
K+S will künftig weiter wachsen

Dr. Ralf Bethke

Vorstandsvorsitzender
der K+S Aktiengesellschaft
in der Hauptversammlung am 10. Mai 2006



Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

sehr verehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter heiße ich Sie zur Hauptversammlung 2006 Ihrer K+S Aktiengesellschaft sehr herzlich willkommen. Ebenso herzlich begrüße ich unsere Gäste sowie die Vertreter der Presse.

Wir freuen uns, dass Sie wiederum so zahlreich unserer Einladung nach Kassel gefolgt sind; dies beweist Ihr großes Interesse an unserer Arbeit und der Entwicklung der K+S Gruppe. Wir sind überzeugt, dass wir Ihnen heute erneut interessante Informationen vermitteln können und eine konstruktive Aussprache haben werden.

Zu Beginn meines Berichtes möchte ich Ihnen aufzeigen, in welchem Marktumfeld wir uns im Jahr 2005 bewegt haben und welche Maßnahmen wir umgesetzt bzw. angestoßen haben, um vor allem unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. Dass wir sowohl in den Märkten als auch intern zahlreiche Chancen nut-

zen konnten, zeigen die Ergebnisse bzw. Kennzahlen des Jahres 2005 – dem bisher erfolgreichsten Geschäftsjahr seit Bestehen der K+S Gruppe.

Das Jahr 2005 war das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen der K+S Gruppe.

Außerdem möchte ich Ihnen den Start in das neue Geschäftsjahr 2006, unsere Perspektiven für das Gesamtjahr sowie unsere mittelfristigen Ziele aufzeigen.

Insgesamt gutes Markt- umfeld im Jahr 2005

Zunächst zu unseren Märkten im Jahr 2005: Das relevante Umfeld in den Geschäftsfeldern Düngemittel- und Pflanzenpflege, Salz sowie Entsorgung war im Jahr 2005 insgesamt günstig. Wir haben von einer wachsenden Nachfrage in vielen Teilmärkten profitiert und unsere Positionen festigen können.

Das Wachstum der Weltwirtschaft, das erneut zum großen Teil von den asiatischen Ländern getragen wurde, beeinflusste auch den Erfolg unserer K+S Gruppe: Der steigende Wohlstand in diesen Regionen führt zu höheren Ansprüchen der Bevölkerung an ihre Ernährung und zu einer Veränderung der traditionellen Essgewohnheiten hin zu einem steigenden Fleischkonsum. Die steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Nahrungsmitteln und damit nach Futtermitteln geht einher mit einem stärkeren Verbrauch von Düngemitteln. Außerdem forciert der wirtschaftliche Erfolg in diesen Ländern die Verstärkung, die zu einer Reduzierung landwirtschaftlicher Flächen führt. Dieser Flächenverlust lässt sich nur durch eine professionelle Landbewirtschaftung ausgleichen, die unter anderem den effizienten und höheren Einsatz von mineralischen Düngemitteln erfordert.

Auf dem Kali-Weltmarkt stieg der Absatz im Jahr 2005 um 0,8 Mio. bzw. 1,5% auf ca. 55 Mio. t Ware. Dabei zeigten sich beachtliche regio-

nale Unterschiede: Während von China und Indien erneut verstärkt Kalidüngemittel nachgefragt wurden, blieben Regionen wie Nord- und Lateinamerika, aber auch Westeuropa, hinter dem höheren Vorjahresverbrauch zurück.

Auf dem Kali-Weltmarkt stieg der Absatz im Jahr 2005 um 0,8 Mio. bzw. 1,5% auf ca. 55 Mio. t Ware.

Die Produzenten aus Nordamerika, Russland und Weißrussland reagierten auf die zum Jahresende zurückhaltende Nachfrage mit Produktionseinschränkungen, sowohl im 4. Quartal 2005 wie auch im ersten Quartal 2006. Dies werten wir als deutliches Signal an die Märkte, dass dem bisher erreichten, relativ attraktiven Preisniveau für Kalidüngemittel eine hohe Priorität zugemessen wird.

Die Preise für Kali haben aufgrund des weltweit weitgehend ausgeglichenen Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage sowie bei Stickstoff aufgrund der stark gestiegenen Energiekosten ein vergleichsweise hohes Niveau erreicht. Die im Vergleich zum Jahr 2004 gestiegenen Preise haben es den meisten Anbietern – und auch uns – ermöglicht, die höheren Kosten insbesondere bei Energie und Frachten in den Märkten weiterzugeben.

Die stark gestiegenen Preise für Öl und Gas haben die Kostenrechnungen aller Düngemittelanbieter stark belastet. Die im Vergleich zu Europa noch höheren Gaspreise in Nordamerika führten sogar zur zeitweiligen Abstellung dortiger Ammoniakanlagen, was wiederum den Weltmarktpreis für diesen wichtigen Einsatzstoff für Stickstoffdüngemittel noch stärker steigen ließ. Dadurch erhöhten sich die entsprechenden Einstandskosten für unsere Geschäftsbereiche COMPO sowie fertiva.

Das Consumergeschäft der COMPO litt neben dem geschilderten

Kostenanstieg erneut unter der seit mehreren Jahren festzustellenden Kaufzurückhaltung, speziell in Deutschland, sowie der wechselhaften Witterung während der Gartensaison. Wir haben auf diese Entwicklungen mit einer Straffung unseres Sortiments sowie strukturellen Einsparungen in unserer Vertriebsorganisation reagiert. Seit Mai 2005 arbeiten wir auch an allen COMPO-Standorten in Deutschland wieder 40 Stunden die Woche.

Der westeuropäische Salzmarkt zeichnete sich dagegen durch eine insgesamt gute Nachfrage aus. Importe aus Osteuropa führten allerdings auch im vergangenen Jahr dazu, dass die Verkaufsmöglichkeiten in Teilsegmenten stark umkämpft waren. Die Aussichten auf einen nennenswert steigenden Verbrauch in Westeuropa sind – abgesehen vom witterungsbedingten Geschäft mit Auftausalz – eher begrenzt.

Wie Sie alle wissen, waren das erste wie auch das vierte Quartal 2005 in Nord- und Mitteleuropa von einer starken winterlichen Witterung geprägt. Dies wirkte sich im Geschäftsbereich Salz sehr positiv auf unser Auftausalzgeschäft aus. Unsere Tochtergesellschaft esco konnte hier ihre besonderen Produktions- und Logistikstärken ausspielen und ihre führende Position im europäischen Salzmarkt weiter ausbauen.

Unsere Tochtergesellschaft esco konnte ihre führende Position im europäischen Salzmarkt weiter ausbauen.

Im Entsorgungsmarkt besteht bei der untertägigen Beseitigung von Abfällen in den für uns relevanten europäischen Märkten weiterhin ein starker Wettbewerb. Bei der untertägigen Verwertung zeichnet sich aber eine Besserung des Mengenaufkommens ab, nachdem in Deutschland seit Juni 2005 Siedlungs- und Gewerbeabfälle nicht mehr unbehandelt auf übertägigen Deponien abgelagert werden dür-

fen. Die daraus resultierende höhere Auslastung der Abfallverbrennungsanlagen führt zu einem höheren Mengenanfall an Rauchgasreinigungsrückständen, die wegen der darin enthaltenen Schadstoffe überwiegend untertägig entsorgt werden; hiervon profitieren alle K+S-Verwertungsstandorte. In diesem Segment unseres Entsorgungsgeschäfts halten wir hohe Marktanteile in Deutschland wie auch in anderen für uns wichtigen europäischen Ländern.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit gestärkt

Meine Damen, meine Herren,

der Erfolg von K+S beruht auch darauf, dass wir neben dem erreichten Wachstum in unseren Märkten unsere internen Strukturen und Prozesse kontinuierlich verbessern und damit unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit sowie unsere Ertragskraft dauerhaft stärken.

Der Erfolg von K+S beruht auch darauf, dass wir neben dem erreichten Wachstum in unseren Märkten unsere internen Strukturen und Prozesse kontinuierlich verbessern.

Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte haben wir im Jahr 2005 nach der erfolgreichen Realisierung eines 10-Punkte-Effizienzprogramms, das unter anderem auf Rationalisierungen in den Bereichen Kraftwerke und Betriebslabore sowie sparsamere untertägige Betriebsabläufe ausgerichtet war, die Sylvinitförderung an der Werra, eine stärkere Arbeitszeitflexibilisierung und auch weitere Projekte angestoßen. Hierzu zählen zum Beispiel die mit E.ON bis zum Jahr 2008 geplante Optimierung unserer Energieversorgung an einem unserer Kali-Standorte sowie weitere Erhöhungen bei der Rohstoffausbeute und zusätzliche Einsparungen beim Betriebsmitteleinsatz.

Bei COMPO haben wir – wie schon erwähnt – zahlreiche Maßnahmen zur weiteren Optimierung und Kostensenkung in Gang gesetzt, die sich im laufenden Jahr positiv auf das Ergebnis auswirken werden.

Im Jahr 2005 haben wir nochmals verstärkt Container-Transporte genutzt, um den starken Kostensteigerungen bei den Seefrachten für lose Düngemittel entgegenzuwirken. Wir nutzen diesen Wettbewerbsvorteil in Hamburg und Antwerpen zur Belieferung wichtiger Verbrauchsregionen in Asien; beide Versandhäfen werden uns längerfristig deutliche Frachtkostenvorteile ermöglichen und es uns erlauben, an dem dynamischen Wachstum in Asien verstärkt sowohl mit Standard- wie auch mit Spezialdüngemitteln teilzuhaben.

Außerdem haben wir wie in den Vorjahren den US-Dollar bis zum Jahr 2008 auf einem attraktiven Niveau abgesichert.

Gleichzeitig stärken wir durch neue Kooperationen und andere marktbezogene Maßnahmen die Ertragskraft unserer Unternehmensgruppe:

Ende September 2005 hat COMPO eine strategische Allianz mit Syngenta vereinbart, einem der weltweit führenden Hersteller von Pflanzenschutzmitteln.

Ende September 2005 hat COMPO eine strategische Allianz mit Syngenta vereinbart, einem der weltweit führenden Hersteller von Pflanzenschutzmitteln. Ziel ist es hier, unseren Kunden ein innovatives Vollsortiment an Pflanzenschutz- und Schädlingsbekämpfungsmitteln für den Bereich Haus und Garten im Consumermarkt in Europa anzubieten. Diese Zusammenarbeit eröffnet uns zahlreiche neue Chancen, um in dem noch schwächer entwickelten Pflanzenschutz-Segment mittelfristig höhere Ergebnisbeiträge auch im Consumer-

geschäft zu erwirtschaften. Derzeit laufen eine Reihe von Registrierungen für neue Produkte, die bereits im nächsten Jahr, schwerpunktmäßig aber im Jahr 2008, auf den Markt kommen werden.

Über unseren Logistikdienstleister KTG in Hamburg haben wir neue, mehrjährige Frachtverträge für das Fahrtgebiet Mittelmeer vereinbart.

Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte haben wir unsere Präsenz vor allem im wichtigen französischen Markt nach der Übernahme von Vertriebsaktivitäten sowie einer zusätzlichen Granulierkapazität der französischen SCPA im Jahr 2005 weiter gestärkt und uns damit neue Wachstumschancen für unser Kaligeschäft erschlossen. Gleichzeitig demonstrieren wir mit diesem Engagement die große Bedeutung, die wir einer sicheren und kompetenten Versorgung der europäischen Landwirtschaft mit Kali aus Deutschland zumessen.

Über unseren Logistikdienstleister KTG in Hamburg haben wir neue, mehrjährige Frachtverträge für das Fahrtgebiet Mittelmeer vereinbart, mit denen wir der zukünftigen Verknappung von Schiffsraum und steigenden Frachtraten auf diesen für uns wichtigen Relationen begegnen. Die Verträge sichern den Geschäftsbereichen COMPO, Kali- und Magnesiumprodukte sowie fertiva den benötigten Frachtraum zur Belieferung ihrer Kunden mit Düngemittel-Spezialitäten, die von Hamburg und Antwerpen nach Frankreich, Spanien, Italien und Griechenland verschifft werden. Aus diesem Grund beteiligen wir uns auch am Neubau von zehn Küstenmotorschiffen. Diese so genannten Coaster mit einer Tragfähigkeit von rund 4.000 Tonnen sollen zwischen 2007 und 2009 in Dienst gestellt werden und sind ebenfalls für unseren Trans-

portbedarf in die Mittelmeerregion vorgesehen.

Wachstumskurs im Jahr 2005 beibehalten

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

alle Kennzahlen zeigen, dass Ihre K+S Gruppe im Jahr 2005 ihren Wachstumskurs beibehalten und überproportionale Ergebnissteigerungen erwirtschaftet hat.

Der Umsatz der K+S Gruppe ist im Wesentlichen preisbedingt um 11 % auf über 2,8 Milliarden € gestiegen.

Das operative Ergebnis (EBIT I) hat mit 250,9 Mio. € den Wert des Vorjahres um 88 Mio. € bzw. 54 % überschritten. Dieser starke Anstieg des Ergebnisses ist hauptsächlich auf gestiegene Preise bei Standard- und Spezialdüngemitteln sowie einen höheren Auftausalzabsatz zurückzuführen. Gegenläufige Entwicklungen bei den Kosten konnten mehr als ausgeglichen werden. Einen wichtigen Ergebnisbeitrag lieferten außerdem die nachhaltig wirkenden Kosten- und Effizienzverbesserungen der vergangenen Jahre.

Das operative Ergebnis (EBIT I) hat mit 250,9 Mio. € den Wert des Vorjahres um 88 Mio. € bzw. 54 % überschritten.

Das um die Auswirkungen der Marktwertveränderungen unserer Devisenoptionsgeschäfte bereinigte Konzernergebnis nach Steuern stieg im Geschäftsjahr 2005 um 58 Mio. € bzw. um 56 % auf 161,3 Mio. €.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie liegt mit 3,81 um 1,38 € bzw. 57 % über dem Vorjahreswert.

Die Ergebnisdynamik der K+S Gruppe zeigt sich auch im Brutto-Cashflow, der im Jahr 2005 um 67 Mio. € bzw. 25 % auf 341,5 Mio. € angestiegen ist.

Unser Investitionsvolumen erreichte 107,1 Mio. € und lag damit

um rund 19% niedriger als im Jahr 2004. Dies ist auf die bereits im Vorjahr abgeschlossenen, aufwändigen Arbeiten zur Solfelderweiterung im Geschäftsbereich Salz sowie die Fertigstellung des Sylvinitprojekts im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte zurückzuführen. Außerdem bestand am Jahresende noch ein Investitionsüberhang für nicht abgeschlossene Investitionen in Höhe von rund 20 Mio. €, die im laufenden Jahr abgeschlossen werden.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie liegt mit 3,81 um 1,38 € bzw. 57% über dem Vorjahreswert.

Die gestiegene Ertragskraft der K+S Gruppe zeigt sich auch in den erwirtschafteten Renditen. Alle Kennziffern erreichen ein attraktives Niveau. Die im Kapitalmarkt besonders beachtete Rendite auf das eingesetzte Kapital – kurz ROCE – haben wir im Jahr 2005 um über 5%-Punkte auf 19,5% steigern können.

Höherer Dividendenvorschlag von 1,80 € je Aktie

Meine Damen und Herren,

Sie wissen, dass wir bei K+S grundsätzlich eine ertragsorientierte Dividendenpolitik anstreben. Aufgrund des deutlich gestiegenen Ergebnisses sowie des positiven Ausblicks schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat heute unter Tagesordnungspunkt 2 eine Anhebung der Dividende für das Geschäftsjahr 2005 um 50 Cent bzw. 38% auf 1,80 € je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 74,3 Mio. €. Damit liegen wir mit einer Ausschüttungsquote von 46% in unserem Zielkorridor von 40 bis 50% des bereinigten Konzernergebnisses. Bezogen auf den im Vorjahr gültigen HGB-Abschluss lag die Ausschüttungsquote bei knapp 40%.

Der Dividendenvorschlag führte auf Basis des Jahresschlusskurses 2005 von 51,05 € zu einer Dividen-

denrendite von 3,5%. Damit bleibt die K+S-Aktie eine renditestarke Anlage.

Darüber hinaus hatten wir im 4. Quartal 2005 im Rahmen der bestehenden Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien 1,25 Mio. K+S-Aktien zurückgekauft. Durch die inzwischen durchgeführte und im Handelsregister eingetragene Einziehung dieser Aktien hat sich die Zahl der ausgegebenen Aktien der K+S Aktiengesellschaft auf nunmehr 41,25 Mio. Stück verringert.

Starke Performance der K+S-Aktie

Die starke Performance der K+S-Aktie hat fast über das gesamte Jahr 2005 angehalten. Attraktive, über den Erwartungen des Kapitalmarktes liegende Quartalsergebnisse sowie unser im Branchenvergleich bewährtes, vernetztes Portfolio, wenn ich zum Beispiel an den Witterungseinfluss auf unser Geschäft denke, sorgten dafür, dass der Kursanstieg im vergangenen Jahr die Entwicklung des DAX übertraf und auch die des erneut sehr dynamischen MDAX nur knapp verfehlte.

Wir liegen mit einer Ausschüttungsquote von 46% in unserem Zielkorridor von 40 bis 50% des bereinigten Konzernergebnisses.

Gegen Jahresende 2005 setzten allerdings – wie schon häufiger in den letzten zwei Jahren – Gewinnmaßnahmen ein, so dass die Aktie zum Jahresschluss „nur“ noch bei 51,05 € notierte; auf Jahressicht war dies aber immer noch ein Plus von 31%. Berücksichtigt man zusätzlich die gezahlte Dividende, so liegt der Zuggewinn bei 34%.

Infolge günstiger Perspektiven und Unternehmensnachrichten weist unsere Aktie seit Jahresbeginn wiederum einen starken Aufwärtstrend auf. Die Marktkapitalisierung bzw.

der Börsenwert unseres Unternehmens ist mittlerweile auf über 3 Mrd. € gestiegen.

K+S-Aktienkurs in langfristiger Betrachtung

Vergangene Woche erreichte der Kurs unserer Aktie einen neuen historischen Höchststand oberhalb der Marke von 76 €. Nahezu unabhängig

Infolge günstiger Perspektiven und Unternehmensnachrichten weist unsere Aktie seit Jahresbeginn wiederum einen starken Aufwärtstrend auf.

von allgemein rückläufigen Aktienkursentwicklungen, die während der Jahre 2000 bis 2002 an den Weltbörsen zu beobachten waren, hat sich eine Anlage in K+S-Aktien im Fünfjahreszeitraum ausgesprochen gut rentiert; inklusive einer Wiederanlage der gezahlten Dividenden konnte ein jährlicher Zuwachs von durchschnittlich mehr als 28% erzielt werden.

Angestrebte Hauptversammlungs-Ermächtigungen

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

unter den Tagesordnungspunkten 6, 7 und 8 werden Ermächtigungen vorgeschlagen, die es dem Vorstand ermöglichen sollen, die Kapitalstruktur erforderlichenfalls schnell und flexibel anzupassen.

Mit der unter Tagesordnungspunkt 6 vorgeschlagenen Ermächtigung zu Erwerb, Veräußerung und Einziehung eigener Aktien soll die bestehende, bis Oktober 2006 befristete Ermächtigung ersetzt werden. Diese Ermächtigung haben wir – wie schon erwähnt – im vergangenen Jahr durch den Erwerb von 1,25 Mio. eigener Aktien zum Preis von insgesamt 66,7 Mio. € teilweise ausgenutzt. Durch die Anfang dieses Jahres durchgeführte Einziehung dieser Aktien hat sich die Zahl der K+S-Aktien auf 41,25 Mio.

verringert; das Grundkapital beträgt unverändert 108,8 Mio. €. Die neue, bis zum 31. Oktober 2007 befristete Ermächtigung soll es uns ermöglichen, dieses Instrument bei Bedarf weiterhin nutzen zu können.

Die Ermächtigung zur Schaffung eines genehmigten Kapitals (TOP 8) soll ebenfalls die bisherige, nur bis zum 1. Mai 2007 geltende Ermächtigung ersetzen. Ich möchte betonen, dass es derzeit keine konkreten Absichten für eine Kapitalerhöhung gibt, allerdings möchten wir uns die Fähigkeit sichern, bei Bedarf schnell und flexibel agieren zu können.

Es werden Ermächtigungen vorgeschlagen, die es dem Vorstand ermöglichen sollen, die Kapitalstruktur erforderlichenfalls schnell und flexibel anzupassen.

Dies gilt grundsätzlich auch für die unter Tagesordnungspunkt 7 erstmals vorgeschlagene Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionschuldverschreibungen nebst gleichzeitiger Schaffung eines bedingten Kapitals. Auch an dieser Stelle möchte ich anmerken, dass wir zurzeit weder Wandel- oder Optionsanleihen emittiert haben noch entsprechende Emissionen konkret planen. Allerdings meinen wir, dass der Vorstand im Falle eines entsprechenden Bedarfs diese attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten kurzfristig nutzen können sollte.

Mit den Ermächtigungen würde uns zusätzlich zu den bestehenden Möglichkeiten einer Finanzierung aus dem eigenen Cashflow sowie über die Aufnahme gebräuchlicher Bankkredite das nötige Instrumentarium an die Hand gegeben, um auch künftig alle Optionen externen Wachstums zur Stärkung unserer Geschäftsfelder effizient und kapitalmarktorientiert wahrnehmen zu können.

Der unter Tagesordnungspunkt 9 unter anderem vorgeschlagenen Ergänzung von § 21 der Satzung liegen

ebenfalls keine konkreten Überlegungen für eine Sachausschüttung zugrunde. Vielmehr wollen wir die eventuellen Gestaltungsmöglichkeiten nicht auslassen und dem Beispiel vieler börsennotierter Gesellschaften folgen. Ich kann Ihnen versichern, dass Sie nicht befürchten müssen, mit einem Vorschlag konfrontiert zu werden, wonach die Dividende in Form von Düngemitteln, Auftausalz oder Blumenerde gezahlt werden soll. Vielmehr käme – wenn überhaupt – z.B. eine Ausschüttung von Aktien in Betracht.

Zukunftsorientierte Personalarbeit

Meine Damen und Herren,
in der K+S Gruppe sind derzeit weltweit rund 11.000 Menschen beschäftigt.

**Eine vorausschauende
Personalarbeit ist
wesentliche Grundlage für
die erfolgreiche,
zunehmend internationale
Weiterentwicklung der
K+S Gruppe.**

Eine vorausschauende Personalarbeit ist wesentliche Grundlage für die erfolgreiche, zunehmend internationale Weiterentwicklung der K+S Gruppe. Im Zusammenhang mit dem demographischen und gesellschaftspolitischen Wandel sowie auch den Änderungen der lokalen gesetzlichen wie auch der globalen Rahmenbedingungen ergeben sich hier anspruchsvolle Herausforderungen für uns.

Eine Antwort sind unsere zunehmend flexiblen Arbeitszeitmodelle, die sich unter anderem an den Erfordernissen unserer Leistungsabläufe und Produktionsprozesse wie auch den Bedürfnissen unserer Mitarbeiter orientieren. Sie ermöglichen sowohl die Realisierung von Kostenvorteilen als auch die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Parallel dazu haben wir unsere erfolgsabhängige variable Vergütung weiter ausgebaut, um unsere Mitarbeiter verstärkt an den Ergebnissen der K+S Gruppe zu beteiligen. Dies gilt für gute, allerdings auch für weniger gute Zeiten. Wir gewinnen dadurch Motivation in der Belegschaft wie auch die notwendige Flexibilität, um uns im internationalen Wettbewerb an wechselnde konjunkturelle Entwicklungen anpassen zu können und gleichzeitig die Arbeitsplätze zu schützen.

**Wir haben unsere
erfolgsabhängige variable
Vergütung weiter
ausgebaut, um unsere
Mitarbeiter verstärkt
an den Ergebnissen der
K+S Gruppe zu beteiligen.**

Leistung zahlt sich bei uns aus. So erhielten die Tarif-Mitarbeiter im Geschäftsbereich Kali für das Jahr 2005 eine Jahresleistung von insgesamt 215% eines Monatsgehaltes. Dies waren 65%-Punkte mehr, als vor der Rückkehr zur 40-Stunden-Woche tarifvertraglich vereinbart war. Hier spiegelt sich auch unsere beiderseitig konstruktive, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Betriebsräten und der Gewerkschaft IG BCE wider, die das hier zu Grunde liegende Konzept unterstützen und konstruktiv begleiten.

Langjährige Firmenzugehörigkeit und ein damit verbundener Erfahrungsschatz sind die eine Seite einer erfolgreichen Personalpolitik, die gezielte Ausbildung von Nachwuchskräften die andere. Hier stellen wir bereits seit Jahren systematisch eine wichtige Weiche für unser Wachstum von morgen. Zum Jahresende 2005 lag die Ausbildungsquote der inländischen Gesellschaften mit 5,9% erneut auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau.

Um noch stärker als bisher jungen Menschen bei K+S eine qualifizierte Ausbildung zu ermöglichen, haben

wir in diesem Jahr eine Ausbildungsinitiative gestartet. Zusätzlich zu den für dieses Jahr tariflich vereinbarten 145 Neueinstellungen bieten wir im Jahr 2006 weiteren 27 Jugendlichen einen Ausbildungsplatz an. Insgesamt werden bei K+S dann mehr als 600 junge Menschen in 22 modernen gewerblichen, technischen und kaufmännischen Berufen ausgebildet.

**Um noch stärker als
bisher jungen Menschen
bei K+S eine qualifizierte
Ausbildung zu
ermöglichen, haben wir
in diesem Jahr eine
Ausbildungsinitiative
gestartet.**

Meine Damen und Herren,
die Basis für erfolgreiches unternehmerisches Handeln und auch für den Gesamterfolg der K+S sind aktive, gesunde und motivierte Mitarbeiter. Die betriebliche Gesundheitsförderung und -vorsorge ist daher ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Im Mittelpunkt stehen regelmäßige Untersuchungen, um Gesundheitsstörungen frühzeitig zu erkennen und das Risiko von Berufskrankheiten und arbeitsbedingten Gesundheitsgefahren zu minimieren. Unsere unternehmensinternen Untersuchungen gehen weit über den gesetzlich vorgeschriebenen Untersuchungsauftrag hinaus.

All dies unterstützt uns dabei, unsere größte Herausforderung, die Stärkung unserer internationalen Wettbewerbsfähigkeit erfolgreich zu meistern. Prägende Elemente der Unternehmenskultur bei K+S sind Teamgeist, Kompetenz, eine hohe Leistungsbereitschaft und Flexibilität. Unsere Mitarbeiter haben sich im vergangenen Jahr mit hohem Engagement und großer Motivation für den Erfolg der Gruppe eingesetzt. Dies reicht vom anspruchsvollen Tagesgeschäft über das Engagement in Sonderprojekten bis hin zu besonderen Anstrengungen bei strategischen Wei-

chenstellungen für die Zukunft der K+S Gruppe.

Für diese Leistungen möchte ich mich auch im Namen meiner Kollegen – und sicher auch in Ihrem Namen – bei jedem einzelnen unserer Mitarbeiter ganz besonders bedanken.

Guter Start im 1. Quartal 2006

Meine Damen und Herren,
kommen wir nun zum laufenden Jahr und damit zu unserem Zwischenbericht über das erste Quartal 2006.

Der Umsatz übertraf mit 855,5 Mio. € den Vorjahreswert um 60,4 Mio. € bzw. 8%; der Anstieg ist neben Mengen- und Währungseffekten vor allem auf Preiseffekte zurückzuführen. Der Geschäftsbereich Salz hat den Umsatz dank der außergewöhnlichen winterlichen Witterung im ersten Quartal gegenüber dem sehr guten Vorjahresquartal nochmals ausgeweitet. Auch die Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte, fertiva sowie Entsorgung und Recycling verzeichnen signifikante Umsatzzuwächse.

**Der Umsatz im 1. Quartal
2006 übertraf mit 855,5
Mio. € den Vorjahreswert
um 60,4 Mio. € bzw. 8%.**

Beim operativen Ergebnis (EBIT I) erwirtschafteten wir im ersten Quartal 2006 eine Steigerung von 13,7 Mio. € bzw. 14% auf 113,1 Mio. €.

Das um die Auswirkungen der Marktwertveränderungen unserer Devisenoptionengeschäfte bereinigte Konzernergebnis nach Steuern erreichte im ersten Quartal 71,2 Mio. €; dies ist ein deutlicher Anstieg um 10,5 Mio. € bzw. 17%.

Kommen wir nun zu den einzelnen Geschäftsbereichen:

Operatives Ergebnis (EBIT I) im 1. Quartal 2006

Ein Blick auf die operativen Ergebnisse des ersten Quartals nach Geschäftsbereichen zeigt, dass wir im

Salzgeschäft absolut gesehen am stärksten zulegen konnten. Auch die Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte, Entsorgung und Recycling sowie Dienstleistung und Handel haben erfreuliche Steigerungen erzielt.

Die Geschäftsbereiche COMPO und fertiva konnten beim operativen Ergebnis witterungs- und kostenbedingt noch nicht ganz an die Vorjahreswerte anknüpfen. Aber hier ist ja noch einiges im Verlauf des Jahres möglich.

**Ein Blick auf die operativen
Ergebnisse des
ersten Quartals nach
Geschäftsbereichen zeigt,
dass wir im Salzgeschäft
absolut gesehen am
stärksten zulegen konnten.**

Wie schätzen wir nach diesem guten Start in das Jahr 2006 die Perspektiven der einzelnen Arbeitsgebiete für das Gesamtjahr ein?

Kali- und Magnesiumprodukte: Perspektiven 2006

Nachdem das erste Quartal von einer international eher zurückhaltenen Nachfrage nach Kalidüngemitteln geprägt war, ist zwischenzeitlich eine Belebung der Nachfrage, insbesondere in Südostasien und Lateinamerika, festzustellen.

Aufgrund höherer Durchschnittserlöse hat der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte im ersten Quartal sowohl bei Umsatz als auch beim Ergebnis zulegen können. Auch für das Gesamtjahr 2006 erwarten wir einen im Vergleich zum Vorjahr höheren Umsatz. Unsere Prognose stützt sich vornehmlich auf die in diesem Jahr wirksam werdenden Preiseffekte. Gleichzeitig gehen wir davon aus, dass sich die Nachfrage nach Kalidüngemitteln im 2. Halbjahr 2006 festigt bzw. belebt.

Das operative Ergebnis sollte unter diesen Rahmenbedingungen trotz

starker Energiekostensteigerungen infolge höherer Durchschnittspreise sowie einer voraussichtlich günstigeren US-Dollarsicherung zulegen. Die bisher nicht vollständig ausgeschöpfte Sylvinitkapazität sowie die weitere Realisierung unserer in den Vorjahren begonnenen Einsparungsanstrengungen sollten das Ergebnis zusätzlich unterstützen.

Wir werden unsere Veredelungsstrategie weiterhin konsequent umsetzen, da wir auf diese Weise insbesondere unser Rohstoffpotenzial bei Magnesium und Sulfat noch ertragsstärker ausschöpfen wollen.

Bei der Überprüfung der Anti-Dumping-Regelungen zum Schutz der westeuropäischen Kaliindustrie vor unfairen Handelspraktiken der russischen und weißrussischen Kaliproduzenten wurde von der EU-Kommission bei den beiden russischen Produzenten erneut Dumping festgestellt. Die von den russischen Produzenten angebotenen „Undertakings“, das heißt Verpflichtungszusagen, Kalilieferungen in die EU nur unter Beachtung bestimmter Bedingungen bei Preisen und Mengen durchzuführen, wurden zwischenzeitlich mit der EU-Kommission vereinbart.

Der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte hat im ersten Quartal sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis zulegen können.

Eine Entscheidung hinsichtlich zweier noch laufender Überprüfungen erwarten wir in Kürze. Ich fordere auch von dieser Stelle erneut, dass vor allem aufgrund der offensichtlichen, hohen Subventionen bei den Gas- und Energiepreisen in Russland wie in Weißrussland die EU-Kommission der europäischen Kaliindustrie in England, Spanien und in Deutschland einen ausreichenden Schutz vor unfairen Handelspraktiken in den kommenden Jahren gewähren muss. Und ich erwarte hier auch politische Soli-

darität von den neuen Beitrittsländern.

Ich vertraue darauf, dass die EU-Kommission und die Mehrheit der 25 EU-Mitglieder schon bald erneut für faire Rahmenbedingungen im europäischen Kalimarkt sorgen werden.

COMPO: Perspektiven 2006

Für den Geschäftsbereich COMPO hat sich nach dem lang anhaltenden Winter der Start in die europäische Garten- und Düngersaison verzögert. Trotzdem sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Ziele auf Jahressicht noch erreichen können. Im Consumersegment rechnen wir nach dem verhaltenen Jahr 2005 wieder mit Zuwächsen in den großen Märkten Europas. Die gute Leistungssituation im Handel, Produkt- und Verpackungsinnovationen sowie attraktive Aktionsartikel zum 50-jährigen Firmenjubiläum bieten dafür eine gute Ausgangsposition.

Trotz der im Vergleich zum Jahr 2005 anhaltend hohen Rohstoffkosten sollte das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs COMPO im Vergleich zum Vorjahr ansteigen.

Der Profibereich sollte im Wesentlichen über stabilisierte Dünger und Spezialmineraldünger außerhalb Europas weiter wachsen. Bei den stabilisierten Düngern sind primär unsere ENTEC®-Produkte hervorzuheben, die durch ihre innovativen Eigenschaften wesentlich den weiteren Ausbau des Geschäfts mitprägen werden.

Trotz der im Vergleich zum Jahr 2005 anhaltend hohen Rohstoffkosten, insbesondere für Ammoniak, sollte das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr ansteigen. Maßgeblich sollen hierzu die erwähnten Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Consumergeschäft so-

wie Preiserhöhungen im Profigebiet beitragen.

fertiva: Perspektiven 2006

Das Handelsgeschäft der fertiva mit Stickstoffdüngern verlief zum Jahresbeginn insgesamt zufriedenstellend. Witterungsbedingte Absatzverschiebungen in unseren europäischen Märkten wurden durch Mengensteigerungen in Übersee mehr als ausgeglichen.

Für das Jahr 2006 erwarten wir bei fertiva einen leichten Umsatzanstieg. Bei Mehrnährstoff- und Stickstoffeinzeldüngern rechnen wir mit weiteren Preissteigerungen, da wir weltweit eine weiter steigende Nachfrage nach Stickstoffdüngemitteln erwarten.

Da die gestiegenen Rohstoffkosten jedoch voraussichtlich nicht in vollem Umfang im Markt weitergegeben werden können, rechnen wir mit einem Rückgang des operativen Ergebnisses.

Meine Damen und Herren, unser Engagement COMPO / fertiva, das wir als Paket gekauft haben und auch deshalb immer als Einheit gesehen werden muss, war und ist erfolgreich. Aber wir können und werden noch besser werden. Wir sind uns durchaus bewusst, dass wir insbesondere im Consumergeschäft der COMPO noch nicht alle Ziele erreicht haben, aber wir sind auf gutem Wege.

Witterungsbedingt hat der Geschäftsbereich Salz mit hohen Auftausalzlieferungen die Basis für ein erneut sehr gutes Jahr 2006 gelegt.

Salz: Perspektiven 2006

Witterungsbedingt hat der Geschäftsbereich Salz mit hohen Auftausalzlieferungen den bisherigen Höchstwert des ersten Quartals 2005 nochmals übertroffen und damit die Basis für ein erneut sehr gutes Jahr 2006 gelegt. Auch in den übrigen Segmenten gehen wir von

weiteren Mengen- und Preissteigerungen aus.

Insgesamt rechnen wir im Gesamtjahr 2006 mit einem Umsatz auf Vorjahresniveau. Das operative Ergebnis wird leicht unter dem hohen Wert des Vorjahres erwartet, da hohe Umsätze und Kosteneinsparungen die erheblichen Energiekostensteigerungen voraussichtlich nicht ganz ausgleichen werden.

Inwieweit das Wintergeschäft im vierten Quartal dann nochmals zusätzlich Impulse setzen kann, bleibt abzuwarten.

Neue Position im internationalen Salzgeschäft

Meine Damen und Herren,

eines unserer wesentlichen strategischen Ziele ist es, neben organischen auch externe Wachstumschancen zu nutzen. Mit dem Kauf des chilenischen Salzproduzenten Sociedad Punta de Lobos (SPL) werden wir uns als Produzent neue Markt- und Ergebnispotenziale außerhalb Europas erschließen.

Mit dem Kauf des chilenischen Salzproduzenten Sociedad Punta de Lobos (SPL) werden wir uns als Produzent neue Markt- und Ergebnispotenziale außerhalb Europas erschließen.

Wie Sie der Presse bereits entnehmen konnten, haben wir am 22. April den Kaufvertrag über 99,3 Prozent der SPL-Anteile unterzeichnet. Ausgehend von einem Wert des schuldenfreien Unternehmens von 480 Mio. USD erwirbt K+S die Anteile für 477 Mio. USD bzw. knapp 390 Mio. €. Für die ausstehenden Minderheitsanteile wird demnächst ein Kaufangebot unterbreitet werden.

Das Geschäft soll mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Mai 2006 auf K+S übertragen werden. Das Closing, also die Übertragung der Anteile so-

wie die Kaufpreiszahlung, erfolgt etwas später, da dies noch der Zustimmung der Kartellbehörden in den USA, in Brasilien und in Deutschland bedarf. Wir rechnen hier nicht mit Problemen und gehen deshalb davon aus, dass das Closing noch im zweiten Quartal 2006 erfolgen wird.

SPL: Optimale strategische Ergänzung für K+S

SPL ist für die K+S Gruppe eine optimale strategische Ergänzung. K+S ist nach dem Erwerb der niederländischen Frisia Zout B.V. und dem vollständigen Erwerb der als Gemeinschaftsunternehmen mit Solvay, Brüssel, gegründeten esco – european salt company – inzwischen der leistungsstärkste Anbieter im europäischen

Aufgrund der hohen Reinheit des gewonnenen Salzes produziert SPL ein komplettes Sortiment an Stein- und Meersalzerzeugnissen für alle Bedarfe in allen Verbrauchssegmenten.

Salzmarkt. Mit dem mutigen Sprung nach Südamerika eröffnen wir uns hervorragende Chancen für weiteres Wachstum in für uns neuen Märkten.

Derzeit verfügt SPL über eine Produktionskapazität von mehr als 6 Mio. Tonnen Festsalz. Der Großteil der Produktion erfolgt in der chilenischen Atacama-Wüste, ein kleinerer Teil wird in einer brasilianischen Meersalzanlage gewonnen. Die Produktionskosten in der chilenischen Atacama-Wüste sind außergewöhnlich günstig, da das Salz im Tagebau gewonnen wird; eine relativ energie- und personalintensive untertägige Gewinnung, wie sie bei den meisten Wettbewerbern anzutreffen ist, ist hier nicht erforderlich. Darüber hinaus ermöglicht der nur wenige Kilometer entfernte Tiefwasser-Hafen eine schnelle wie kostengünstige Verladung auf eigene wie gecharterte

Schiffe. Dies verschafft SPL eine Kostenposition bis zum Seeschiff, die ihresgleichen sucht und die in den kommenden Jahren bei tendenziell weiter steigenden Energiekosten relativ noch besser werden kann.

Aufgrund der hohen Reinheit des gewonnenen Salzes produziert SPL ein komplettes Sortiment an Stein- und Meersalzerzeugnissen für alle Bedarfe in allen Verbrauchssegmenten. Die derzeitigen Hauptabsatzgebiete von SPL sind Südamerika und die nordamerikanische Ostküste. Auf dem chilenischen Markt ist SPL mit Verbraucherprodukten der Marke „Sal Lobos“ Marktführer. Nach Nordamerika werden neben Industrie- und Gewerbesalzen vor allem Auftausalze exportiert: Das Auftausalzgeschäft ist in den USA im langjährigen Vergleich witterungsbedingt weniger schwankungsanfällig als das europäische und wird somit die witterungsbedingte Abhängigkeit des K+S-Salzbereichs künftig weiter verringern.

SPL ist der größte Salzproduzent in Südamerika.

Finanziell ist die SPL kerngesund: Im vergangenen Jahr erzielte die Gesellschaft bei einem Umsatz von rund 350 Mio. USD ein operatives Ergebnis von über 48 Mio. USD. Mit einem Absatz von 5,8 Mio. t Festsalz in 2005 ist SPL der größte Salzproduzent in Südamerika. Rund 850 Mitarbeiter arbeiten in den Produktionsbetrieben, den Vertriebsgesellschaften sowie Logistikeinheiten der SPL-Gruppe. Wir beabsichtigen, die SPL-Gruppe neben der esco als eigenständige Gesellschaft zu führen und die SPL sowie die esco künftig über ein schlankes, schlagkräftiges internationales Führungsgremium zu steuern.

SPL: Produktion und Logistik in Chile

SPL verfügt über eine einfache, aber umso effektivere Wertschöpfungskette von der Gewinnung in der chilenischen Atacama-Wüste bis zur Verladung auf das Schiff. Das Salz

wird in Terrassen von jeweils 10 Meter Höhe nach und nach abgebaut, indem erst die Löcher für die Sprengladungen gebohrt werden und dann das Salz abgesprengt, je nach gewünschter Körnung gemahlen und per LKW zum nur wenige Kilometer entfernt gelegenen, firmeneigenen Hafen transportiert wird. Anschließend erfolgt die Verladung auf das Schiff. Sie sehen: Ganz einfach, kaum störanfällig und daher extrem effizient.

Die Dimensionen der Lagerstätte Salar Grande in der Atacama-Wüste sind beeindruckend: Mit einer Ausdehnung von 500 Quadratkilometern und einer Mächtigkeit von bis zu 100 Metern reichen die Salzreserven für einen kaum vorstellbar langen Zeitraum. Rund 97% dieses Gebietes befinden sich im Konzessionsbesitz der SPL.

Aussichtsreiche Perspektiven im Salzgeschäft

Meine Damen und Herren,

SPL verfügt über ausgezeichnete Marktpositionen. Besonders aus dem weiteren Wachstum des südamerikanischen Wirtschaftsraums und der fortschreitenden Industrialisierung in Asien ergeben sich für die K+S Gruppe mit SPL viel versprechende

Das Ziel für K+S kann nur lauten, mit SPL eine neue Rolle im weltweiten Salzgeschäft anzustreben.

neue Chancen. Das Ziel für K+S kann daher nur lauten, mit SPL eine neue Rolle im weltweiten Salzgeschäft anzustreben und unsere bisher auf Europa konzentrierten Salzaktivitäten wachstums- und ertragsorientiert auszuweiten, insbesondere nach Asien. Die kostengünstigen Produktions- und Logistikstrukturen der SPL eröffnen hierfür beste Voraussetzungen.

Wir sind zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, gemeinsam mit der

Führungsmannschaft und den Mitarbeitern der SPL auf dem schon jetzt guten Ertragsniveau aufzubauen und das Wachstumspotenzial im globalen Salzgeschäft zügig auszuschöpfen. Wir freuen uns über die neuen Chancen – und wir wollen sie mit großer Intensität nutzen.

Ergänzende Geschäftsbereiche: Perspektiven 2006

Meine Damen und Herren,

werfen wir jetzt noch einen Blick auf unsere beiden ergänzenden Geschäftsbereiche, ebenfalls wichtige Pfeiler unseres vernetzten Portfolios:

Im Geschäftsbereich Entsorgung und Recycling erwarten wir für das Jahr 2006 ein höheres Umsatzniveau sowie eine weitere Verbesserung des operativen Ergebnisses.

Bei der Entsorgung von Rauchgasreinigungsrückständen sollte es uns möglich sein, am deutlichen Wachstum verstärkt teilzuhaben.

Bei der Entsorgung von Rauchgasreinigungsrückständen sollte es uns aufgrund der geänderten Gesetzeslage in Deutschland sowie der Erhöhung unserer Verarbeitungskapazitäten möglich sein, am deutlichen Wachstum verstärkt teilzuhaben. Außerdem erwarten wir höhere Ergebnisbeiträge aus dem Recyclinggeschäft, insbesondere aus dem Verkauf des erheblich im Preis gestiegenen Aluminiumgranulats.

Im Geschäftsbereich Dienstleistungen und Handel erwarten wir im Jahr 2006 einen stabilen Geschäftsverlauf. Umsatz und operatives Ergebnis sollten in diesem Jahr die guten Vorjahreswerte wieder erreichen.

K+S will weiter wachsen!

Meine Damen und Herren,

die K+S Gruppe ist sehr gut vorbereitet, um mit ihren kompetenten und engagierten Mitarbeitern in wachsenden Märkten den Unternehmenswert auch im Jahr 2006 weiter zu steigern.

Ohne Berücksichtigung der voraussichtlich im dritten Quartal einzubeziehenden SPL erwarten wir beim Umsatz in diesem Jahr einen weiteren Anstieg auf rund 2,9 Mrd. €; auch das operative Ergebnis sollte sich weiter verbessern können.

K+S will künftig weiter wachsen. Die Herausforderungen sind anspruchsvoll. Deshalb arbeiten wir intensiv daran unsere Chancen in den Märkten möglichst frühzeitig zu erkennen und diese dann konsequent zu nutzen. Auf die damit einhergehende stärkere Internationalisierung sind wir gut vorbereitet.

Die K+S Gruppe ist sehr gut vorbereitet, um mit ihren kompetenten und engagierten Mitarbeitern in wachsenden Märkten den Unternehmenswert auch im Jahr 2006 weiter zu steigern.

Intern konzentrieren wir uns weiterhin auf ein straffes Kostenmanagement sowie die Optimierung unserer Wertschöpfungsketten, insbesondere bei unseren Spezialitäten.

Hinzu kommen eine ausgeprägte Kundenorientierung sowie auch künftig gesundes Wachstum durch weitere Akquisitionen und Kooperationen.

Damit komme ich zum Schluss:

Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, danke ich auch im Namen meiner Kollegen für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Sie können davon ausgehen, dass das bisher Erreichte für uns Ansporn ist, künftig noch besser zu werden.

Vielen Dank und Ihnen allen ein herzliches Glückauf!

