gemacht hat.

Nun aber zum Tagesordnungspunkt 6; hier schlagen wir Ihnen vor, die bisherigen Inhaber- auf Namensaktien umzustellen.

Unser Ziel war und ist es, mit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in einer vertrauensvollen, offenen und effizienten Weise zu kommunizieren. Diese Kommunikation ist mit unserer bestehenden Aktienart, der Inhaberaktie, kompliziert, und die Nutzung neuer Medien gestaltet sich mit ihr äußerst schwierig. Gerade während des Einladungsprozesses zur Hauptversammlung wird dies jedes Jahr aufs Neue deutlich. Da bei Namensaktien alle Aktionäre im Aktienregister eingetragen sind, wäre es uns zukünftig möglich, Sie direkt zur Hauptversammlung einzuladen.

Der aufwändige Umweg über die Depotbanken würde sich erübrigen.

Die laufenden Kosten der Namensaktie fallen gegenüber der Inhaberaktie spürbar günstiger aus.

Dies würde Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, die Anmeldung und auch die Stimmabgabe deutlich erleichtern. Zwar sind mit der Umstellung auf Namensaktien einmalige Kosten verbunden, die laufenden Kosten der Namensaktie fallen gegenüber der Inhaberaktie aber spürbar günstiger aus. Diese Vorteile haben in den letzten Jahren immer mehr Aktiengesellschaften dazu bewogen, auf Namensaktien umzustellen. Im DAX ist das Verhältnis mittlerweile bereits ausgeglichen.

Weiterhin legen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 7 einen Beschluss zur Entscheidung vor, Ihnen Informa-

tionen auch im Wege der Datenfernübertragung übermitteln zu können.

Dies würde es uns beispielsweise ermöglichen, Sie auf elektronischem Wege zur Hauptversammlung einzuladen – natürlich nur, wenn Sie dies wünschen! Auch dieser Prozess ist mit der Namensaktie einfach und kostengünstig durchführbar!

Weitere Informationen rund um die Namensaktie erhalten Sie am Investor Relations Stand. Dort sind unsere Mitarbeiter gerne bereit, Ihre Fragen zu beantworten.

Meine Damen und Herren,

ich bitte Sie herzlich, beide Beschlussvorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat mitzutragen: Die Namensaktie bietet deutlich mehr Transparenz, ermöglicht eine direkte, effizientere und damit zeitgemäße Aktionärskommunikation und wird

vom Kapitalmarkt bevorzugt. Auch die Informationsübermittlung im Wege der Datenfernübertragung wird von zahlreichen Gesellschaften bereits erfolgreich praktiziert.

Für Ihre Unterstützung schon jetzt ganz herzlichen Dank.

Wir werden weiterhin alle gemeinsam hart dafür arbeiten, dieses Vertrauen auch künftig zu rechtfertigen.

Danken möchte ich Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Aufmerksamkeit und besonders für Ihr Vertrauen, die Unterstützung und den offenen Dialog im vergangenen Geschäftsjahr. Wir werden weiterhin alle gemeinsam hart dafür arbeiten, dieses Vertrauen auch künftig zu rechtfertigen.

Vielen Dank und Glück auf!