

Wir haben gute Chancen, unseren Wachstumskurs erfolgreich fortzusetzen

Dr. Ralf Bethke
Vorstandsvorsitzender
der K+S Aktiengesellschaft
in der Hauptversammlung am 9. Mai 2007



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

im Namen des Vorstands der K+S Aktiengesellschaft und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung.

Wir freuen uns, dass Sie heute erneut so zahlreich nach Kassel gekommen sind, um sich persönlich über die Entwicklung der K+S Gruppe im Jahr 2006 sowie die Perspektiven Ihres Unternehmens zu informieren.

Die K+S Gruppe ist erneut stärker geworden. Wir arbeiten in wachsenden Märkten und haben unsere Ertragsstärke ausgebaut.

In meinem Bericht werde ich zunächst auf die Höhepunkte des vergangenen Jahres, dem bisher besten Jahr in der Geschichte der K+S Gruppe, eingehen.

Über den Start in das Jahr 2007 sowie die derzeitige Einschätzung der Perspektiven für die einzelnen Ar-

beitsgebiete berichte ich im zweiten Teil meiner Ausführungen.

Dann gehe ich auf zwei wichtige Themen ein, die derzeit kontrovers diskutiert werden und von denen eines auch Gegenanträge ausgelöst hat: die geplante Salzwasserleitung von Neuhoof zum Standort Hattorf sowie das Müllheizwerk am Standort Wintershall.

Schließen werde ich mit einer kleinen Rückschau, da ich Ihnen heute nach 16 Jahren zum letzten Mal als Vorstandsvorsitzender berichte.

Höhepunkte des Jahres 2006

Meine Damen und Herren,

schauen wir zunächst auf wichtige Höhepunkte des Geschäftsjahres 2006.

▷ Ende Juni 2006 haben wir die chilenische Sociedad Punta de Lobos – kurz SPL –, den größten Salzproduzenten in Südamerika, erworben. Damit haben wir unser Produkt- und Leistungsportfolio deutlich erweitert, das Salzgeschäft strate-

gisch gezielt ergänzt und uns neue Wachstumsmärkte erschlossen.

- ▷ Operativ wurden wir von dem attraktiven internationalen Preisniveau für Düngemittel unterstützt. Der Ausbau unserer Exporte nach Übersee ist ebenfalls gelungen. Bei unseren Lieferungen nach Asien haben wir den Anteil kostengünstiger Container-Transporte gesteigert. Dadurch konnten wir am dortigen dynamischen Wachstum bei Standard- und Spezialdüngemitteln stärker als bisher teilhaben.
- ▷ Durch den lang anhaltenden Winter zum Jahresbeginn 2006 erreichte der Auftausalzabsatz in Europa erneut ein sehr hohes Volumen. Wiederum haben wir unsere besondere Lieferstärke während der Nachfragespitzen ausspielen und unsere Position in Europa ausbauen können.
- ▷ Intern haben wir unverändert an möglichst dauerhaft wirkenden Effizienzsteigerungen in allen Teilen unserer Wertschöpfungsketten gearbeitet und diese zügig umgesetzt.

Insbesondere die Geschäftsprozesse im COMPO-Consumergeschäft sind diesmal spürbar gestärkt worden.

- ▷ Auf der Kostenseite war das Jahr 2006 erneut von starken Verteuerungen bei Energie und Frachten geprägt, die wir jedoch insgesamt mehr als ausgleichen konnten.

Unsere guten Marktpositionen, unsere hohe Flexibilität und unsere Einsparungsanstrengungen haben dazu geführt, dass wir in allen Arbeitsgebieten mehr oder weniger deutliche Ergebnissteigerungen erzielt haben. Hierdurch werden unsere vielfältigen Anstrengungen, zum Teil auch über lange Zeiträume, belohnt.

Führende Position im internationalen Salzgeschäft

Meine Damen und Herren,

mit dem Erwerb der SPL-Gruppe sind wir jetzt als Produzent auch außerhalb Europas aktiv und haben eine führende Position im internationalen Salzgeschäft übernommen:

- ▷ SPL verfügt über eine jährliche Produktionskapazität von rund 6 Mio. Tonnen. Den Großteil der Produktion bauen wir über Tage in der chilenischen Atacama-Wüste ab, ein kleinerer Teil wird in einer brasilianischen Meersalzanlage, der „Salina Diamante Branco“ im Norden Brasiliens, gewonnen.
- ▷ Als einer der weltweit kostengünstigsten Salzproduzenten stellt SPL ein komplettes Salzsoriment für alle Bedarfe und Verbrauchssegmente her.
- ▷ SPL verfügt über ausgezeichnete Wettbewerbspositionen. Sie beliefert derzeit vor allem die nordamerikanische Ostküste sowie den südamerikanischen Markt.
- ▷ Mit dieser Akquisition haben wir eine hervorragende Ausgangsbasis für weiteres nachhaltiges Wachstum geschaffen. Insbesondere die dynamische Entwicklung des südamerikanischen Wirtschaftsraums sowie die fortschreitende Industrialisierung in Asien eröffnen uns viel versprechende Chancen.

Umsatz und Ergebnisse im Geschäftsjahr 2006 mit erfreulichen Zuwächsen

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

der Umsatz und die Ergebniskennzahlen des Geschäftsjahres 2006 zeigen, dass wir nicht nur erfreuliche Zuwächse, sondern neue Höchstwerte erzielen konnten.

Der Umsatz ist im Jahr 2006 auf 2,96 Mrd. € gestiegen – ein Plus von 142 Mio. € bzw. rund 5%. Der Anstieg resultierte vor allem aus der erstmaligen Einbeziehung der SPL-Gruppe ab dem 30. Juni 2006. Zusätzlich wirkten sich Preiserhöhungen in fast allen Produktbereichen positiv aus, so dass einzelne mengenbedingte Rückgänge mehr als ausgeglichen wurden.

Das operative Ergebnis EBIT I übertraf mit 278,0 Mio. € den Wert des Vorjahres um 27,1 Mio. € bzw. 11%. Der Anstieg ist hauptsächlich auf gestiegene Preise für Standard- und Spezialdüngemittel sowie die erstmalige Einbeziehung der SPL zurückzuführen.

Das um die Auswirkungen der Marktwertveränderungen unserer Devisenoptionsgeschäfte bereinigte Konzernergebnis verbesserte sich um 56,8 Mio. € bzw. 35% auf 218,1 Mio. €. Hierin enthalten ist allerdings auch ein einmaliger latenter Steuerertrag in Höhe von 41,9 Mio. € infolge der Reorganisation der Gesellschaftsstruktur der SPL-Gruppe. Auch wenn man diesen Effekt herausrechnet, erreichte das Ergebnis mit 176,2 Mio. € einen neuen Spitzenwert.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag mit 5,29 € um 1,48 € bzw. 39% über dem Vorjahreswert, wobei 1,02 € auf den angesprochenen einmaligen latenten Steuerertrag zurückzuführen sind. Ohne diesen Effekt hätte sich das Ergebnis um 12% verbessert.

Der Zukauf der SPL-Gruppe war die bislang größte Akquisition in der Geschichte Ihrer K+S. Die Auszahlungen für den Erwerb beliefen sich auf rund 360 Mio. €.

Unser Investitionsvolumen übertraf – auch aufgrund von Überhängen aus dem Jahr 2005 – mit 130,5 Mio. € den Vorjahreswert um rund 22%. Der Großteil der Investitionen entfiel auf Projekte zur Senkung des Fremdenenergiebezugs sowie auf Ersatz- und Produktionssicherungsmaßnahmen.

Erneute Anhebung der Dividende

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie wissen, dass wir seit Jahren eine ertragsorientierte Dividendenpolitik verfolgen. Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 2 eine erneute Anhebung der Dividende für das Jahr 2006 vor. Der Dividendenvorschlag von 2,00 € je Aktie liegt 20 Cent bzw. 11% über der Dividendenzahlung des Vorjahres und wächst damit im Einklang mit der operativen Ergebnisentwicklung.

Bei 41,25 Mio. dividendenberechtigten Aktien führt unser Vorschlag zu einer Ausschüttungssumme von knapp 82,5 Mio. €. Ohne Berücksichtigung des einmaligen latenten und nicht zahlungswirksamen Steuerertrags führt dies zu einer Ausschüttungsquote von 46,8% des bereinigten Ergebnisses nach Steuern. Damit bewegen wir uns bei der Ausschüttungsquote in unserem angestrebten Zielkorridor zwischen 40 bis 50%.

Der Dividendenvorschlag führt auf Basis des Jahresschlusskurses von 82,20 € zu einer Dividendenrendite von 2,4%. Damit ist und bleibt die K+S-Aktie trotz des in den letzten Jahren stark gestiegenen Aktienkurses auch unter diesem Aspekt eine interessante Anlage.

K+S-Aktienkursperformance übertrifft DAX und MDAX deutlich

Der Kurs unserer Aktie ist im vergangenen Jahr wiederum überdurchschnittlich stark gestiegen und erreichte einen Zuwachs von 61%. Sowohl die Entwicklung des erneut sehr

starken MDAX als auch des DAX wurden damit wiederum deutlich übertroffen.

Auch die Kursentwicklung in den ersten Monaten des Jahres 2007 weist einen erfreulichen Aufwärtstrend auf. Mitte April erreichte unser Aktienkurs ein neues Allzeithoch von fast 100 €. Die Marktkapitalisierung bzw. der Börsenwert unseres Unternehmens ist mittlerweile auf rund 4 Mrd. € gestiegen.

Hauptversammlungs- Ermächtigungen

Meine Damen und Herren,

der Vorstand wurde von der letztjährigen Hauptversammlung erneut ermächtigt, eigene Aktien zu erwerben, zu veräußern und einzuziehen. Bislang haben wir davon keinen Gebrauch gemacht; eigene Aktien hält die Gesellschaft zurzeit nicht. Da die Ermächtigung bis zum Oktober 2007 befristet ist, und wir dieses Instrument gern weiter zur Verfügung hätten, wird unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagen, diese Ermächtigung zu erneuern.

Gegen den Beschluss der letzten Hauptversammlung über die Schaffung eines bedingten Kapitals bzw. die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Wandel- und Optionschuldverschreibungen wurde beim Landgericht Kassel Klage erhoben. Entsprechende Klagen wurden von denselben Klägern auch gegen mehr oder weniger identische – und in der Vergangenheit absolut übliche – Hauptversammlungsbeschlüsse anderer deutscher Aktiengesellschaften eingereicht.

Das Gericht hat der Klage mit der Begründung stattgegeben, die Hauptversammlung habe dem Vorstand im Hinblick auf die Festsetzung des Ausgabebetrages der Schuldverschreibungen einen zu weiten Gestaltungsspielraum eingeräumt. Das Urteil hat zur Folge, dass wir derzeit von der Ermächtigung keinen Gebrauch machen können.

Wir haben – wie auch andere Unternehmen in ihren Verfahren – Beru-

fung eingelegt, weil wir der Auffassung sind, dass diese Entscheidung einer gesetzlich nicht gewollten Beschneidung der Beschlusskompetenz der Hauptversammlung gleichkommt und außerdem das Finanzierungsinstrument „Bedingtes Kapital“ unattraktiv macht. Diese Auffassung hat kürzlich auch das Landgericht Essen in einem gleichgelagerten Verfahren vertreten. Wir werden Sie über den weiteren Fortgang unterrichtet halten.

Zukunftsorientierte Personalpolitik

Meine Damen und Herren,

mit dem Erwerb der SPL-Gruppe ist auch die Mitarbeiterzahl der K+S Gruppe weiter gewachsen, und wir sind noch internationaler geworden. Der Anteil unserer Mitarbeiter im Ausland erhöhte sich auf rund 1.900 und damit von 10 auf 16%.

Weltweit arbeiten heute 12.000 Menschen engagiert und mit hoher Flexibilität für den Erfolg Ihrer K+S Gruppe. Für die hohe Einsatzbereitschaft möchte ich mich – auch im Namen meiner Kollegen und sicher auch in Ihrem Namen – bei unseren Mitarbeitern ganz herzlich bedanken.

Um auch künftig innovations- und wettbewerbsfähig zu sein, fordern wir uns selbst heraus mit einer zukunftsorientierten Personalpolitik, die die Weichen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung unserer Gruppe stellen soll.

Die gezielte Ausbildung von Nachwuchskräften und eine praxisorientierte Nachwuchsförderung sind wichtige Investitionen, mit denen wir heute dafür sorgen, dass Ihr Unternehmen kontinuierlich weiter wachsen kann. Im Jahr 2006 haben wir unser Ausbildungsengagement nochmals verstärkt und 182 junge Menschen neu eingestellt. Am Jahresende beschäftigten wir allein in Deutschland 615 Auszubildende; dies entspricht einer Ausbildungsquote von 6,2%. Sie sehen, wir nehmen auch unsere gesellschaftliche Verantwortung als Arbeitgeber sehr ernst.

Meine Damen und Herren,

die Herausforderungen unseres Unternehmens in einem zunehmend internationalen Umfeld erfordern, dass unsere Mitarbeiter verstärkt unternehmerisch mitdenken und handeln. Deshalb beziehen wir sie bei allen wesentlichen Entscheidungen sehr frühzeitig mit ein – und wir beteiligen sie abhängig von der Ertragslage in vielfältiger Weise am Unternehmenserfolg. Der Anteil der variablen Vergütungen lag im Jahr 2006 bei 9% des gesamten Personalaufwands. Wir halten die dadurch ebenfalls gewonnene Flexibilität bei unserer größten Kostenposition, den Löhnen und Gehältern, für unverzichtbar, da wir damit sowohl unsere Wirtschaftlichkeit beeinflussen als auch unserer sozialpolitischen Verantwortung für die Arbeitsplätze – wenn auch begrenzt – gerecht werden können.

Nicht nur unsere Vergütungssysteme – auch unsere Arbeitszeitmodelle werden zunehmend flexibler. Wir erreichen damit, dass sich die Arbeitszeiten stärker an unseren Produktionsprozessen und -bedarfen orientieren, aber auch, dass unsere Mitarbeiter Beruf und Familie besser miteinander vereinbaren können.

Ein anderer wesentlicher Baustein für den unternehmerischen wie auch den individuellen Erfolg stellt die Weiterbildung unserer Mitarbeiter dar. Im Jahr 2006 haben wir unsere Aktivitäten nochmals verstärkt, um noch mehr Mitarbeiter frühzeitig auf die zunehmend steigenden Anforderungen in ihren Berufen vorzubereiten.

Guter Start im 1. Quartal 2007 trotz milden Winters in Europa

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum laufenden Jahr. Insgesamt ist uns im ersten Quartal – trotz des milden Winters – ein guter Start gelungen.

Der Umsatz übertraf mit 944,7 Mio. € den Vorjahreswert um 89,2 Mio. € bzw. 10%. Der Anstieg ist neben der erstmaligen Konsolidierung der SPL im Wesentlichen auf höhere

Preise im Düngemittelgeschäft zurückzuführen. Dadurch konnten negative Mengen- und Währungseffekte mehr als ausgeglichen werden. Besonders erfreuliche Umsatzzuwächse erzielte der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte sowohl aufgrund gestiegener Absatzmengen wie auch im Jahresvergleich höherer Preise. Aber auch die Geschäftsbereiche COMPO sowie fertiva erreichten deutliche Umsatzsteigerungen.

Im Geschäftsbereich Salz stieg der Umsatz durch die erstmalige Einbeziehung der SPL an. Bereinigt um diesen Effekt ergab sich allerdings ein deutlicher Umsatzrückgang. Ursache hierfür war der sehr niedrige europäische Auftausalzabsatz infolge des wärmsten Winters in der Geschichte der Wetteraufzeichnungen. Im Vorjahr hatten wir dagegen einen Rekordwinter, der bis in den April anhielt.

Das operative Ergebnis EBIT I erreichte im ersten Quartal 103,3 Mio. € und lag um 9,8 Mio. € bzw. 9% unter dem Vorjahresniveau. Deutliche Ergebnissteigerungen in den Geschäftsbereichen Kali- und Magnesiumprodukte sowie COMPO konnten den vergleichsweise niedrigen Ergebnisbeitrag des Geschäftsbereichs Salz noch nicht vollständig ausgleichen. Allerdings zeigt sich bereits die besonders positive Ergebnisdynamik des Geschäftsbereichs Kali- und Magnesiumprodukte.

Analog zum operativen Ergebnis EBIT I sank auch das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern, das im ersten Quartal mit 62,6 Mio. € um 8,6 Mio. € bzw. 12% niedriger als im Vorjahrsquartal ausfiel.

Operative Ergebnisse im 1. Quartal 2007

Der Blick auf die operativen Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche im ersten Quartal 2007 macht deutlich, dass wir in unserem wichtigen Arbeitsgebiet Düngemittel und Pflanzenpflege spürbare Zuwächse erzielt haben.

Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte stieg das Ergebnis um 10,7 Mio. € bzw. 25% auf 52,8 Mio. €. Höhere Absatzmengen und Durchschnittserlöse sowie positive Effekte aus der Währungssicherung waren hierfür ausschlaggebend.

Auch das COMPO-Ergebnis übertraf mit 19,2 Mio. € den Vorjahreswert um 2,9 Mio. €. Hier wirkten sich bei einem stabilen Ammoniakpreis höhere Durchschnittserlöse sowie gestiegene Verkäufe positiv aus. Außerdem zeigt die weitere Umsetzung der Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Consumersegment auf der Kostenseite ihre günstige Wirkung.

Das operative Ergebnis im fertiva-Handelsgeschäft stieg um 0,6 Mio. € auf 4,4 Mio. €. Wiederum höhere Preise für stickstoffhaltige Düngemittel konnten Rohstoffkostensteigerungen mehr als ausgleichen.

Ausschließlich wegen des bereits angesprochenen, ungewöhnlich schwachen Auftausalzgeschäfts in Europa lag das operative Ergebnis im Geschäftsbereich Salz mit 25,0 Mio. € um 22,5 Mio. € deutlich unter dem sehr guten Vorjahresniveau. Zu diesem Ergebnis steuerte die neu einbezogene SPL 18,1 Mio. € bei. Auch in Nordamerika war die Witterung am Jahresanfang zunächst relativ mild. Der verspätete starke Wintereinbruch im März wirkte sich dann jedoch positiv aus.

Die Geschäftsbereiche Entsorgung und Recycling sowie Dienstleistungen und Handel haben bisher beim operativen Ergebnis noch nicht ganz an die sehr guten Vorjahreswerte anknüpfen können, erreichten aber das erwartete Niveau.

Anhaltende Knappheit am Weltkalimarkt erwartet

Meine Damen und Herren, kommen wir zur Situation und zu den Perspektiven in dem für uns so wichtigen Weltkalimarkt.

Im Jahr 2006 blieb der weltweite Kaliabsatz mit 50,7 Mio. Tonnen Ware um rund 7% hinter dem des Vorjahres zurück. Dies war aber nur

die Folge eines taktisch motivierten Einkaufsverhaltens der großen Kali-verbraucher China und Indien, die während der außergewöhnlich langen, bis in die Sommermonate andauernden zentralen Preisverhandlungen mit den kanadischen und weißrussischen/russischen Produzenten ihre Abnahmen größtenteils aussetzten. Nach Abschluss der Preisverhandlungen erfolgten dann sofort sehr hohe Bestellungen, die aber nicht mehr alle bis zum Jahresende 2006 ausgeliefert werden konnten.

In diesem Jahr haben die russischen und kanadischen Wettbewerber bereits im Februar mit China höhere Preise und Mengen für 2007 vereinbart. Dieser frühe Abschluss lässt uns optimistisch auf die weitere Entwicklung für das Jahr 2007 blicken. Wir rechnen mit einem deutlichen Anstieg des Weltkaliabsatzes.

Aktuell arbeiten aufgrund der hohen Nachfrage im Weltkalimarkt alle internationalen Kalidüngemittelanbieter in der Nähe ihrer technischen Kapazität. Gleichzeitig sind die Lagerbestände bei den Produzenten wie im Handel deutlich zurückgegangen.

Die Knappheitstendenzen im Weltkalimarkt werden durch den Verlust des Werkes Berezniki I der russischen Uralkali verstärkt. Hierdurch gingen im Oktober vergangenen Jahres 1,4 Mio. Tonnen Produktionskapazität verloren.

Inzwischen hat der Markt mit signifikanten Preiserhöhungen reagiert. In den großen Überseemärkten Brasilien und Südasiens haben die Kaliproduzenten aus Kanada, Weißrussland und Russland überdurchschnittliche Preissteigerungen durchgesetzt. Weitere Erhöhungen sind für die nächsten Monate angekündigt. Noch nicht abgeschlossen sind die Preisverhandlungen der russischen Anbieter mit Indien. Hier stehen Forderungen nach Preiserhöhungen um rund 50 USD bzw. mehr als 20% pro Tonne Kaliumchlorid im Raum.

Auch in Europa zeigen die Preise nach oben; unsere jüngsten Preisan-

hebungen von 12 €/t Ware untermauern diesen weltweiten Aufwärtstrend.

Mittelfristig gehen wir davon aus, dass der Weltkaliabsatz um durchschnittlich 3 Prozent pro Jahr wächst – auf dann rund 64 Mio. Tonnen im Jahr 2011. Anders ausgedrückt: Der durchschnittliche jährliche Nachfragezuwachs beläuft sich auf über 1,5 Mio. t Ware Kalidünger. Dies wird nicht ohne Weiteres darzustellen sein. Wir sind deshalb davon überzeugt, dass der Kalimarkt auch in den kommenden Jahren von einem anhaltend knappen Angebot geprägt sein wird.

Attraktive Agrarmärkte führen zu weiteren Verbrauchssteigerungen bei Düngemitteln

Aber nicht nur für den Kalimarkt gehen wir von günstigen Entwicklungen aus. Angesichts des zunehmenden weltweiten Bedarfs an Agrarprodukten wird auch der übrige Düngemittelverbrauch insgesamt weiter steigen:

Die Nachfrage nach Agrarprodukten wird unverändert bestimmt vom starken Wachstum der Weltbevölkerung bei gleichzeitig eher rückläufigem Ackerflächenangebot pro Kopf sowie einer anspruchsvolleren Ernährung und dem damit einhergehenden steigenden Fleischkonsum. Weitere Wachstumsimpulse gehen von der stark zunehmenden Nachfrage nach nachwachsenden Rohstoffen für die Energieerzeugung aus.

Die geschilderten Entwicklungen sowie auch witterungsbedingte Ernteausfälle haben die landwirtschaftlichen Lagervorräte im vergangenen Jahr weltweit nochmals erheblich sinken lassen. Dies hat die Notierungen von Weizen, Mais und Palmöl seit Beginn des Jahres 2005 an den internationalen Rohstoffbörsen teilweise sehr stark ansteigen lassen.

Die steigenden Preise ermutigen Landwirte weltweit, die ihnen zur Verfügung stehenden Flächen stärker als bisher zu nutzen und auch die Flächenintensität zu erhöhen. Beides erfordert einen höheren Einsatz an

Düngemitteln. Hiervon werden wir mit unserer breiten und bedarfsgerechten Produktpalette in Europa wie auch in den von uns bedienten Überseemärkten überdurchschnittlich profitieren.

Meine Damen und Herren,

wie schätzen wir die Perspektiven der einzelnen Arbeitsgebiete für das laufende Jahr 2007 ein?

Kali- und Magnesiumprodukte: Forcierung unserer Düngemittelspezialitäten

Vor dem Hintergrund weltweit steigender Kalipreise erwarten wir für das Jahr 2007 im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte einen spürbaren Umsatzanstieg. Dabei gehen wir von einem unveränderten Volumenangebot von 8 Mio. t Ware bei uns aus. Der Umsatzzuwachs wird allerdings von einer weiteren Abschwächung des US-Dollarkurses beeinträchtigt.

Das operative Ergebnis sollte infolge höherer Durchschnittserlöse sowie stabiler Energiekosten deutlich zulegen. Diese Prognose beinhaltet bereits eine signifikante Aufwandsreserve im zweistelligen Millionenbereich für eventuelle Nachsicherungen des US-Dollars, um ein weiterhin attraktives Umtauschverhältnis vom US-Dollar zum € für uns sicherzustellen.

Um unser Rohstoffpotenzial noch ertragsstärker ausschöpfen zu können, verstärken wir die Verkäufe von erlösstärkeren Spezialprodukten für Landwirtschaft und Industrie entsprechend den Zielsetzungen unserer Veredelungsstrategie.

Derzeit setzen wir dabei auf unsere neu entwickelten Spezialitäten mit Spurenelementen. So haben wir beispielsweise für die optimale Versorgung von Ölpalmen das Produkt Korn-Kali plus Bor entwickelt und bereits erfolgreich in großen Überseemärkten eingeführt. Bor als Spurennährstoff hat hier eine ganz wichtige Bedeutung, um einen möglichst hohen Ertrag zu gewährleisten.

Außerdem werden wir in diesem Jahr die Beratung zukunftssträchtiger Kunden in Landwirtschaft und Industrie in einzelnen Überseemärkten und auch in Osteuropa gezielt verstärken.

COMPO: Ausbau Pflanzenschutz und guter Saisonstart

Auch der Geschäftsbereich COMPO ist gut in die Saison gestartet. Die milden Temperaturen haben bereits sehr frühzeitig eine große Nachfrage nach unseren sehr bekannten Markenprodukten ausgelöst.

Für das Jahr 2007 erwarten wir einen deutlichen Umsatzanstieg mit Consumer-Produkten. Das Umsatzwachstum im Profibereich mit Spezialdüngemitteln außerhalb Europas sollte sich ebenfalls fortsetzen. Außerdem wollen wir unser Geschäft gezielt in Südeuropa und Lateinamerika verbreitern.

Derzeit gehen wir davon aus, dass aufgrund des milden Winters die Schädlingspopulation in den Sommermonaten zunehmen und es zu einer verstärkten Nachfrage nach Pflanzenschutzprodukten kommen wird. Hier werden wir speziell auch von solchen Produkten profitieren, die wir im Jahr 2007 im Consumergeschäft erstmalig aus der neuen Kooperation mit Syngenta anbieten. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Syngenta ein komplettes Angebot an Pflanzenschutz- und Schädlingsbekämpfungsmitteln im Bereich der privaten Verbraucher/Hobbygärtner in Europa zu entwickeln – mit attraktiven Ergebnisbeiträgen für uns.

Das operative COMPO-Ergebnis sollte im Jahr 2007 bereits spürbar zulegen. Die vollständige Umsetzung der Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Consumer-Geschäft wird dazu ebenfalls beitragen.

fertiva: Zusätzliche Ergebnischancen durch neues Produkt

Für das Handelsgeschäft der fertiva gehen wir im Jahr 2007 ebenfalls von einer spürbaren Umsatzausweitung

aus. Aufgrund der generell günstigen Rahmenbedingungen auf den Düngemittelmärkten erwarten wir, dass auch der Verbrauch an Stickstoffdüngemitteln weltweit leicht steigen wird und höhere Erlöse für stickstoffhaltige Düngemittel erzielt werden.

Die Erlössteigerungen könnten jedoch nicht ganz ausreichen, eventuell steigende Rohstoffkosten in vollem Umfang auszugleichen. Nach dem sehr guten Ergebnis des Vorjahres könnte das operative Ergebnis leicht rückläufig sein.

Neue Ergebnischancen hat sich fertiva durch die Erweiterung ihrer Produktpalette eröffnet: Mit unserem Kooperationspartner, der Lanxess AG, haben wir im vergangenen Jahr vereinbart, im Lanxess-Werk Antwerpen rund 5 Mio. € in den Bau einer neuen Siebanlage einschließlich der zugehörigen Logistik zu investieren, durch die fertiva ihren Kunden künftig auch grobkörniges Ammonsulfat anbieten kann; ein Produkt, für das es eine große internationale Nachfrage mit attraktiven Margen gibt.

Salz: Attraktive Wachstumschancen in den „Amerikas“

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zu unserem Salzgeschäft mit seinem stark gewachsenen internationalen Hintergrund.

Für den Geschäftsbereich Salz erwarten wir in diesem Jahr einen deutlichen Anstieg des Umsatzes, der auf die erstmalig ganzjährige Einbeziehung der SPL zurückzuführen ist. Dieser Einschätzung liegt in Europa und den USA ein normaler Winter im vierten Quartal zugrunde.

Aufgrund des starken Absatzrückgangs beim europäischen Auftausalzgeschäft im ersten Quartal dürfte das operative Ergebnis die konsolidierungsbedingte Umsatzsteigerung nicht nachbilden können, sondern spürbar unter dem Vorjahreswert liegen.

SPL hingegen entwickelt sich zu einer sehr guten Ausgangsbasis für weitere nachhaltige Ergebnissteigerungen. Erst jüngst, Ende April, hat

SPL einen langfristigen Vertrag mit dem brasilianischen Chemieunternehmen Carbocloro abgeschlossen, der die Lieferung von zusätzlich mehreren hunderttausend Tonnen Industriehalogenid im Jahr vorsieht. Damit treibt SPL den Ausbau der wetterunabhängigen Produktsegmente mit stetigen Ergebnisbeiträgen konsequent voran.

Gleichzeitig werden wir die Verladekapazitäten in Chile noch in diesem Jahr auf rund 10 Mio. Jahrestonnen verdoppeln. Dies ist ein weiterer wichtiger Schritt zu attraktiven Zusatzgeschäften, um neue Märkte zu erschließen und um noch ergebnisstärker zu werden.

Entsorgung und Recycling: Verwertung mit weiterem Wachstum

Für unseren Geschäftsbereich Entsorgung und Recycling erwarten wir im Jahr 2007 einen Umsatz auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Unser Verwertungsgeschäft wird sich positiv entwickeln, da das Aufkommen von Rückständen aus der Hausmüllverbrennung weiter steigt.

Die frühzeitige Erhöhung der Kapazitäten unserer Untertageverwertungsanlagen ermöglicht es uns, am überdurchschnittlichen Wachstum der Entsorgung von Rauchgasreinigungsrückständen verstärkt teilzunehmen. In der untertägigen Beseitigung erwarten wir eine Belebung bei Auslagerungen von Abfällen zur Wertstoffrückgewinnung.

Beim Recycling von Aluminiumsalzschlacken gehen wir weiterhin von einer Vollausslastung unserer Kapazitäten aus. Aufgrund erwarteter niedrigerer Aluminiumpreise rechnen wir jedoch mit begrenzten Erlösrückgängen in diesem Segment.

Vor diesem Hintergrund gehen wir derzeit davon aus, dass das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs das sehr gute Vorjahresergebnis nicht ganz erreichen könnte.

Dienstleistungen und Handel: Kostenvorteile in der Logistik

Im Geschäftsbereich Dienstleistungen und Handel sollten Umsatz und operatives Ergebnis die guten Vorjahreswerte dagegen wieder erreichen können.

Die gezielte Ausweitung unseres Düngemittel-Überseegeschäfts mit Standard- und Spezialprodukten erfordert eine größere Lager- und Verladeflexibilität im Hamburger Hafen. Deshalb erhöhen wir in diesem Jahr nochmals unsere Umschlagkapazitäten durch die Erweiterung des Lageraums am Kalikai der KTG. Die Lagerkapazität wird um 80.000 auf rund 400.000 t ausgebaut. Damit können wir unsere Zugverkehre nach Hamburg weiter optimieren und bisher notwendige Auslagerungen an andere Hafenstandorte, insbesondere Gent und Antwerpen, vermeiden.

Zur Belieferung der asiatischen Düngemittelmärkte werden wir auch in diesem Jahr in hohem Maße kostengünstige Container-Verschiffungen einsetzen und dadurch unsere Logistikkosten für diese wichtige Wachstumsregion zumindest stabilisieren.

Ausblick für das Gesamtjahr 2007 deutlich angehoben

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen: Wir haben gute Chancen, auch in diesem Jahr unseren Wachstumskurs erfolgreich fortzusetzen. Angesichts günstiger Rahmenbedingungen für die Weltwirtschaft sowie auch für die Agrar- und Düngemittelmärkte haben wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2007 deutlich angehoben.

Für die Gruppe rechnen wir in diesem Jahr mit einer spürbaren Umsatzsteigerung; diese ist auch begünstigt durch den Konsolidierungseffekt aus der erstmalig ganzjährigen Einbeziehung der SPL.

Das operative Ergebnis der K+S Gruppe sollte in den kommenden drei Quartalen den bisherigen Rückstand nicht nur aufholen, sondern ebenfalls spürbar überkompensieren können. Unser Ausblick berücksichtigt dabei folgende Prämissen: eine weltweit

starke Nachfrage nach Kalidüngemitteln, ein durchschnittliches Auftausalzgeschäft in Europa und Nordamerika im vierten Quartal, Energiekosten auf dem derzeitigen Niveau sowie eine signifikante Reserve im zweistelligen Millionenbereich für eventuelle Nachsicherungen im Falle eines sich weiter abschwächenden US-Dollars.

Meine Damen und Herren,

wir wollen weiter wachsen – nicht nur organisch, sondern auch extern. Akquisitionen und Kooperationen bleiben daher kurz- und mittelfristige Zielsetzungen, an denen intensiv gearbeitet wird.

Soweit, meine Damen und Herren, zum ersten Quartal und den derzeit erkennbaren Aussichten und Trends zum Jahresverlauf 2007.

Bau Salzwasserleitung Neuhof-Hattorf

Nunmehr möchte ich auf zwei Themen eingehen, die uns schon über längere Zeit beschäftigen:

Viele von Ihnen werden es in der Presse verfolgt haben: Zur nachhaltigen, umweltverträglichen Entsorgung salzhaltiger Wässer von der Halde Neuhof planen wir den Bau einer relativ teuren Rohrleitung zum Standort Hattorf des Werkes Werra.

Über dieses Projekt wird bereits vor der eigentlichen Antragstellung nicht nur sehr kontrovers diskutiert; es hat auch unsere Aktionäre Herrn Haupt aus Detmold sowie Frau und Herrn Schmidt aus Minden dazu veranlasst, die Nicht-Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2006 – sowie im Falle von Frau und Herrn Schmidt auch eine andere Gewinnverwendung – zu beantragen. Hier unsere Stellungnahme:

Für K+S gehören Ökonomie, Ökologie und soziale Verantwortung untrennbar zusammen:

- ▷ Wir nehmen die Sorgen und Ängste unserer Mitbürger und auch von Interessengruppen sehr ernst.
- ▷ Wie viele Industrieunternehmen können wir auf begrenzte Eingriffe in die Natur nicht verzichten. Wir

geben viel Geld dafür aus und forschen permanent, um die Umweltbelastung so gering wie möglich zu halten. Unser Abwasseraufkommen haben wir so in den vergangenen 20 Jahren um die Hälfte reduziert.

- ▷ Als Arbeitgeber tragen wir eine große Verantwortung für viele Menschen. Wer eine umgehende weitere Reduzierung der Grenzwerte fordert, setzt die Kaliproduktion insgesamt – und damit die Existenz tausender Arbeitsplätze und Familien – aufs Spiel.
- ▷ Darüber hinaus werden erhebliche gesellschaftliche Beiträge unsererseits in Frage gestellt, z.B. große indirekte Beschäftigungswirkungen für Zulieferer, Behörden, Schulen etc., Steuereinnahmen für Bund, Länder und Gemeinden in Höhe von mehreren hundert Mio. € pro Jahr und viele materielle und immaterielle Leistungen und Wertschöpfungen des Unternehmens und seiner Mitarbeiter im sportlichen, kulturellen und sonstigen gesellschaftlichen Bereich.
- ▷ All dies muss in eine Güterbewertung und -abwägung einbezogen werden, bevor Forderungen nach tiefgreifenden Veränderungen gestellt werden.
- ▷ Wir bekennen uns zu unserer Verantwortung, eine weitere Abmilderung der Grenzbelastung zu erforschen und zu erreichen. Hieran arbeiten wir intensiv und mit großem finanziellem Aufwand – Jahr für Jahr.
- ▷ Die Dividende hingegen ist die Teilhabe der Aktionäre am Erfolg des Unternehmens, nachdem bereits sämtliche Erträge, aber auch Aufwendungen einschließlich jener zur Umweltschutzvorsorge berücksichtigt wurden. Aus diesem Grund hielten wir es im Sinne unserer Aktionäre nicht für richtig und auch nicht für erforderlich, auf die für dieses Jahr geplante Dividendenausschüttung zu verzichten und auch diesen Betrag für die Suche nach alternativen Entsorgungsstrategien zu verwenden, wie es unsere

Aktionäre Frau und Herr Schmidt vorgeschlagen haben.

Meine Damen und Herren,

um die Umweltbelastung so gering wie möglich zu halten, benötigen wir zuverlässige Rahmendaten für unsere Arbeit, und dazu gehört auch die Erteilung der Baugenehmigung und die Nutzungserlaubnis für die Salzwasserleitung.

Und wir brauchen in Neuhof eine zeitnahe Entsorgungslösung. Nach weit fortgeschrittener Prüfung aller denkbaren Entsorgungsvarianten auch durch ausgewiesene Fachleute zeichnet sich deutlich ab:

Der Bau einer Salzwasserleitung ist derzeit das bestmögliche Entsorgungskonzept. Im Kaliwerk Werra kann das Salzwasser bei der Herstellung von Spezialdüngemitteln genutzt werden. Die nach dem Produktionsprozess dann noch anfallenden Salzwässer werden im Plattendolomit versenkt sowie auch im Rahmen der genehmigten Grenzwerte in die Werra geleitet, so dass die Salzkonzentration im Fluss nicht steigt, sich die Gewässergüte der Werra also nicht verschlechtert.

Alle, die von dem Projekt „Salzwasserleitung“ berührt sein könnten, haben wir frühzeitig und umfassend über unsere Pläne informiert. Mit Widerständen aus Politik und Gesellschaft haben wir uns stets konstruktiv auseinandergesetzt. Auch damit haben wir bewiesen, dass es uns nicht etwa um Kostenvorteile geht, sondern um eine nachhaltige und von der Gesellschaft akzeptierte Kaliproduktion in Deutschland.

Und auch künftig wollen wir die uns möglichen Beiträge leisten, um in Deutschland – einem Land mit speziell sehr hohen Umweltaforderungen – verantwortungsbewusst und von der Mehrheit der Bürger akzeptiert Bergbau betreiben zu können. Unabhängig von der geplanten Salzwasserleitung werden wir auch weiterhin intensiv alle Möglichkeiten für eine längerfristig noch bessere Lösung des Entsorgungsproblems prüfen.

Energieoptimierung am Standort Wintershall

Ein weiteres Projekt, das in der Werra-Region intensiv diskutiert wird, betrifft unseren Kalistandort Wintershall: Dort baut die BKB, eine Tochter der E.ON, ein Müllheizwerk, das den wesentlichen Teil des Energiebedarfs für den Standort liefern wird. Die Genehmigung zum Bau der Anlage wurde im März durch das Regierungspräsidium in Kassel erteilt.

Wir sind davon überzeugt, dass sich mit diesem innovativen Projekt vielfältige neue Chancen für die Menschen in einer relativ strukturschwachen Region eröffnen:

Der Industriestandort Heringen bleibt durch die preisgünstigere Energieversorgung international wettbewerbsfähig. Dies stärkt die 4.000 Arbeitsplätze in unserem Kaliwerk Werra. Zusätzlich entstehen mit dieser Investition allein in Heringen 50 neue Arbeitsplätze – und auch in der Umgebung werden viele Unternehmen mit zusätzlichen Aufträgen und Beschäftigung rechnen können.

Darüber hinaus kann die neue Anlage das regionale Entsorgungsproblem für Hausmüll entschärfen, das derzeit viele nordhessische Landkreise kennen.

Das neue Müllheizwerk liefert zudem Energie auf hocheffiziente Weise: in Verbindung mit dem Kraftwerk Wintershall, das als Kraft-Wärme-Kopplung-System ausgelegt ist, erreicht die neue Energieversorgung einen deutlich höheren Wirkungsgrad als solche Anlagen, die nur der Stromerzeugung dienen.

Allen Kritikern sei nochmals versichert: Alle Beteiligten – BKB, Regierungspräsidium und K+S – nehmen die Ängste und Befürchtungen sehr ernst, denn uns und unseren Mitarbeitern sowie deren Familien liegt ein lebenswertes Werratal ebenfalls am Herzen!

▷ Das neue Heizwerk wird deshalb von BKB mit modernster Filtertechnik ausgestattet, die eine Gefährdung von Mensch und Natur ausschließt.

▷ Zudem hat das Regierungspräsidium Kassel in der Genehmigung für BKB zahlreiche Nebenbestimmungen insbesondere im Bereich Immissionsschutz aufgenommen. So wurden strenge Emissionsgrenzwerte festgelegt und für die Schwermetalle Antimon, Nickel und Cadmium die einzuhaltenden gesetzlichen Grenzwerte sogar weiter verschärft. Die Anlage wird deren Einhaltung sicherstellen.

▷ Darüber hinaus sind mit der Strom- und Wärmeerzeugung aus Abfall (wegen der regenerativen Bestandteile im Brennstoff) deutlich geringere CO₂-Emissionen verbunden. Dies bestätigt sogar Bundesumweltminister Gabriel, der dies beispielsweise Ende Januar bei der Besichtigung einer bereits errichteten BKB-Anlage sehr deutlich zum Ausdruck gebracht hat.

Meine Damen und Herren,

das Projekt fügt sich ein in ein verantwortungsbewusstes Konzept für die gesamte Werra-Region. Unser unternehmerisches Motiv war und bleibt zwar die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes, aber unter gleichzeitiger strenger Beachtung ökologischer Standards wie auch der gebotenen sozialen Verantwortung und gesellschaftlichen Akzeptanz. Davon profitieren alle am Unternehmen Interessierten und Beteiligten – die Mitarbeiter, Aktionäre, der Staat und alle übrigen Partner.

Wert Ihrer K+S nachhaltig gestiegen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich meine, Sie haben gute Gründe, mit der Entwicklung Ihrer K+S in den vergangenen Jahren einverstanden zu sein.

Der Kapitalmarkt hat die Stärke von K+S erkannt – und honoriert unsere Entwicklung von einem klassischen Bergbauunternehmen hin zu einem Spezialisten für Düngemittel, Pflanzenpflege und Salz eindrucksvoll:

An der Börse ist unsere Gruppe mittlerweile mit rund 4 Milliarden Euro bewertet – dies ist mehr als zehnmal so viel wie noch am Jahresende 1997.

Wesentliche Bausteine unseres Erfolges

Meine Damen und Herren,

in wenigen Wochen werde ich den Vorstandsvorsitz der K+S Aktiengesellschaft an meinen Nachfolger Norbert Steiner übergeben. Am Ende meines heutigen Vortrages möchte ich daher ein kurzes persönliches Resümee ziehen.

Für Vieles, was bis heute erreicht wurde, bildet die Kalifusion 1993 den Ausgangspunkt. Nur durch diesen Schritt, der auch verbunden war mit drastischen Einschnitten, die für alle Betroffenen sehr schmerzhaft waren, konnte der angeschlagenen deutschen Kaliindustrie eine neue Startposition und den Mitarbeitern eine langfristige Perspektive eröffnet werden. Dass sich die harte, geduldige Arbeit gelohnt hat, beweist die Entwicklung, die wir seitdem genommen haben. Wir haben der K+S eine neue Gestalt, ein neues Gesicht gegeben, das Kraft und Zukunftsfähigkeit ausstrahlt.

Unser vorrangiges Ziel war stets die Stärkung unserer internationalen Wettbewerbsfähigkeit, um im immer rauer werdenden Wind des globalen Wettbewerbs bestehen zu können, angemessene Renditen zu erwirtschaften und unseren Mitarbeitern gute, zuverlässige Perspektiven zu vermitteln. Das ist, wie ich meine, bisher gut gelungen.

Doch dies war keineswegs die Sache nur eines Mannes, sondern war nur gemeinsam mit kompetenten und engagierten Mitarbeitern und Kollegen möglich. Ihre Fähigkeiten, ihre Motivation, Leistungsbereitschaft, Flexibilität und Kreativität sowie ihr Teamgeist bilden die Grundlage unseres Erfolges.

Dazu kommen bergmännische Tugenden wie Zuverlässigkeit, Disziplin, Verantwortungsbewusstsein und Hilfsbereitschaft, die mir sofort be-

sonders auffielen, als ich vor nunmehr 17 Jahren zur damaligen Kali und Salz kam.

Wir alle bei K+S verfolgen gemeinsam eine klare Strategie: Wir entwickeln unser Unternehmen weiter, indem wir unsere Marktpositionen in attraktiven Wachstumssegmenten konsequent ausbauen und uns neue, zukunftssträchtige Märkte erschließen. Dabei schauen wir nicht nur auf morgen, sondern auch auf übermorgen.

Wir wollen unsere Produkte für unsere Kunden noch besser machen, deren Nutzen steigern und uns vom Wettbewerb abheben. Vieles haben wir erreicht. Wir verfügen über innovative Produkte und ein bedarfsgerechtes Leistungsangebot, das in nahezu allen Bereichen des täglichen Lebens Grundlagen für Wachstum schafft.

Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrungen und unseres Engagements ist es uns gelungen, die sich uns bietenden Marktchancen besonders in den letzten Jahren verstärkt zu nutzen.

Dazu haben wir ein kundenorientiertes Vertriebs- und Logistiknetz aufgebaut, mit dem wir in allen für uns wichtigen Marktregionen der Erde präsent sind. Dies gewährleistet eine effiziente, flexible und termingerechte Versorgung unserer Kunden.

Kontinuierlich arbeiten wir an Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Durch die Optimierung von Strukturen und Prozessen konnten wir Kosten senken, Synergien nutzen und die Effizienz steigern. Die vielfältigen Vorteile unseres eng verzahnten Geschäftsmodells versuchen wir konsequent auszuschöpfen.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor war und ist unsere erfolgreiche Inve-

stitions- und Akquisitionspolitik. Wir haben unsere klassischen Arbeitsgebiete ausgebaut und neue Aktivitäten erschlossen, mit denen wir unser Leistungsspektrum markt- und kundentorientiert verbreitert haben. Insgesamt haben wir seit 1993 über 2,7 Mrd. € für Investitionen und Akquisitionen ausgegeben – den überwiegenden Teil aus dem eigenen Cashflow finanziert.

Was uns bei alledem besonders auszeichnet – und was mich auch persönlich stets beeindruckt hat –, ist unsere K+S-Unternehmenskultur: Wir sind ein Unternehmen, dessen Mitarbeiter und Führungskräfte offen miteinander kommunizieren, engagiert diskutieren und voneinander lernen.

Grundsätze wie „Mache die Betroffenen zu Beteiligten“, „Offen für das Neue“ wie auch „Derjenige, der das beste Argument hat, gewinnt, nicht der Hierarch“ galten stets auch für mich. Sie stammen nicht alle von mir, aber sie haben mich überzeugt – und ich habe versucht, sie mit vorzuleben. Unser Führungsverhalten stellt darauf ab, jeden Mitarbeiter ernst zu nehmen, und seine Analyse und Wertung zu einer Problemstellung mit einzubeziehen.

Nicht Hierarchie, sondern Kompetenz, d. h. Wissen und Erfahrung versuchen wir, bei unseren Entscheidungen einzubringen, um unsere K+S vorausschauend und bestmöglich zum Erfolg zu führen.

Seit Jahren pflegen wir einen vertrauensvollen Dialog mit den Repräsentanten der Arbeitnehmer, unseren externen Partnern und den Vertretern der IG BCE. Nicht das Beharren auf Standpunkten, sondern geduldiges Erläutern und kluge, tragbare Kompromisse sind hier die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Zweifelhaftes Beiwerk oder gar Kungelei gibt es bei uns nicht.

Und last but not least: Bei uns herrscht ein offenes, vertrauensvolles Verhältnis zu unserem Aufsichtsrat, insbesondere auch zu unserem Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Wolf, der seit 1989 maßgeblich die strategische Ausrichtung der K+S Gruppe mit gestaltet und mit beeinflusst hat. Dies war auch für mich persönlich ganz wichtig, um unseren Weg in den vergangenen Jahren so erfolgreich mit gestalten zu können.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste,

abschließend möchte ich Ihnen sehr herzlich danken: für Ihr Interesse an unserem Unternehmen, für Ihre stets konstruktive und auch kritische Begleitung und vor allem für Ihr Vertrauen!

Meine Bitte an Sie: Übertragen Sie dieses Vertrauen in gleichem Maße auch auf meinen Nachfolger Herrn Norbert Steiner, der am 1. Juli den Vorstandsvorsitz übernehmen wird, und wie bisher auf sein Team im Vorstand, auf unsere Führungskräfte und alle unsere K+S-Mitarbeiter.

Schon jetzt wünsche ich Ihnen, lieber Herr Steiner, alles erdenklich Gute, insbesondere aber die engagierte Unterstützung unserer erfahrenen Mitarbeiter, hervorragende Kollegen im Vorstand – die Sie bereits haben –, und letztlich auch das Quäntchen Glück, das man in den Turbulenzen globaler Märkte braucht, wenn man anhaltenden Erfolg haben will.

Ich bin sicher, alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der K+S Gruppe werden Sie unterstützen – und alle werden wie auch Sie persönlich weiterhin mit großem Einsatz daran ar-

