

Wir sind richtig aufgestellt, um auch künftig „kraftvoll“ wachsen zu können



Norbert Steiner

Vorstandsvorsitzender
der K+S Aktiengesellschaft
in der Hauptversammlung am 13. Mai 2009

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 auch ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass Sie unserer Einladung nach Kassel erneut so zahlreich gefolgt sind.

Ein ebenso herzliches „Willkommen“ auch all denen, die meinen Bericht auf unserer Internetseite online verfolgen, sowie den Vertretern der Medien. Wir freuen uns sehr über das deutlich gestiegene Interesse an der K+S Gruppe.

Meine Damen und Herren,

ich werde Sie im Folgenden über die Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens im Jahr 2008 informieren und Ihnen – aus heutiger Sicht – unsere Ziele und Erwartungen für das Gesamtjahr 2009 vorstellen.

Darüber hinaus werde ich Ihnen aber auch aufzeigen, was wir in den vergangenen Jahren erreicht haben,

wo wir heute stehen und was wir tun, um auch künftig erfolgreich zu sein. Am Ende meiner Ausführungen werde ich Ihnen noch die wesentlichen Beschlussvorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat an die heutige Hauptversammlung erläutern.

Lassen Sie uns zunächst zu dem kommen, was wir in den vergangenen Jahren erreicht haben und wo wir heute stehen.

Wir sind richtig aufgestellt

Meine Damen und Herren,

Ihre K+S ist richtig aufgestellt, um auch künftig profitabel zu sein und wachsen zu können.

▷ Erstens: Unser Produkt- und Leistungsangebot. „Bedarfsgerecht“ und „nachhaltig“ lauten hier die zugehörigen Attribute: Unsere Produkte werden gebraucht – heute, morgen und auch übermorgen. Sie dienen der Ernährung, der Gesundheit oder der Sicherheit auf den Straßen – sie sind unverzichtbare Bestandteile unseres Lebens.

▷ Zweitens: Unsere weltweite Präsenz und unsere guten Marktpositionen in allen Arbeitsgebieten. Rund um den Globus sind wir in zahlreichen, regional sehr unterschiedlichen Märkten aktiv. Dies unterstützt unsere Strategie hin zu ausgeglichenem Wachstum, macht uns robuster gegenüber konjunkturellen Schwankungen und sichert langfristig unsere Zukunft.

▷ Drittens: Unsere erfolgreiche Investitions- und Akquisitionspolitik. Wir haben Ihre K+S in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestärkt und weiterentwickelt. Jüngstes Beispiel: Der Anfang April bekannt gegebene Abschluss eines Vertrages über den Erwerb des US-amerikanischen Salzherstellers Morton Salt. Nach der Akquisition der chilenischen SPL vor gut drei Jahren, mit der wir den Schritt auf den amerikanischen Kontinent erfolgreich gewagt haben, bedeutet der Erwerb von Morton Salt eine weitere, hervorragende Wachstumsschance für unser weltweites Salzgeschäft. Ich werde darauf noch

ausführlicher zu sprechen kommen.

- ▷ Viertens: Unsere beständige Suche nach Effizienzsteigerungen. Konsequenterweise arbeiten wir an Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, um auf den Märkten dauerhaft bestehen zu können. Wir verbessern Strukturen und Prozesse, senken Kosten, nutzen Synergien und steigern die Effizienz.
- ▷ Fünftens: Im vergangenen Geschäftsjahr 2008 haben wir neue Höchstwerte bei Umsatz und Ergebnis erzielt – und dies in einem ab dem 4. Quartal schwierigeren Marktumfeld.

Der Aufstieg in den DAX ist vielleicht die sichtbarste Bestätigung unserer langfristig angelegten Unternehmenspolitik.

- ▷ Und sechstens: Seit September 2008 ist die K+S Aktiengesellschaft als einziger Rohstoffwert im DAX vertreten, dem deutschen Aktienindex der 30 größten börsennotierten Unternehmen: Dieser Aufstieg ist vielleicht die sichtbarste Bestätigung unserer langfristig angelegten Unternehmenspolitik sowie unserer gewachsenen Bedeutung als weltweit tätiger Düngemittel- und Salzhersteller.

Dies alles zusammen genommen, meine Damen und Herren, macht uns stark – stark auch in Zeiten der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise, wie wir sie derzeit erleben. Allen, die sich angesichts der Krise um die Zukunft der K+S Gruppe sorgen, möchte ich daher sagen: Ihr Unternehmen ist gut gerüstet, um auch eine schwierigere Wegstrecke meistern zu können. Dafür bürgt all das, was die K+S Gruppe heute zu dem macht, was sie ist: ein international erfolgreiches Unternehmen mit starken regionalen Wurzeln – hier in Deutschland. Über 100 Jahre Wissen und Erfahrung zählen sich aus.

Deshalb wollen und werden wir unsere Wurzeln nicht vergessen: Es sind auch heute, im 21. Jahrhundert, Rohstoffe aus Deutschland, die wir zu lebenswichtigen Düngemitteln und Salzprodukten weiterverarbeiten – eine Tätigkeit von nach wie vor erheblicher volkswirtschaftlicher Bedeutung und, bei hinreichenden Rahmenbedingungen, auch einer großen Zukunft.

Wir investieren 360 Mio. € in den Gewässerschutz

Meine Damen und Herren, zu den erforderlichen Rahmenbedingungen eines hierzulande tätigen „Rohstoffunternehmens“ gehört es insbesondere, dass ökonomische, ökologische und soziale Ziele in einer Industriegesellschaft nicht gegeneinander ausgespielt werden, sondern gleichrangig berücksichtigt werden.

Warum sage ich das?

Weil ich stolz darauf bin, dass wir für unsere Kaliproduktion in Hessen und Thüringen ein langfristig tragfähiges Konzept für noch mehr Umwelt- und Gewässerschutz, aber auch für unser Unternehmen, unsere Mitarbeiter und auch für deren näheres und weiteres Umfeld auf die Beine gestellt haben: K+S wird in den kommenden Jahren mit einem bis zu 360 Mio. € schweren Maßnahmenpaket zum Gewässerschutz dafür sorgen, dass das Salzwasseraufkommen aus unserer Produktion im hessisch-thüringischen Kalirevier bis zum Jahr 2015 nochmals halbiert wird – nachdem in den vergangenen Jahren bereits eine Halbierung des Salzwasseraufkommens erreicht wurde. Zugleich leisten wir mit diesem anspruchsvollen Investitionsprogramm einen Beitrag zur Sicherung der Arbeitsplätze in der Kaliindustrie sowie zur Stärkung der wirtschaftlichen Strukturen in der Region.

Die Anfang Februar unterzeichnete öffentlich-rechtliche Vereinbarung mit den Ländern Hessen und Thüringen honoriert diese Vorleistung von K+S und stellt sicher, dass der von uns angestrebte Interessenausgleich

über die nächsten 30 Jahre politisch grundsätzlich mitgetragen wird. Dies ist Nachhaltigkeit im besten Sinne, sowohl von unternehmerischer als auch von politischer Seite, und ich möchte mich bei den beteiligten Landesregierungen von Hessen und Thüringen für diese Lösung der Vernunft ausdrücklich bedanken.

Das Salzwasseraufkommen aus unserer Produktion im hessisch-thüringischen Kalirevier wird bis zum Jahr 2015 nochmals halbiert.

Meine Damen und Herren,

bis Ende dieses Monats werden wir eine Gesamtstrategie vorstellen, mit der die Versenkung flüssiger Rückstände in Hessen beendet und die Salzwassereinleitungen in die Werra weiter reduziert werden sollen. Diese Strategie werden wir bis Ende Juli mit den zuständigen Ministerien in Hessen und Thüringen abstimmen. Bis Ende Oktober werden wir dann ein darauf aufbauendes Maßnahmenkonzept entwickeln.

Die Entwicklung und Umsetzung dieser Konzepte bindet bei uns viele Kräfte; allein das im Herbst vorgestellte K+S-Maßnahmenpaket bedeutet für unsere Techniker und Ingenieure eine bislang beispiellose Herausforderung, denn dies alles muss ja neben dem „normalen Geschäft“ abgewickelt werden. Trotz dieser Belastung wollen wir weiterhin intensiv am Runden Tisch „Gewässerschutz Werra/Weser und Kaliproduktion“ mitarbeiten. Dieses Gremium hat bereits Hervorragendes geleistet; es hat viel zur Versachlichung beigetragen und mit großem Sachverstand eine Vielzahl diskussionswürdiger Lösungsvarianten erarbeitet.

Wir freuen uns auch darüber, dass der Runde Tisch sowohl das Maßnahmenpaket begrüßt hat als auch seine Vorstellungen in der öffentlich-rechtlichen Vereinbarung inhaltlich berücksichtigt findet – und mein

Wunsch wäre es, dass er auch die Umsetzung konstruktiv begleitet. Aus unserer Sicht gehen wir mit unserem Maßnahmenpaket an die Grenzen des aus heutiger Sicht technisch Machbaren und des wirtschaftlich Vertretbaren. Als Industrieunternehmen können wir nicht jeden Wunsch erfüllen, sondern müssen aus unserer unternehmerischen Verantwortung heraus dieses „magische Dreieck“ – das Gleichgewicht von Ökonomie, Ökologie, Sozialem – im Auge behalten. Mit immer neuen Umweltforderungen von außerhalb, die zum Teil weder technisch, ökonomisch noch ökologisch sinnvoll bzw. verhältnismäßig sind, ist niemandem gedient: Wer mehr fordert als realisierbar ist, setzt vielmehr das Ganze aufs Spiel.

Von unserem Maßnahmenpaket werden Flora und Fauna in Werra und Weser und die Menschen in der Region erheblich profitieren.

Vor diesem Hintergrund können wir deshalb auch den vom Dachverband der Kritischen Aktionärinnen und Aktionäre zu TOP 3 der Tagesordnung unserer Hauptversammlung angekündigten Gegenantrag auf Nicht-Entlastung des Vorstandes nicht nachvollziehen.

Ich betone noch einmal: Für uns bei K+S gehören wirtschaftlich verantwortungsvolles Handeln, die Schonung der natürlichen Lebensgrundlagen und soziale Verantwortung untrennbar zusammen. Von unserem Maßnahmenpaket werden Flora und Fauna in Werra und Weser und die Menschen in der Region erheblich profitieren – dies bestätigen auch unabhängige Gutachten. Ich bitte Sie, dies bei der Abstimmung zu TOP 3 zu berücksichtigen.

Wir sind ein starkes Team

Meine Damen und Herren,
ein besonderer Erfolgsfaktor bei der Bewältigung der vor uns liegen-

den Aufgaben sind unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne sie wären wir heute nicht annähernd dort, wo wir heute stehen.

Ein besonderer Erfolgsfaktor sind unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ich denke, meine Damen und Herren, dass ich auch in Ihrem Namen spreche, wenn ich unseren mittlerweile rund 12.400 Mitarbeitern auch von dieser Stelle aus herzlich danke: Für ihren hohen persönlichen Einsatz unter und über Tage sowie ihre Zielstrebigkeit, aber vor allem für ihre einmal mehr unter Beweis gestellte hohe Flexibilität. Diese hat im vergangenen Jahr wesentlich dazu beigetragen, dass wir erneut so erfolgreich sein konnten.

Selbstverständlich gilt der Dank auch unserem beruflichen Nachwuchs, auf den der künftige Erfolg Ihres Unternehmens beruht. Am Jahresende 2008 beschäftigten wir in der K+S Gruppe insgesamt 615 Auszubildende; davon 610 in Deutschland. Damit haben wir mit 6,1% erneut eine überdurchschnittliche Ausbildungsquote erreicht. Meine Damen und Herren, auch unseren Auszubildenden nochmals ein herzliches „Dankeschön“ für ihren zielstrebrigen Einsatz im vergangenen Jahr!

Geschäftsjahr 2008: Das Jahr der Rekordergebnisse

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich möchte nun auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2008 eingehen.

Das Jahr 2008 war das mit großem Abstand beste Jahr in der über 100-jährigen Geschichte der K+S Gruppe. Bei der letztjährigen Hauptversammlung haben wir uns bereits eine Verdreifachung des operativen Ergebnisses für das Geschäftsjahr 2008 zuge-
traut. Aber es ist noch viel besser gekommen:

- ▷ Der Gruppenumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 43% auf rund 4,8 Mrd. €,
- ▷ das operative Ergebnis hat sich auf mehr als 1,3 Mrd. € beinahe verfünffacht,
- ▷ das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern übertraf mit rund 1 Mrd. € den Vorjahreswert um fast 460% und
- ▷ das bereinigte Ergebnis je Aktie erreichte 5,94 € – nach 1,06 € im Vorjahr.

Das Jahr 2008 war das mit großem Abstand beste Jahr in der über 100-jährigen Geschichte der K+S Gruppe.

Dividende fast verfünffacht

An dieser sehr positiven Geschäftsentwicklung möchten wir Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gemäß unserer seit langem verfolgten, ertragsorientierten Dividendenpolitik beteiligen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 daher vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2008 eine Dividende von 2,40 € je Aktie auszuschütten. Entsprechend der letztjährig erzielten Ergebniszunahme ist dies beinahe eine Verfünffachung gegenüber der vorherigen Dividendenzahlung. Zugleich ist sie Ausdruck unserer finanziellen Solidität sowie unserer mittel- und langfristigen Zuversicht.

Unser Vorschlag führt bei derzeit 165 Mio. dividendenberechtigten Aktien zu einer Ausschüttungssumme von 396,0 Mio. €. Diese liegt mit einer Ausschüttungsquote von gut 40% innerhalb unseres angestrebten Ausschüttungskorridors von 40 bis 50% des bereinigten Konzernergebnisses der K+S Gruppe. Der Dividendenvorschlag führt auf Basis des Jahreschlusskurses von 39,97 € zu einer Dividendenrendite von 6,0%.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich diese Entscheidung angesichts des wirtschaftlichen und politischen Umfeldes nicht leicht gemacht und eine Vielzahl von Aspekten bedacht. Dennoch sind wir mit Überzeugung zu diesem Vorschlag gekommen.

Der Dividendenvorschlag führt auf Basis des Jahreschlusskurses von 39,97 € zu einer Dividendenrendite von 6,0%.

Starke Ergebnisverbesserung bei Düngemitteln im Jahr 2008

Wenn wir auf die operativen Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche schauen, wird deutlich, dass wir die skizzierten Rekordwerte in erster Linie der Geschäftsentwicklung in unserem Kerngeschäftsfeld Düngemittel verdanken:

- ▷ Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte hat sich das operative Ergebnis (EBIT I) annähernd versiebenfacht und einen Wert von etwa 1,2 Mrd. € erreicht,
- ▷ das operative Ergebnis der COMPO lag mit 79,0 Mio. € rund 147% über dem Vorjahreswert und
- ▷ der Geschäftsbereich fertiva erreichte mit seinem Handelsgeschäft ein operatives Ergebnis von 42,4 Mio. € und damit einen kräftigen Zugewinn von knapp 68%.

In all diesen drei Geschäftsbereichen konnten die höheren Durchschnittserlöse die gestiegenen Kosten – bei Kali- und Magnesiumprodukten vor allem für Material und Energie, bei COMPO und fertiva für Rohstoffe – jeweils deutlich überkompensieren. Darüber hinaus konnten auch Mengenrückgänge im vierten Quartal mehr als ausgeglichen werden.

Das Salzgeschäft verlief im vergangenen Jahr hingegen durchwachsen: Trotz eines mengen- und preisbedingten Umsatzanstieges um knapp

14% lag das operative Ergebnis infolge höherer Kosten, insbesondere für Energie und Frachten, sowie eines geringeren Währungsergebnisses um rund 5% unter dem Wert des Vorjahres – es erreichte 45,2 Mio. €.

Auch das operative Ergebnis der ergänzenden Geschäftsbereiche konnte an die Zahl des Vorjahres nicht ganz anknüpfen, die allerdings durch den Gewinn aus der Veräußerung der bio-data ANALYTIK GmbH in Höhe von gut 3 Mio. € begünstigt war.

Exzellentes Düngemittelgeschäft im 1. – 3. Quartal 2008

Meine Damen und Herren, was waren die Gründe dafür, dass wir in unserem Geschäftsfeld Düngemittel im Jahr 2008 so hohe Durchschnittserlöse erzielen konnten?

Ausschlaggebend für diesen Erfolg war in erster Linie die starke Nachfrage nach Kalidüngemitteln in den ersten drei Quartalen, die nur unter größten Produktionsanstrengungen zu bewältigen war: Da die Kalidüngemittelhersteller bereits seit Jahren in der Nähe ihrer technisch verfügbaren Kapazität produzierten, führte der Nachfrageanstieg im vergangenen

Ausschlaggebend für diesen Erfolg war in erster Linie die starke Nachfrage nach Kalidüngemitteln in den ersten drei Quartalen.

Jahr bei sämtlichen Anbietern zu Verfügbarkeitsengpässen. Dieses enge Nachfrage-Angebots-Verhältnis, aber auch der bis Mitte des Jahres weltweit zu beobachtende kräftige Anstieg der Agrarpreise machte eine deutliche Anhebung der Preise für Kalidüngemittel möglich.

Aber nicht nur die Kali-, sondern auch die Stickstoffdüngemittelmärkte haben sich in den ersten drei Quartalen ganz hervorragend entwickelt.

Nachlassende Düngemittel-nachfrage ab 4. Quartal 2008

Auch unser Geschäft wurde im vierten Quartal von der Finanzkrise belastet.

Dann allerdings – und auch das gehört zum Jahr 2008 – haben erste Anzeichen der Finanz- und Wirtschaftskrise auch die Realwirtschaft erfasst, und auch unser Geschäft wurde im vierten Quartal belastet:

Nachdem die Getreidepreise im Zuge der Finanzkrise ab Mitte des Jahres stark gefallen waren, haben unsere Kunden in der Landwirtschaft aufgrund ihrer Verunsicherung über die künftige Ertragssituation erheblich weniger Düngemittel geordert. Vor allem die europäischen Landwirte befürchteten nun erhebliche Ertrags-einbußen, obwohl die agrarwirtschaftlichen Fundamentaldaten nach wie vor intakt waren (und sind):

- ▷ Die Preise für landwirtschaftliche Produkte befanden sich weiterhin auf vergleichsweise hohem Niveau und lagen noch immer höher als 2007 (was auch heute noch der Fall ist) und
- ▷ das Verhältnis der weltweiten Getreidebestände zum Verbrauch („stocks-to-use ratio“) war trotz der Rekordernten des vergangenen Jahres nach wie vor knapp, was das Preisniveau für Agrarprodukte mittelfristig weiter beflügeln sollte.

Dennoch: Die Verunsicherung der Landwirte war da.

Ebenfalls dämpfend auf die Nachfrage nach Düngemitteln wirkte sich insbesondere in Südamerika die infolge der Finanzkrise zurückhaltendere Kreditvergabe an Landwirte zur Vorfinanzierung ihrer Einsatzstoffe aus. Auch von der Handelsstufe gingen in den letzten Monaten des vergangenen Jahres keine nennenswerten Nachfrageimpulse mehr aus, da sich diese angesichts steigender Düngemittelpreise bis zum Herbst stark bevorratet hatte und eher an einem Abbau

als an einem Aufbau der Kapital bindenden Lagerhaltung interessiert war.

Der Nachfragerückgang blieb nicht ohne Folgen auf das Produktionsvolumen der internationalen Düngemittel-Hersteller: Nicht nur zahlreiche Produzenten stickstoffhaltiger Düngemittel haben ihre Produktion weltweit stark eingeschränkt, sondern auch die Kaliproduzenten reagierten mit erheblichen Produktionsdrosselungen: Insgesamt sank die globale Weltkaliproduktion im vergangenen Jahr um rund 1,9 Mio. t gegenüber dem Vorjahr.

Auch wir haben auf den starken Nachfragerückgang und steigende Lagerbestände mit der betriebswirtschaftlich nächstliegenden Maßnahme reagiert: In den letzten Monaten des vergangenen Jahres haben wir rund 400.000 t Kaliumchlorid weniger produziert als 2007.

Weiterhin schwacher Düngemittelabsatz, jedoch starkes Winterdienstgeschäft im 1. Quartal 2009

Meine Damen und Herren,

diese Rahmenbedingungen im Düngemittelgeschäft haben sich auch im 1. Quartal 2009 nicht grundlegend geändert.

Die ersten Monate des laufenden Jahres waren in beinahe sämtlichen Märkten von einer noch sehr geringen Nachfrage nach Düngemitteln geprägt.

Die ersten Monate des laufenden Jahres waren in beinahe sämtlichen Märkten von einer noch sehr geringen Nachfrage nach Düngemitteln geprägt:

Zunächst hielt der Winter auf der Nordhalbkugel relativ lange an. Doch es war auch noch kein durchgreifender Stimmungsumschwung in der Landwirtschaft feststellbar; die Nachfrage nach Kali- und Stickstoffdüngemitteln war trotz sich wieder stabilisierender Preise für Agrarprodukte weiterhin verhalten. Zudem war die

Handelsstufe weitgehend noch gut bevorratet, und die Finanzkrise schränkte die Finanzierungsspielräume der gesamten Distributionskette weiterhin ein.

Wie unsere Wettbewerber haben auch wir unsere Kaliproduktion stark zurückgefahren.

Die Stickstoff- und Phosphatanbieter reagierten angesichts sinkender Einstandskosten und steigender Lagerbestände mit Produktionskürzungen und Preissenkungen auf die Nachfragezurückhaltung. Aufgrund der Hoffnung auf noch weiter fallende Preise wurde die abwartende Haltung in der Landwirtschaft daraufhin jedoch noch verstärkt, so dass die mit den Preissenkungen angestrebte Nachfragebelebung bislang ausblieb.

Auch die Kalidüngemittelmärkte waren von normalen Verhältnissen noch weit entfernt. Wie unsere Wettbewerber haben auch wir unsere Kaliproduktion stark zurückgefahren. Leider mussten und müssen wir deshalb auf mehreren Standorten befristet Kurzarbeit einführen, und ich möchte Ihnen hier versichern: Niemand empfindet bei diesem Thema Freude. Dennoch sind wir froh, dass wir unsere Mitarbeiter auf diese Weise im Unternehmen halten können, weil wir sie zukünftig brauchen; in vielen anderen Ländern wird Personal zurzeit in großem Stil entlassen. Zugleich bietet das Instrument der Kurzarbeit im ersten Halbjahr 2009 die Möglichkeit, bis zu 2,0 Mio. t Kalium- und Magnesiumprodukte weniger zu produzieren.

Auf Basis der reduzierten Produktion beginnt sich auf den internationalen Kalimärkten seit Anfang März – in Europa seit Ende April – ein Preisniveau herauszubilden, das in etwa mit dem im 3. Quartal 2008 vergleichbar ist. Aufgrund ihrer hohen Fixkostenbelastung bei der Rohsalzförderung und -produktion sind Kaliproduzenten auf ein hohes Preisniveau angewiesen.

Wir erwarten, dass sich die in der Zwischenstufe noch vorhandenen Lagerbestände an Düngemitteln bis zur Jahresmitte soweit verringern werden, dass für das zweite Halbjahr 2009 wieder von einer sich langsam normalisierenden Düngemittelnachfrage auszugehen sein sollte. In Brasilien und Südostasien ist die Nachfrage bereits wieder angesprungen. Denn die Landwirte dort wissen mit Blick auf ihre Böden: Eine eventuelle Minderdüngung wäre zwangsläufig mit Ernteertragsrückgängen verbunden. Zudem würde eine andauernde Zurückhaltung beim Düngemiteleinsatz die ohnehin schon knappe Verfügbarkeit bei Getreide, Mais und Soja weltweit noch verschärfen. Eine ausgewogene, nachhaltige Düngung wird deshalb auch künftig entscheidend dafür sein, den Verlust von Anbauflächen im Zuge von Verstädterung, Erosion und Überschwemmungen durch eine Intensivierung der Landwirtschaft aufzufangen.

Sowohl in Westeuropa als auch an der nordamerikanischen Ostküste war das Auftausalzgeschäft im 1. Quartal sehr gut.

Ein besonders erfreuliches Bild bietet sich allerdings in unserem Geschäftsbereich Salz: Sowohl in Westeuropa als auch an der nordamerikanischen Ostküste war das Auftausalzgeschäft im ersten Quartal aufgrund der überdurchschnittlich harten und lang anhaltenden winterlichen Witterung sehr gut. In einigen Märkten kam es sogar zu Lieferengpässen, die die K+S Gruppe dank ihrer verfügbaren Kapazitäten mit gewohnt großer Produktionsflexibilität für sich nutzen konnte.

Zufriedenstellender Start in das Jahr 2009 dank ausgeglichenem Portfolio

Dank unseres ausgeglichenen Portfolios ist uns angesichts der Rahmenbedingungen ein durchaus zufrieden-

stellender Start ins laufende Geschäftsjahr gelungen. Unsere Salzaktivitäten sind für das Düngemittelgeschäft in die Bresche gesprungen – das gibt es sonst bei keinem Wettbewerber aus unserer Peer-Gruppe. Auch wenn wir die Spitzenwerte des Vorjahres nicht erreichen konnten – einen dramatischen Ergebniseinbruch oder gar Verluste hat es bei uns nicht gegeben:

Unsere Salzaktivitäten sind für das Düngemittelgeschäft in die Bresche gesprungen.

- ▷ Der Umsatz des ersten Quartals lag mit rund 1,1 Mrd. € 11% unter dem Vorjahreswert. Durch einen nahezu verdoppelten Umsatz im Geschäftsbereich Salz sowie positive Preis- und Währungseffekte konnten die Absatzrückgänge bei unseren Kali- und Stickstoffdüngemitteln erheblich, aber nicht vollständig ausgeglichen werden.
- ▷ Das operative Ergebnis EBIT I erreichte 174,0 Mio. €; nach rund 226 Mio. € im Vorjahresquartal ein Minus von 23%.
- ▷ Das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern schließlich lag im ersten Quartal mit 122,5 Mio. € knapp 25% unter dem Niveau des Vorjahres (162,6 Mio. €).

Operatives Ergebnis (EBIT I) im 1. Quartal 2009

Meine Damen und Herren,

auch der Blick auf die operativen Ergebnisse der einzelnen Geschäftsbereiche macht deutlich, dass sich die Bereiche Düngemittel und Salz im ersten Quartal 2009 sehr unterschiedlich entwickelt haben – was aber die Zweckmäßigkeit bzw. Notwendigkeit unseres ausgeglichenen Portfolios unterstreicht:

Das operative Ergebnis im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte erreichte im ersten Quartal

97,0 Mio. € und lag damit 43% unter dem Niveau des Vorjahres. Der aufgrund der Kaufzurückhaltung mengenbedingt geringere Umsatz konnte durch niedrigere Fracht- und Materialkosten sowie ein positives Währungsergebnis teilweise ausgeglichen werden.

Der Geschäftsbereich Stickstoffdüngemittel, in dem seit Beginn dieses Jahres die bisher separat dargestellten Geschäftsbereiche COMPO und fertiva zusammengefasst sind – darauf werde ich gleich noch näher eingehen –, erwirtschaftete im ersten Quartal ein operatives Ergebnis von 8,1 Mio. €; dies ist ein Rückgang von 81%.

fertiva steuerte trotz des schwierigen Marktumfelds hierzu 7,1 Mio. € bei und erreichte damit ein Ergebnisplus von 6%. Dies ist auf ein höheres Eigengeschäft, im Wesentlichen mit Ammonsulfat der Marke Granamon®, zurückzuführen; diese Ergebnisbeiträge unterliegen nicht der Aufteilung zwischen K+S und BASF.

Das operative Ergebnis der COMPO lag im ersten Quartal mit 1,0 Mio. € jedoch knapp 35 Mio. € unter dem Ergebnis des Vorjahres; dies ist im Wesentlichen auf Nachfragerückgänge im Profigeschäft und auf Einmalaufwendungen im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen.

Der Geschäftsbereich Salz konnte sein Ergebnis nahezu verfünffachen.

Der Geschäftsbereich Salz konnte sein Ergebnis hingegen – bedingt durch das starke Auftausalzgeschäft in Europa und Nordamerika – auf mehr als 80 Mio. € nahezu verfünffachen.

Das operative Ergebnis der Ergänzenden Geschäftsbereiche schließlich erreichte im ersten Quartal 2,0 Mio. € – nach 7,1 Mio. € im Vorjahr. Dieser

Rückgang beruht im Wesentlichen auf veränderten gruppeninternen Verrechnungsmodalitäten, niedrigeren Durchschnittserlösen im Bereich Entsorgung und Recycling sowie Mengenrückgängen im Bereich Logistik.

Die positiven fundamentalen Geschäftsaussichten für die kommenden Jahre bestehen grundsätzlich fort.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Insgesamt ist uns kein ganz schlechter Start in das Jahr 2009 gelungen, und ganz wichtig ist, dass die positiven fundamentalen Geschäftsaussichten für die kommenden Jahre grundsätzlich fortbestehen. Auch und gerade in Zeiten wie diesen gilt es jedoch, das Unternehmen für die Zukunft fit zu machen. Wir haben deshalb in den vergangenen Monaten eine Reihe von Maßnahmen angestoßen bzw. bereits umgesetzt, mit denen wir Ihre K+S noch stärker, wettbewerbsfähiger und damit noch krisenfester machen wollen.

Neuordnung des Geschäfts mit stickstoffhaltigen Düngemitteln

Da ist zunächst die bereits angesprochene Neuordnung unseres Stickstoffdüngemittelgeschäfts:

Die Neuausrichtung sieht zum einen vor, die von fertiva vertriebenen stickstoffhaltigen Düngemittel mit den bisher von COMPO vertriebenen ENTEC- und sulfathaltigen Nitrophoska-Produkten ab 1. Juli 2009 in einer neuen Gesellschaft, der K+S Nitrogen GmbH, zusammenzufassen.

Mit effizienten Vertriebsstrukturen wird sich die K+S Nitrogen stärker auf Großverbraucher in der Landwirtschaft und in Spezialkulturen wie Obst-, Gemüse und Weinbau konzentrieren können – hier sehen wir für uns noch beträchtliches Wachstumspotenzial.

Neuaufstellung der COMPO

Zum anderen soll auch die COMPO noch besser für die Zukunft gerüstet werden: Unter dem traditionellen Logo mit der Primel werden Langzeitdünger, umhüllte Düngemittel, NPK-Spezialitäten sowie Nährsalze im Profibereich gemeinsam mit den Consumerprodukten weitergeführt. Durch diese Konzentration erhält COMPO eine gute Perspektive, auch künftig erfolgreich arbeiten zu können.

Auch die neu aufgestellte COMPO wird Kunden aus den Bereichen Erwerbsgartenbau, Öffentliches Grün und Baumschulen weiterhin eine breite Angebotspalette mit der bewährten Kompetenz bieten. Die „neue“ COMPO wird das Geschäft in den Segmenten Profi und Consumer jedoch mit deutlich schlankeren Strukturen und einer höheren Effizienz fortsetzen, und sie soll schlagkräftiger in der Marktbearbeitung werden. Zudem sollen für COMPO neue Wachstumsfelder im Markt erschlossen werden. Insgesamt sollten die Maßnahmen eine deutliche Verbesserung der Ertragskraft zur Folge haben, auch wenn dies zurzeit durch die Kosten der Umstrukturierung und die Marktverhältnisse überdeckt wird.

COMPO wird das Geschäft mit deutlich schlankeren Strukturen und einer höheren Effizienz fortsetzen.

Eine Anpassung des Personalbestandes ist allerdings auch notwendig. An den deutschen Standorten sind etwa 80 Arbeitsstellen betroffen. Betriebsbedingte Kündigungen konnten unter anderem durch Weiterbeschäftigung innerhalb des Konzerns größtenteils vermieden werden. Auch in den Auslandsgesellschaften der COMPO-Gruppe wird es zum Abbau von Arbeitsplätzen kommen. Die notwendigen Maßnahmen befinden sich in Belgien und Frankreich derzeit in der Umsetzung.

Effizienzsteigerungsprogramm und Einführung der 40-Stunden-Woche bei esco

Meine Damen und Herren,

auch im Geschäftsbereich Salz wollen wir noch effizienter werden: Denn so sehr wir uns darüber freuen, dass uns der vergangene Winter ein hervorragendes Auftausalz-Ergebnis beschert hat, so wahr ist auch, dass wir nicht allein darauf setzen können und wollen.

Im Rahmen eines Maßnahmenpakets wird ein Kostenoptimierungsprogramm die Effizienz der esco-Standorte verbessern.

Im Rahmen eines 2008 verabschiedeten Maßnahmenpakets wird zunächst ein Kostenoptimierungsprogramm die Effizienz der esco-Standorte verbessern – es hat sich herausgestellt, dass esco mit einer flächendeckenden Umsetzung von best practice auf den jeweils anderen Standorten noch erhebliche Potenziale erschließen kann.

Außerdem hat esco mit den Betriebsräten und der Gewerkschaft IG BCE im August 2008 eine Vereinbarung zur langfristigen Sicherung der deutschen Standorte getroffen, mit der die tarifliche Wochenarbeitszeit ab 1. November 2008 ohne unmittelbaren Lohnausgleich – jedoch mit der Chance auf eine zusätzliche Erfolgsbeteiligung – um durchschnittlich zwei Stunden pro Woche angehoben wurde.

Von diesen Maßnahmen sind europaweit insgesamt rund 110 Arbeitsplätze betroffen. Auch durch Weiterbeschäftigungen innerhalb des Konzerns sollen auch hier betriebsbedingte Kündigungen weitestgehend ausgeschlossen werden.

K+S erwirbt Morton Salt

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zur Akquisition von Morton Salt, die – wie bereits angesprochen – eine hervorragende Wachstumschance für unser weltweites Salzgeschäft darstellt.

Denn als einer der führenden Hersteller von Speise-, Gewerbe- und Auftausalzen in Nordamerika bietet uns Morton Salt eine große Anzahl kundennaher Produktionsstandorte in den USA und Kanada sowie ein landesweites Vertriebsnetzwerk. Wir stellen unsere geographische Präsenz damit auf eine breitere Basis und verbessern unsere Marktposition sowohl im nordamerikanischen Gewerbesalz- als auch Consumer-Geschäft.

Morton Salt ist ein ausgesprochen profitables Unternehmen, das hohe Cashflows erzielt und uns auch operative Synergien ermöglicht: In der Logistik, in der Technik, aber auch auf der Produktebene. So werden wir beispielsweise die bekannteste Marke im nordamerikanischen Speisesalz-Markt – das Morton „Umbrella Girl“ – künftig auch für Produkte unserer bisherigen Salzaktivitäten nutzen können.

Unser operatives Geschäft ergänzt sich ideal, und wir haben das gleiche Verständnis von dem, was wir tun. Dies wird uns eine reibungslose Integration unserer neuen Tochtergesellschaft erleichtern und unseren Mitarbeitern und Kunden, aber auch Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unmittelbar nutzen.

Mit Morton Salt wird K+S zum weltweit größten Salzhersteller.

Wir freuen uns deshalb sehr darauf, mit einem erstklassigen Team zusammen zu arbeiten und gemeinsam die Wachstumsmöglichkeiten, die vor uns liegen, zu verwirklichen. Und die sind – das steht bereits fest – enorm: Gemessen an der Produktionskapazität, die mit Morton Salt um 13 Mio. t auf knapp 30 Mio. t pro Jahr steigen wird, wird K+S zum weltweit größten Salzhersteller. In Europa und Südamerika sind wir bereits die Nummer eins – in

Nordamerika und der Welt werden wir es in naher Zukunft sein.

Stärkung des Salzgeschäfts: Ausgeglichenes Wachstum und hohe Wertschöpfung

Morton Salt wird den weniger konjunktur- abhängigen Salzanteil stärken.

Das K+S-Salzgeschäft wird mit dem Erwerb von Morton Salt erheblich wachsen: Auf Pro-forma-Basis und bezogen auf die Ist-Daten des Jahres 2008 bedeutet die Akquisition einen Umsatzzuwachs im Geschäftsbereich Salz von rund 800 Mio. €. Mit anderen Worten: Der Umsatz hätte sich gegenüber unserem stand-alone Geschäft, das im vergangenen Jahr rund 620 Mio. € betrug, mehr als verdoppelt.

Außerdem wird Morton Salt in erster Linie die Bereiche Speise-, Gewerbe- und Auftausalz – d.h. den im Vergleich zu Industriesalz weniger konjunkturabhängigen Salzanteil – stärken. Auch dies kann uns in einem insgesamt schwieriger gewordenen wirtschaftlichen Umfeld nur zu Gute kommen.

Zusätzlich erhalten wir bei Auftausalz nun Zugang zu neuen und weniger volatilen, d.h. nach menschlichem Ermessen „wintersicheren“ Auftausalzregionen. Dies schafft nicht nur innerhalb Nordamerikas, sondern auch zwischen Europa und den USA eine bessere regionale Ausgewogenheit.

Finanzierung der Akquisition Morton Salt

Meine Damen und Herren,

noch ein paar Erläuterungen zu den finanziellen Rahmendaten der Transaktion:

Wir übernehmen Morton Salt von Rohm and Haas, seit dem 1. April 2009 eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von The Dow Chemical Company. Die Kaufpreiszahlung erfolgt in bar; für die Finanzierung liegt

ein vollständiges Underwriting von Dresdner Kleinwort, Société Générale und Unicredit (HVB) vor, das heißt, diese Banken garantieren, uns die erforderliche Kreditsumme zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen des laufenden Syndizierungsprozesses werden sich noch weitere Banken an der Finanzierung beteiligen.

Das Closing der Transaktion – mit einem Unternehmenswert von 1,675 Mrd. USD für Morton Salt – wird für Mitte dieses Jahres erwartet, vorbehaltlich der Genehmigung durch die zuständigen Kartellbehörden. K+S und Dow Chemical haben die Transaktion sorgfältig auf mögliche kartellrechtliche Vorbehalte analysiert und erwarten bei der Umsetzung diesbezüglich keine wesentlichen Bedenken.

Auch nach der Akquisition von Morton Salt verfügen wir über eine starke und flexible Bilanz. Unsere Ziele zur Kapitalstruktur, insbesondere hinsichtlich Eigenkapitalausstattung und Verschuldungsgrad, werden wir auch nach diesem wichtigen Wachstumsschritt einhalten.

Die Rating-Agenturen Standard & Poor's sowie Moody's haben uns im begehrten Investment Grade Bereich bewertet.

Im Zusammenhang mit den anstehenden Finanzierungen unserer Wachstumsprojekte haben wir uns entschieden, erstmals einen externen Rating-Prozess durchführen zu lassen. Die Rating-Agenturen Standard & Poor's sowie Moody's haben uns – auch unter Berücksichtigung des Erwerbs von Morton Salt – im begehrten Investment Grade Bereich bewertet. Der Ausblick beider Agenturen ist „stabil“. Dies demonstriert die Finanzkraft von K+S und ermöglicht uns angesichts des derzeit schwierigen Kapitalmarktumfelds weiterhin eine flexible Fremdkapitalaufnahme und damit die Verfolgung weiterer Wachstumsziele.

Umsetzung unserer Salzstrategie

Bevor ich jedoch, meine Damen und Herren, auf unsere weiteren Wachstumsziele näher eingehe – lassen Sie mich kurz zusammenfassen, wie sich der Erwerb von Morton Salt in unsere Strategie für den Geschäftsbereich Salz einfügt:

Die Akquisition von Morton Salt ist ein weiterer wichtiger Schritt, um das K+S-Salzgeschäft kontrolliert und ertragreich wachsen zu lassen.

Nachdem unser europäisches Salzgeschäft bis Ende der 1990er Jahre überwiegend auf Auftaumittel und Gewerbesalz ausgerichtet war, haben wir uns mit der Übernahme der niederländischen Frisia Zout im Jahr 2000 um einen Industriesalzstandort mit Produkten für die Chemische Industrie verstärkt.

Bereits anderthalb Jahre später, zum Jahresanfang 2002, haben wir unsere Salzaktivitäten weiter ausgebaut, und zwar durch Gründung des Joint Ventures „esco – european salt company“, an dem zunächst die belgische Solvay beteiligt war, im Jahr 2004 von uns jedoch vollständig übernommen wurde. In Europa war die esco von Anfang der führende Produzent.

Im Jahr 2006 folgte der Erwerb des größten südamerikanischen Salzherstellers, der chilenischen Sociedad Punta de Lobos, kurz SPL. Damit sind wir als Produzent erstmals auch außerhalb Europas aktiv geworden. Gleichzeitig bedeutete dies für unser Salzgeschäft den Eintritt in die latein- und US-amerikanischen Märkte. Von unseren chilenischen Aktivitäten aus richtet sich der Blick darüber hinaus auch auf Asien.

Die Akquisition von Morton Salt knüpft an diese Reihe an: Sie ist ein weiterer wichtiger Schritt, um das K+S-Salzgeschäft kontrolliert und er-

tragreich wachsen zu lassen – und dass dies unsere Strategie ist, kann man seit Jahren in unseren Veröffentlichungen wie zum Beispiel im Geschäfts-/Finanzbericht immer wieder lesen.

Bekräftigung unserer Zwei-Säulen-Strategie

Dabei geht es jedoch nicht – und das ist mir wichtig – um die Stärkung des Salzgeschäfts allein um seiner selbst willen. Es geht um die Fortentwicklung der gesamten K+S Gruppe.

Sie wissen, meine Damen und Herren, dass unser Geschäft im Kern auf zwei Säulen beruht: Düngemittel und Salz. Und in beiden Kerngeschäftsfeldern ist es seit Jahren unsere Strategie, auch extern zu wachsen, um unsere heutigen Marktpositionen auch künftig halten und – wenn möglich – ausbauen zu können.

Der Erwerb von Morton Salt stärkt zwar zunächst das Salzgeschäft, und das ist gut. Aber die höhere Wertschöpfung, die wir mit der Akquisition künftig realisieren können, wird die gesamte Gruppe stärken – das ist noch viel besser. Denn von der höheren Wertschöpfung werden unsere europäischen Standorte genauso profitieren wie die in Übersee. Zugleich wird unser geschäftliches Risiko mit der Akquisition gestreut, in dem das Verhältnis zwischen den beiden Kerngeschäftsfeldern Düngemittel und Salz nun ausgewogener wird. Auch dies wird der K+S Gruppe insgesamt zu Gute kommen.

Die höhere Wertschöpfung, die wir mit der Akquisition künftig realisieren können, wird die gesamte Gruppe stärken.

Das dank Morton gestiegene operative Ertragspotenzial bietet zudem eine gute Basis für weitere Akquisitions- bzw. Kooperationsvorhaben, zum Beispiel im Bereich Düngemittel. Besonders in unserem Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumpro-

dukte, der in Normaljahren unter Volllast produziert, prüfen wir rund um den Globus weiterhin alle Möglichkeiten zur Erschließung zusätzlicher Kapazitäten. Denn weltweite Megatrends wie zunehmende Weltbevölkerung, veränderte Ernährungsgewohnheiten in den Schwellenländern und wachsende Nachfrage nach Bio-kraftstoffen werden die Düngemittelnachfrage mittelfristig weiter ansteigen lassen – und an diesem Marktwachstum wollen wir teilhaben.

Weltweite Megatrends werden die Düngemittelnachfrage mittelfristig weiter ansteigen lassen.

Umsatz- und Ergebnis- erwartungen im Jahr 2009

Meine Damen und Herren,

wie schätzen wir nun aus heutiger Sicht die geschäftliche Entwicklung der K+S Gruppe im Gesamtjahr 2009 ein?

Angesichts der gegenwärtig weltweit weiterhin vorherrschenden Finanz- und Wirtschaftskrise rechnen wir damit, dass die bislang positive Geschäftsentwicklung der K+S Gruppe in diesem Jahr einen vorübergehenden Dämpfer erleiden wird:

Zunächst gehen wir zwar vor dem Hintergrund des sich im Verlauf des ersten Quartals abzeichnenden Preisniveaus für Kali- und Magnesiumprodukte für das Gesamtjahr 2009 von einem gegenüber dem Vorjahr spürbar höheren Durchschnittspreisniveau aus. Allerdings erwarten wir ein deutlich niedrigeres Absatzniveau, durch das der vorgenannte Preiseffekt beim Umsatz dieses Geschäftsbereichs in etwa ausgeglichen wird. Während der Umsatz des Geschäftsbereichs Stickstoffdüngemittel vor allem angesichts erheblicher Preisrückgänge deutlich rückläufig sein wird, erwarten wir im Geschäftsfeld Salz ein deutlich höheres Umsatzniveau aufgrund des guten Starts des Auftausalzgeschäfts.

Insgesamt dürfte der Umsatz der K+S Gruppe im Geschäftsjahr 2009 gegenüber dem Vorjahr spürbar zurückgehen.

Das operative Ergebnis EBIT I schätzen wir für das Geschäftsjahr 2009 im Vergleich zum Spitzenwert des Vorjahres deutlich niedriger ein. Dies hängt in erster Linie mit dem bereits beschriebenen rückläufigen Absatzniveau im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte zusammen. Auch ein im Vergleich zum Vorjahr stärker eingeschätzter US-Dollarkurs und ein höheres Salzergebnis können an dieser Einschätzung nichts ändern.

Da wir eine grundsätzlich ertragsorientierte Dividendenpolitik verfolgen, wird sich der für 2009 erwartete Ergebnisrückgang entsprechend auf die künftige Dividende auswirken.

Unser Ausblick für das Jahr 2009 stützt sich auf eine Reihe von Prämissen, z.B.:

- ▷ eine sich ab der zweiten Jahreshälfte 2009 weltweit wieder normalisierende Nachfrage nach Kalidüngemitteln,
- ▷ ein durchschnittliches Auftausalzgeschäft im 4. Quartal in Europa und Nordamerika sowie
- ▷ einen US-Dollarkurs von etwa 1,30 USD/EUR im Jahr 2009.

Die Auswirkungen der beabsichtigten Akquisition von Morton Salt sind in dieser Prognose für das Jahr 2009 nicht berücksichtigt.

Das operative Ergebnis schätzen wir für das Geschäftsjahr 2009 im Vergleich zum Spitzenwert des Vorjahres deutlich niedriger ein.

Erläuterungen zu wesentlichen Beschlussvorschlägen der Tagesordnung

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch einige Erläuterungen zu den wesentlichen Beschlussvorschlägen der heutigen

Tagesordnung geben. Zu TOP 2, unseren Dividendenvorschlag, habe ich bereits Ausführungen gemacht; ich beschränke mich hier auf die TOP 6 bis 8.

In der Hauptversammlung vom 10. Mai 2006 hatten Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, der Schaffung eines bedingten Kapitals bzw. der Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen zugestimmt. Dieser Beschluss war jedoch aus formalen Gründen erfolgreich angefochten worden.

Im Hinblick auf den ungewissen Ausgang des Anfechtungsrechtsstreits und den langen Zeitraum, der voraussichtlich bis zur Verkündung eines Urteils durch den Bundesgerichtshof vergehe, hatten sich Vorstand und Aufsichtsrat entschlossen, keine Revision einzulegen, sondern der Hauptversammlung vom 14. Mai 2008 vorzuschlagen, unter Berücksichtigung der von den Anfechtungsklägern geltend gemachten Bedenken eine neue Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen nebst gleichzeitiger Schaffung eines bedingten Kapitals zu beschließen. Dieser Beschlussvorschlag erhielt jedoch nicht die erforderliche Dreiviertelmehrheit.

Heute legen wir Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unter Tagesordnungspunkt 6 einen abermals modifizierten neuen Ermächtigungsbeschluss zur Entscheidung vor. Aus Sicht von Vorstand und Aufsichtsrat verbessert die Möglichkeit, Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen ausgeben zu können, die Finanzierungsbasis der K+S Gruppe.

Lassen Sie mich Ihnen dies erläutern: Die Emission von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen ermöglicht die Aufnahme von Kapital zu attraktiven Konditionen. Je nach Ausgestaltung dieses Finanzierungsinstrumentes kann zinsgünstiges Fremdkapital aufgenommen oder auch eine Eigenkapitalerhöhung durchgeführt werden. Die auch vorgesehene Möglichkeit, neben der Einräumung von Wandel- und/oder Opti-

onsrechten auch Wandelpflichten zu begründen, erweitert den Spielraum für die Ausgestaltung dieses Finanzierungsinstrumentes.

Die Ausgabe von Aktien aufgrund von Wandlungs- bzw. Optionsrechten oder Wandlungspflichten soll auf lediglich zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft beschränkt werden. Das ist deutlich weniger als in den vorangegangenen Beschlussvorschlägen, wir sind an die untere Grenze gegangen.

Die Ausgabe von Aktien aufgrund von Wandlungs- bzw. Optionsrechten oder Wandlungspflichten soll auf lediglich zehn Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft beschränkt werden.

Den Aktionären ist grundsätzlich ein Bezugsrecht auch auf Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen zu gewähren. Der Vorstand soll jedoch ermächtigt werden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bei Ausgabe der Schuldverschreibungen das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Dadurch erhält die Gesellschaft die Möglichkeit, günstige Börsensituationen rasch wahrnehmen und eine Schuldverschreibung schnell und flexibel am Markt platzieren zu können. Die Interessen der Aktionäre werden bei dem Bezugsrechtsausschluss dadurch gewahrt, dass die Schuldverschreibungen nicht wesentlich unter dem Marktwert ausgegeben werden. Und es gibt Möglichkeiten, eine Verwässerung bestehender Anteile weitgehend oder gar vollständig zu vermeiden – zum Beispiel durch die Ausgestaltung der Wandlungsbestimmungen oder durch die Nutzung zurückgekaufter eigener Aktien.

Um Missverständnissen vorzubeugen, hat der Vorstand bezüglich einer späteren Nutzung der Ermächtigung am 21. April 2008 beschlossen:

▷ Die Gesellschaft wird auf das bedingte Kapital nicht zurückgreifen, soweit eine Wandlung auf der Grundlage von Schuldverschreibungen erfolgt, die zuvor gegen Sacheinlage ausgegeben wurden.

▷ Zudem ist der Vorstand der Ansicht, dass auch der § 194 Abs. 1 Satz 1 Aktiengesetz einem derartigen Zugriff auf das bedingte Kapital – unabhängig von der soeben genannten Beschlussfassung – rechtlich entgegensteht.

Damit komme ich zu Tagesordnungspunkt 7 – Erwerb eigener Aktien:

Dieser TOP, meine Damen und Herren, steht seit Jahren regelmäßig auf der Tagesordnung – es ist ein Standardthema deutscher Aktiengesellschaften. Dies liegt, wie Sie wissen, daran, dass die Ermächtigung von Gesetzes wegen stets nur für 18 Monate erteilt werden kann und damit bei uns bis zum Oktober 2009 befristet ist. Deshalb wird vorgeschlagen, diese Ermächtigung – befristet nunmehr bis Oktober 2010 – zu erneuern. Damit würde die Gesellschaft über den zeitlichen Rahmen der bisherigen Ermächtigung hinaus in die Lage versetzt, das Instrument des Erwerbs eigener Aktien weiter zu nutzen, um die damit verbundenen Vorteile im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre zu realisieren. Von der laufenden Ermächtigung haben wir keinen Gebrauch gemacht, aber Sie erinnern sich sicher, dass wir das Instrument schon dreimal eingesetzt haben.

Zum Tagesordnungspunkt 8 hat der Vorsitzende des Aufsichtsrates, Herr Dr. Bethke, bereits alles Wesentliche gesagt.

Wir bitten insgesamt um Zustimmung zu den vorgeschlagenen Beschlusspunkten.

Kraft aus der Tiefe

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum Schluss. Ich habe Ihnen Geschäftszahlen und deren Hintergründe erläutert. Ich hoffe, Sie stimmen mir zu, wenn ich sage: Dies kann sich alles in allem sehen

lassen. Vor allem aber wollte ich Ihnen deutlich machen, was wir tun, um Ihre K+S in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Ich meine, wir sind richtig aufgestellt, um auch künftig „kraftvoll“ wachsen zu können. Dies gilt für die gesamte K+S Gruppe, aber in besonderer Weise für unsere beiden Kern-

geschäftsbereiche Düngemittel und Salz, die – bald auch in den USA – natürliche Rohstoffe aus der Tiefe zu Tage fördern. „Kraft aus der Tiefe“ lautet deshalb das Titelmotiv unseres aktuellen Finanzberichts. Denn wir stellen hochwertige Düngemittel, Industrie- und Salzprodukte her, und bieten unseren Kunden damit ein bedarfsgerechtes Leistungsangebot, das

in nahezu allen Bereichen des täglichen Lebens Grundlagen für „kräftiges“ Wachstum schafft – das heißt:

Kraft für mehr Gesundheit,

Kraft für mehr Lebensqualität und natürlich

Kraft für höhere Erträge bei der Ernte.

Vielen Dank.

