

K+S Aktiengesellschaft

Hauptversammlung

am 11.05.2016

in Kassel

**Norbert Steiner,
Vorsitzender des Vorstands**

– Es gilt das gesprochene Wort –



K+S Aktiengesellschaft
Hauptversammlung

Kassel, 11. Mai 2016

Norbert Steiner,
Vorsitzender des Vorstands

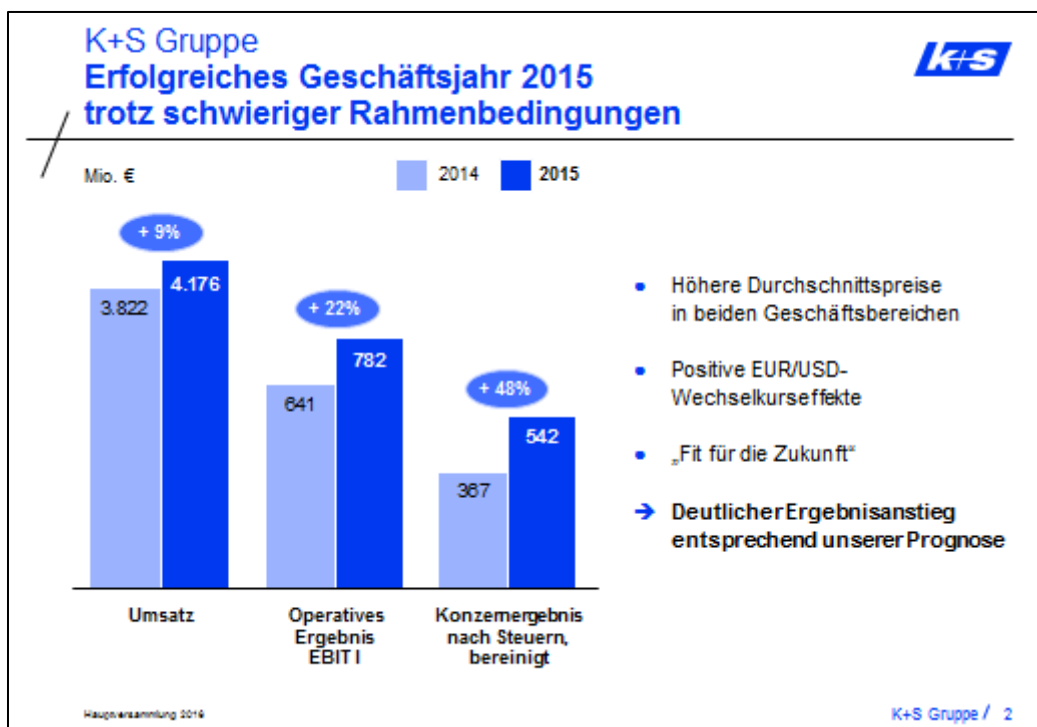
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Vertreter der Medien,
sehr geehrte Gäste, auch im Internet,
meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der K+S Aktiengesellschaft begrüße auch ich Sie zu unserer Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass Sie unserer Einladung erneut so zahlreich gefolgt sind – und ich grüße Sie alle mit einem herzlichen „Glückauf“.

Hinter uns liegt ein Geschäftsjahr, in dem es an Herausforderungen nicht gefehlt hat: Konjunktureller Abschwung in wichtigen Schwellenländern und – damit verbunden – fallende Rohstoffpreise, von denen sich auch der Kalimarkt nicht abkoppeln konnte, lauteten die Schlagworte auf der Marktseite. Hinzu kam die Behandlung komplexer Fragestellungen zum Erhalt langfristiger Versorgungssicherheit für unsere heimische Kaliproduktion sowie natürlich die intensive Auseinandersetzung mit dem unaufgeforderten Vorschlag zur Übernahme der K+S AG durch das kanadische Unternehmen PotashCorp.

Zugleich stand das vergangene Jahr erneut im Zeichen unserer intensiven Arbeit, die K+S Gruppe mit unserer klaren Management-Agenda bestmöglich aufzustellen, um für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet zu sein.

Zunächst jedoch ein kurzer Blick auf die Geschäftsentwicklung Ihres Unternehmens im Jahr 2015 sowie im ersten Quartal des laufenden Jahres – gefolgt von unseren Zielen und Erwartungen für das Gesamtjahr 2016.



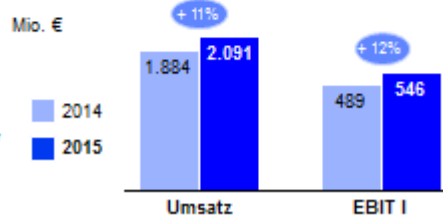
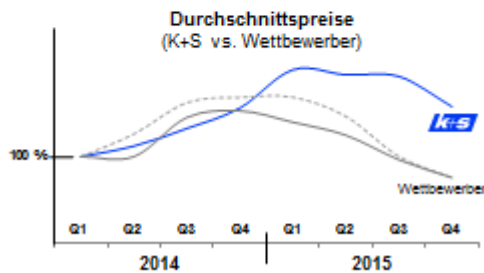
Im Geschäftsjahr 2015 hat sich Ihre K+S achtbar geschlagen: Trotz des erwähnten Preisdrucks auf den internationalen Rohstoffmärkten und globaler Konjunktursorgen haben wir im Vergleich zum Vorjahr nicht nur den **Umsatz** auf 4,2 Mrd. € gesteigert, sondern mit 782 Mio. € sehr deutlich auch das **operative Ergebnis EBIT I**. Das **bereinigte Konzernergebnis** kletterte sogar um rund 48 Prozent auf 542 Mio. €. Unsere Kennzahlen lagen damit innerhalb der Bandbreite unserer Prognose.

Der Anstieg ist in erster Linie auf höhere Durchschnittspreise in beiden Geschäftsbereichen zurückzuführen. Daneben wirkte sich der stärkere US-Dollar im Verhältnis zum Euro für uns positiv aus. Nicht zuletzt hat auch unser Programm „Fit für die Zukunft“ zu unserem guten Ergebnis beigetragen.

K+S Gruppe
**Spezialitäten tragen Ergebnisverbesserung im
 Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte**



- In der ersten Jahreshälfte weitgehend robuste Weltkalinachfrage
- Etwa ab Mitte 2015 Anspannung der Branchensituation in Übersee
- Bei Düngemittelspezialitäten annähernd stabile Rahmenbedingungen



Hauptversammlung 2016

K+S Gruppe / 3

Schauen wir näher auf die Kennzahlen unserer beiden großen Geschäftsbereiche – zunächst auf die **Kali- und Magnesiumprodukte**:

Nach einem guten ersten Halbjahr ging das weltweite Preisniveau für das Standardprodukt Kaliumchlorid in der zweiten Jahreshälfte zurück, vor allem in den Überseeregionen. Gründe für den Preisdruck waren die zunehmende Abschwächung der Währungen der Schwellenländer, anhaltend niedrige Preise für Agrarrohstoffe sowie ein unterdurchschnittlicher Monsunregen in Südostasien und Indien, der sich entsprechend negativ auf die dortige Landwirtschaft auswirkte und somit auch in diesen Regionen zu einer deutlichen Kaufzurückhaltung führte.

Annähernd stabil zeigten sich hingegen die Rahmenbedingungen in unserem höhermargigen Segment Düngemittelspezialitäten: Landwirte, die chloridempfindliche Kulturen wie Gemüse oder Wein anbauen, hatten auch im Jahr 2015 aufgrund der attraktiven Erträge, die mit diesen Kulturen erzielt werden können, einen starken Anreiz, entsprechende Pflanzennährstoffe wie Kaliumsulfat zum Einsatz zu bringen.

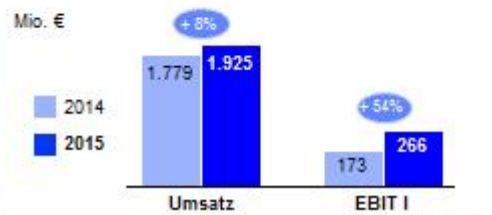
Unter dem Strich übertraf der auf Jahressicht erzielte Durchschnittspreis des Geschäftsbereichs das Vorjahresniveau, sodass Umsatz und Ergebnis bei fast gleichgebliebenem Absatzvolumen spürbar gestiegen sind.



- Strenger Winter in Q1/2015 in Nordamerika; milde Witterung in Q4 beidseits des Atlantiks
- Höherer Durchschnittspreis vor allem bei übrigen Salzen („non de-icing“)
- Niedrigerer Festsalzabsatz gegenüber außergewöhnlich gutem Vorjahr



Hauptversammlung 2014



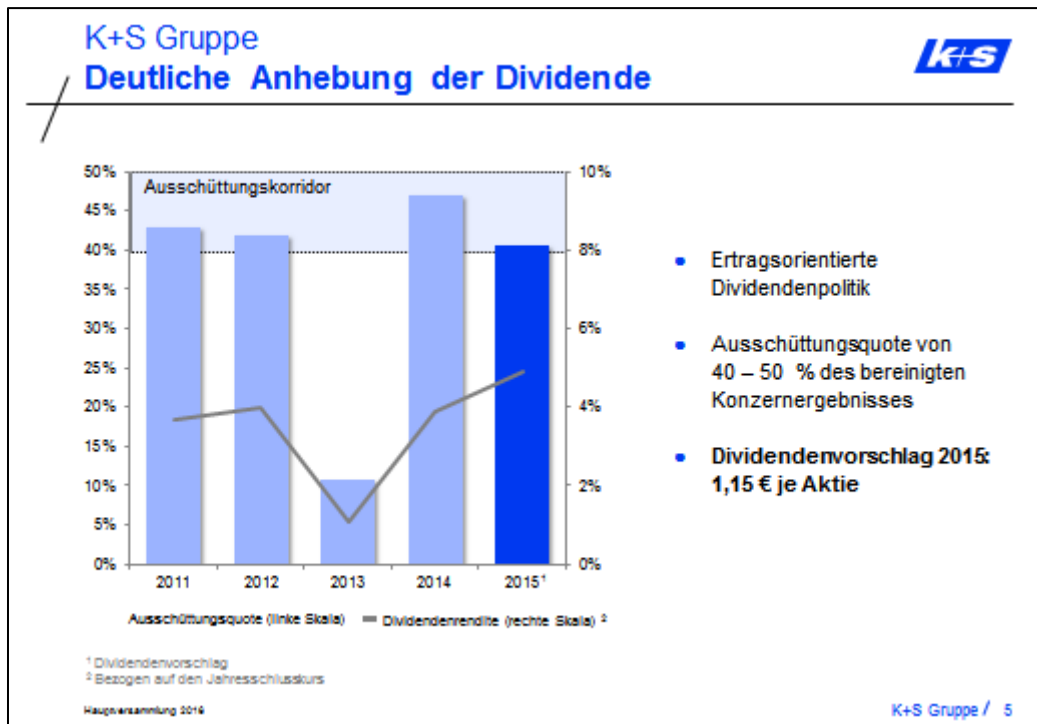
K+S Gruppe / 4

Im **Geschäftsbereich Salz** hat sich unsere starke Präsenz auf drei Kontinenten einmal mehr bewährt. So konnte das erneut überdurchschnittliche Auftausalzgeschäft in Nordamerika während des 1. Quartals 2015 die Effekte des milden Winterwetters in Europa weit mehr als ausgleichen. Dies gelang umso besser, als unsere Lieferungen in die nordamerikanischen „Auftausalz-Regionen“ in der Regel auch zu höheren Preisen erfolgten als in der Vorsaison.

Wahr ist allerdings auch, dass wir im 4. Quartal vor allem zum Jahresende hin einen sehr milden Winter auf beiden Seiten des Atlantiks erlebt haben. Den im Vorjahr erreichten, außergewöhnlich hohen Festsalzabsatz konnten wir im Jahr 2015 daher nicht wiederholen – er sank um knapp 11 Prozent auf gut 21 Mio. t.

Umso bedeutsamer ist es, dass der Geschäftsbereich sein Portfolio zunehmend auch außerhalb des Auftausalzgeschäfts stärkt. Bei Gewerbe-, Industrie- und Speisesalzen verzeichneten wir im Berichtsjahr zusammen genommen eine gute Absatzentwicklung – und dies bei zum Teil steigenden Preisen. Auf Jahressicht konnten wir hier gegenüber dem Vorjahr sogar einen höheren Durchschnittspreis erzielen. Dies verdanken wir neben positiven Währungseffekten nicht zuletzt unserer starken Premiummarke bei Morton Salt – Stichwort „Umbrella Girl“.

Alles in allem erzielte der Geschäftsbereich im Jahr 2015 sehr beachtenswerte Steigerungen beim Umsatz und vor allem beim operativen Ergebnis: Das EBIT I verbesserte sich um mehr als 50 Prozent.



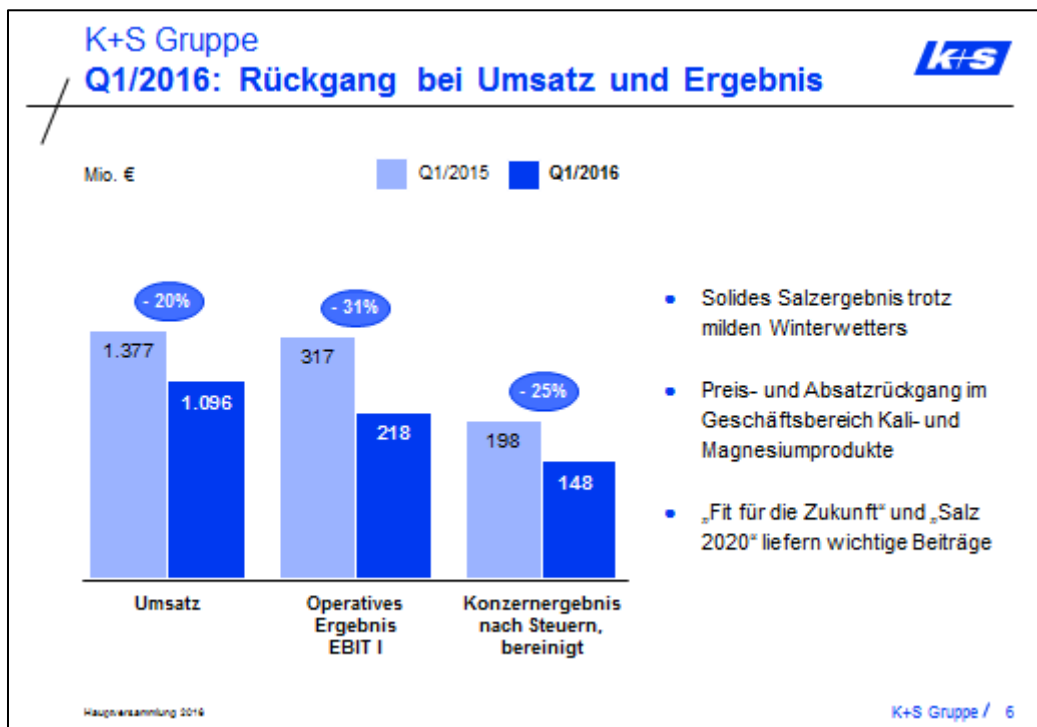
An unserem Geschäftserfolg im Jahr 2015 möchten wir Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf der Grundlage unserer ertragsorientierten Dividendenpolitik wieder *beteiligen*.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine **Dividende** von 1,15 € je Aktie auszuschütten. Dies entspräche einer deutlichen Anhebung um 28 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Es ergäbe sich eine auszuschüttende **Dividendensumme** von gut 220 Mio. €. Die **Ausschüttungsquote** läge mit 41 Prozent wiederum innerhalb unseres grundsätzlich angestrebten Ausschüttungskorridors von 40 bis 50 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses.

Meine Damen und Herren,

es ist uns wichtig, diesen Zielkorridor zu erreichen – auch in einem Jahr, in dem sich das Marktumfeld gegenüber dem Vorjahr *eingetrübt* hat.



Dies zeigt der Blick auf die wichtigsten **Kennzahlen im ersten Quartal 2016**:

- Der **Umsatz** betrug 1,1 Mrd. € – dies entspricht einem Rückgang um 20 Prozent,
- das **operative Ergebnis** lag mit 218 Mio. € rund 31 Prozent unter dem Vorjahreswert,
- und das **bereinigte Konzernergebnis** kam auf 148 Mio. € – dies sind 25 Prozent weniger als im Vergleichszeitraum.

Der deutliche Ergebnismrückgang ist vor allem auf geringere Absatzmengen in beiden Geschäftsbereichen sowie einen niedrigeren Durchschnittspreis im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte zurückzuführen.

Beim Kalipreis in Übersee sahen – und sehen – wir Anzeichen einer Bodenbildung. Insgesamt mussten wir im **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** jedoch einen negativen Preiseffekt hinnehmen. In Europa bewegte sich das Preisniveau auf Vorjahresniveau, allerdings verzeichneten wir hier einen Absatzrückgang aufgrund der witterungsbedingt erst spät einsetzenden Frühjahrsdüngung.

Ursächlich für den geringeren Absatz im **Geschäftsbereich Salz** war das schwächere Auftausalzgeschäft infolge der milden Witterung in Nordamerika und Europa. Das Geschäft mit Salzen, die nicht für die Straßensicherheit eingesetzt werden, zeigte sich indes erneut kraftvoll – aufgrund unseres einzigartigen Markenportfolios konnten hier leichte Preissteigerungen bei stabiler Mengenentwicklung erzielt werden.

Positive Beiträge zu unserem Ergebnis im ersten Quartal lieferten erneut auch die Programme „**Fit für die Zukunft**“ und „**Salz 2020**“.

Insgesamt sieht man aber in aller Deutlichkeit, wie wichtig die zweite Säule „Salz“ für unser Unternehmen ist: Sie liegt im ersten Quartal beim Ergebnis vorn; das sollte zwar eher die Ausnahme als die Regel sein, aber immerhin: Anders als manche unserer sogenannten Peers können wir einen Ausgleich schaffen.

K+S Gruppe
Unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2016

Prämissen Jahr 2016

Kali- und Magnesiumprodukte

- K+S-Absatz leicht unter Vorjahr (2015: 6,8 Mio t)
- Deutlicher Rückgang des Durchschnittspreises (2015: 307 €/t)

Salz

- Festsalzabsatz moderat unter Vorjahresniveau (2015: 21 Mio. t)
 - Absatz übrige Salze moderat über Vorjahr (2015: 9 Mio. t)

Wechselkurs: 1,10 €/USD (2015: 1,11 €/USD)

Umsatz

Moderat unter Vorjahr (2015: 4,2 Mrd. €)

EBIT I

Deutlich unter Vorjahr (2015: 782 Mio. €)

1) Inkl. - 4 Mio. t GDP und Kaliselen mit geringem IGD Gehalt
Hauptversammlung 2016

K+S Gruppe / 7

Wenn wir auf unsere **Erwartungen für das Gesamtjahr 2016** schauen, dann ergibt sich folgendes Bild:

Im **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** erwarten wir trotz der derzeit in den Überseeregionen eingetretenen Stabilisierung auf Jahressicht einen deutlichen Rückgang des Durchschnittspreises. Da mit Blick auf die nur eingeschränkte Erlaubnis zur Versenkung von salzhaltigen Abwässern am Standort Hattorf weitere temporäre Produktionseinschränkungen im Werk Werra nicht auszuschließen sind, dürfte das Absatzvolumen des Geschäftsbereichs leicht unter dem Wert des Vorjahres liegen.

Im **Geschäftsbereich Salz** wird der moderat steigende Absatz von Verbraucherprodukten, Salz für die Lebensmittelindustrie sowie Gewerbe- und Industriesalz den niedrigeren Absatz von Auftausalz aufgrund der milden Witterung zu Beginn des Jahres voraussichtlich nicht ausgleichen können.

Insgesamt bleiben wir vor diesem Hintergrund bei unserer vorsichtigen Sichtweise: Der **Umsatz** der K+S Gruppe dürfte im Geschäftsjahr 2016 moderat und die operativen Ergebnisse **EBITDA** und **EBIT I** deutlich unter dem Vorjahr liegen.

Wie üblich gibt diese heutige Prognose lediglich einen ersten Hinweis auf die sich in diesem Jahr abzeichnenden Trends. Konkrete Zahlen bzw. einen „Zahlenkorridor“ bezüglich unseres Ausblicks auf das Gesamtjahr geben wir, wie Sie wissen, in der Regel Mitte August bei der Vorstellung der Halbjahresbilanz bekannt.



- **Der K+S-Aktienkurs im Sommer 2015 enthielt keine angemessenen Wertbeiträge**
 - für Legacy (ist mit bis zu 21 € je Aktie zu bewerten)
 - für das Salzgeschäft
- **Der Vorschlag von PotashCorp**
 - spiegelte den fundamentalen Wert von K+S nicht wider
 - hat die Wachstumsperspektiven nicht berücksichtigt
 - enthielt keine Kontrollprämie
 - war nicht im besten Interesse des Unternehmens, seiner Mitarbeiter und Standorte
 - bildete keine Basis für Gespräche

→ **Als eigenständiges Unternehmen können wir uns erfolgreich weiterentwickeln und sind der bessere Partner für Mitarbeiter, Standorte und Regionen**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nun zu einem Thema, das uns im vergangenen Jahr sehr beschäftigt hat – und als Eigentümer dieses Unternehmens natürlich auch Sie, zum Teil auch jetzt noch:

Anfang Juli 2015 haben Vorstand und Aufsichtsrat der K+S Aktiengesellschaft nach sorgfältiger Prüfung und Abwägung der Gesamtumstände gemeinsam und einstimmig beschlossen, PotashCorp mitzuteilen, ein mögliches öffentliches Übernahmeangebot an die K+S-Aktionäre zu den Konditionen des uns übermittelten unaufgeforderten Vorschlags nicht zu unterstützen.

Rund 85 Prozent unserer Privataktionäre, die uns im Rahmen unserer Aktionärsbefragung im Sommer vergangenen Jahres geantwortet haben, teilten diese Einschätzung, und die Rücklaufquote war nach den Maßstäben der Demoskopie absolut repräsentativ.

Zwar ist das Thema seit über sieben Monaten „erledigt“, aber da es, wenn ich so sagen darf, der „Aufreger des Jahres“ war, möchte ich Ihnen die Gründe, die uns seinerzeit zur Ablehnung veranlasst haben, noch einmal erläutern.

Zum einen reflektierten die angebotenen 41 € pro Aktie **nicht den fundamentalen Wert des Unternehmens**. Und *zum andern* war die vorgeschlagene Transaktion **nicht im besten Interesse des Unternehmens**. Was diesem Interesse dienlich ist, entscheiden wir nicht aus dem Bauch heraus, sondern wir haben einen klaren Kompass!

Zunächst zum vorgeschlagenen Angebotspreis. Dazu ist *erstens* zu sagen: Der Kurs der K+S-Aktie beinhaltete damals keinen positiven **Wertansatz für Legacy**. In einer ganzen Reihe von Bewertungsmodellen der Analysten war das Projekt sogar negativ bewertet. Wir kamen für Legacy jedoch auf einen Wert von bis zu 21 € pro Aktie, weil wir berechtigterweise davon ausgehen konnten, dass das Projekt Wirklichkeit werden und eine Erfolgsgeschichte schreiben wird.

Zweitens: Im Sommer 2015 war im Aktienkurs auch unser **Salzgeschäft**, das hohe und stabile Cashflows generiert, nicht ausreichend abgebildet. Hätte man die in der Salzindustrie üblichen Multiples angesetzt, wäre man für unser Salzgeschäft allein auf mindestens drei Viertel der heutigen Marktkapitalisierung der K+S Gruppe gekommen. Wir sind auf gutem Weg: Mit der erfolgreichen Umsetzung unserer „Salz 2020“-Wachstumsstrategie – darauf werde ich gleich genauer eingehen – werden wir das EBITDA dieses Geschäftsbereichs auch in Normalwintern auf mehr als 400 Mio. € steigern.

Drittens: Wir hatten schon damals auf der Basis unseres veröffentlichten Mittelfristziels von 1,6 Mrd. EBITDA in 2020 unsere **Wachstumsperspektiven** aufgezeigt. In dem Vorschlag von PotashCorp waren diese Zukunftsaussichten nicht berücksichtigt.

Und schließlich *viertens*: Ein Übernahmeangebot muss auch eine **Kontrollprämie** enthalten. Das wäre bei PotashCorp in besonderer Weise gerechtfertigt gewesen, denn: Das kanadische Unternehmen wollte die Kontrolle über unsere deutschen Kaliwerke und unseren neuen Legacy-Standort in Kanada erlangen.

All das zusammen führte in puncto Bewertung zu dem bekannten Ergebnis. Und es war keine Einschätzung, die Vorstand und Aufsichtsrat alleine getragen haben: Zwei höchst renommierte Finanzinstitute trugen es mit und hätten dies auch jeweils in ei-

ner „fairness opinion“ bestätigt, die aber aufgrund der weiteren Entwicklung nicht mehr erforderlich war.

Meine Damen und Herren,

warum waren wir – über die gerade genannten Wertaspekte hinaus – zu der Überzeugung gelangt, dass die vorgeschlagene Transaktion **nicht im besten Interesse des Unternehmens** ist? Unsere Antwort auf diese Frage war damals ebenfalls sehr klar: Der Vorschlag berücksichtigte weder die Interessen der für K+S weltweit arbeitenden **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** noch die der **Regionen**, in denen das Unternehmen verantwortungsvoll tätig ist.

Die im August 2015 von PotashCorp formulierten Vorschläge, mit denen die Interessen von Arbeitnehmern und Standortgemeinden berücksichtigt werden sollten, ließen keine Verlässlichkeit erkennen: Sie waren in wesentlichen Teilen mit weitreichenden Einschränkungen versehen, zudem wäre ihre wirkungsvolle Durchsetzbarkeit nicht gewährleistet gewesen. Aus unserer Sicht bestand daher die Sorge, dass die von PotashCorp vorgeschlagene Transaktion angesichts großer eigener ungenutzter Kapazitäten Arbeitsplätze und Standorte gefährdet hätte und die Rohstoffproduktion in Deutschland nicht gesichert gewesen wäre. Kann es angesichts der Entscheidung von PotashCorp aus dem Januar dieses Jahres, einen eigenen Produktionsstandort in der kanadischen Provinz New Brunswick mit einer Jahreskapazität von 2 Mio. t auf unabsehbare Zeit stillzulegen, überhaupt eine andere Einschätzung geben? Ich glaube nicht.

Alles zusammen genommen stand also für uns, d.h. für Vorstand, Aufsichtsrat und deren jeweilige fachkundige Berater, fest: Der Vorschlag bildete **keine Basis für Gespräche**. Gleichzeitig haben wir immer wieder betont, dass wir eine Transaktion nicht per se blockieren. Es stand PotashCorp jederzeit frei, einen konkreten – verbesserten – Vorschlag zu machen oder Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ein förmliches Angebot zu unterbreiten, aber man hat sich dagegen entschieden. Verhandeln kann man jedoch erst dann, wenn verlässliche Angebote auf dem Tisch liegen. Dazu kam es bekanntlich nicht mehr: Am 5. Oktober 2015 wurde K+S von PotashCorp darüber informiert, dass das kanadische Unternehmen seinen Vorschlag für eine Übernahme zurückzieht.

Meine Damen und Herren,

Vorstand und Aufsichtsrat werden – dazu sind wir verpflichtet – auch **etwaige künftige Übernahmevorschlage** im besten Interesse der Aktionäre und des Unternehmens prüfen. Als gesundes Unternehmen, das zu 100 Prozent in Streubesitz ist, sind wir grundsätzlich für alle Investoren interessant. Ein Angebotspreis muss jedoch auch in Zukunft den fundamentalen Wert des Unternehmens angemessen reflektieren.

Allerdings warten wir *nicht* auf einen neuen Vorschlag, ein neues Angebot: Mit der konsequenten Umsetzung unserer Zwei-Säulen-Strategie wollen und können wir uns vielmehr aus eigener Kraft erfolgreich weiterentwickeln. Gleichzeitig sind wir als eigenständiges Unternehmen sicherlich auch der bessere Partner für Mitarbeiter, Standorte und Regionen.

K+S Gruppe

„Bergbau ist nicht eines Mannes Sache!“



- Die vergangenen Monate waren für die K+S Gruppe sehr herausfordernd
- Als K+S-Team haben wir unseren Weg stets mit der notwendigen Sachlichkeit fortgesetzt – und ein Bild großer Geschlossenheit vermittelt!

→ Der Dank des Vorstandes gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die unbeirrt ihrer Arbeit nachgegangen sind!

Hauptversammlung 2019

K+S Gruppe / 9

Hinter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der K+S Gruppe liegen turbulente, herausfordernde, alles andere als einfache Monate. Was mich persönlich besonders beeindruckt hat, war, wie unsere Belegschaften im In- und Ausland nach außen scheinbar unbeirrt ihrer Arbeit nachgegangen sind und sich nicht haben ablenken lassen durch die Nachrichten von der Börse und den Schlagzeilen in den Medien.

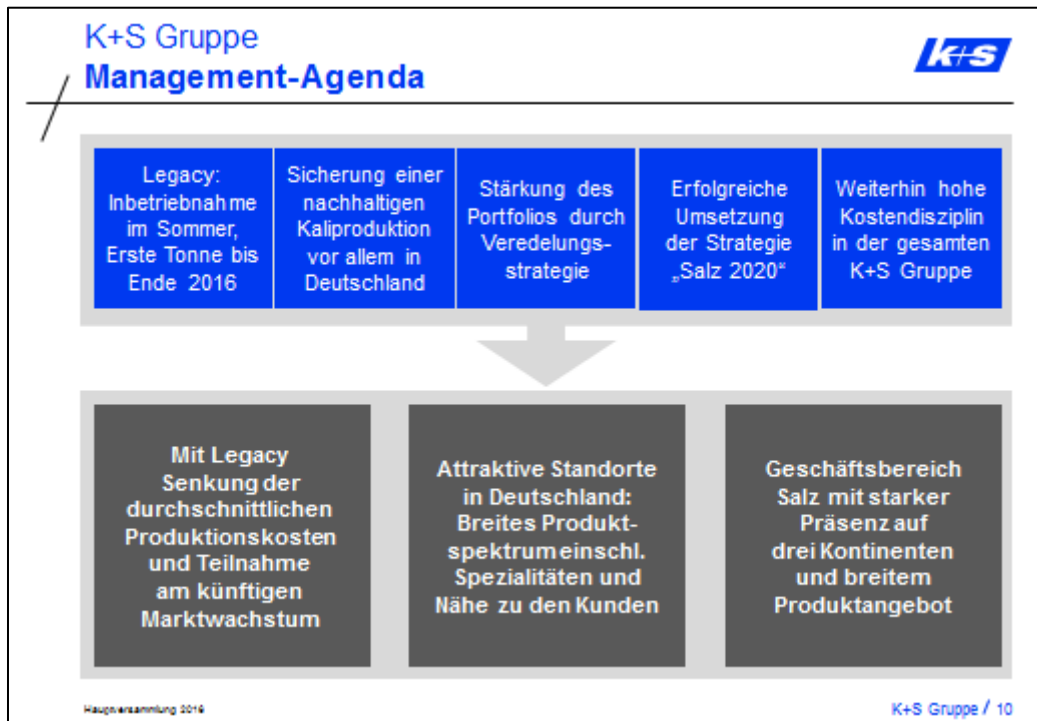
Wir haben so ein Bild großer Geschlossenheit vermittelt – und als globales K+S-Team einmal mehr bewiesen: „*Bergbau ist nicht eines Mannes Sache!*“

Meine Damen und Herren,

ich spreche sicherlich auch in Ihrem Namen, wenn ich unseren weltweit mehr als 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die Leistung und den Einsatz in den vergangenen Monaten sehr herzlich danke!

Aber: Die Zukunft wird uns nicht geschenkt. Die Herausforderungen bleiben auch künftig anspruchsvoll. Alle unsere Mitarbeiter wissen, dass wir viel tun und tun müssen, um unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Dies führt mich zu unserer **Management-Agenda**: Vor welchen Aufgaben stehen wir – in diesem und in den folgenden Jahren?



Eine unserer größten Aufgaben, und zwar bereits im Sommer dieses Jahres ist, wie Sie wissen, die erfolgreiche Inbetriebnahme unseres Werks **Legacy**. Bis Ende des Jahres wollen wir in Kanada die erste Tonne Kali produzieren. Mit dem neuen Stand-

ort stoßen wir in eine neue Dimension vor: Wir werden Zugang zu hochwertigen Ressourcen für Generationen haben und uns die Teilnahme am künftigen Marktwachstum ermöglichen, zugleich werden wir unsere durchschnittlichen Produktionskosten deutlich senken können.

Ein weiterer wichtiger Arbeitsschwerpunkt liegt für uns in der Bewahrung bzw. Schaffung der genehmigungsrechtlichen Voraussetzungen für eine **nachhaltige Kaliproduktion in Deutschland**. Denn als Rohstoffunternehmen, das in diesem Land fest verwurzelt ist und die volkswirtschaftlichen Leistungen dieser Industrie in der politischen und gesellschaftlichen Debatte selbstbewusst ins Feld führen kann, wollen wir den heimischen Bergbau in eine gute Zukunft führen.

Nicht zuletzt arbeiten wir weiterhin an unseren **Wachstumsinitiativen** in unseren beiden großen Geschäftsbereichen sowie an unserem Programm zur **Kostensenkung und Effizienzsteigerung**, um die K+S Gruppe im weltweiten Wettbewerb robuster zu machen und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens weiter zu stärken.

Auch hier möchte ich auf die genannten Punkte im Folgenden näher eingehen.

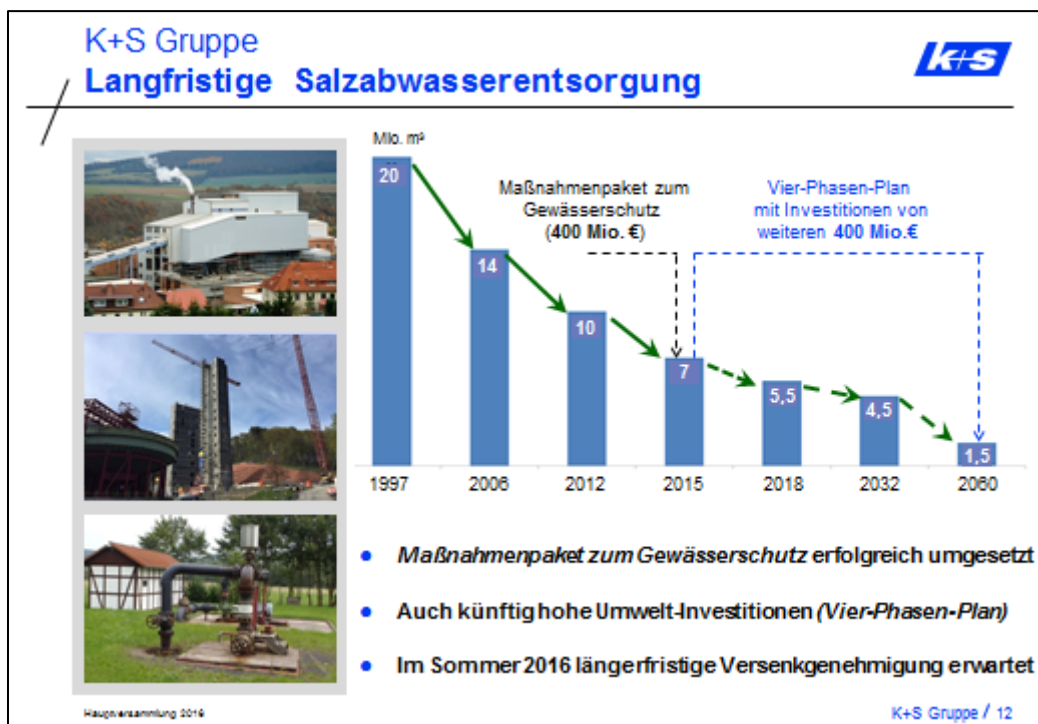


Mit **Legacy** liegen wir weiterhin sehr gut im Zeit- und Kostenplan.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 standen vor allem die Errichtung des Stahlbaus der Fabrik und die Installation von Hauptkomponenten im Vordergrund. Im Bereich des Solfelds wurden insgesamt vier sogenannte Pads für die Kavernenentwicklung in Betrieb genommen. Und auch im Hafen Vancouver sind wir gut vorangekommen: Dort erfolgten Pfahlgründungen und Fundamentarbeiten für die geplante Lager- und Umschlagsanlage, die weltweit zu den modernsten Anlagen dieser Art gehören wird.

Das Meiste ist bereits fertiggestellt – unter anderem wesentliche Teile der Produktionsanlagen, die Lagerhäuser sowie die Instandhaltungs- und Verwaltungsgebäude. Wer heute vor Ort ist, bekommt inzwischen eine gute Vorstellung davon, dass für das neue Werk nicht weniger als fünfmal so viel Stahl benötigt wird wie für den Eiffelturm.

Insgesamt sind rund 90 Prozent des Gesamtbudgets von 4,1 Mrd. kanadischen Dollar verbaut. 2016 wird somit das letzte Jahr mit hohen Investitionen sein, bevor wir Ende des Jahres mit der Produktion beginnen werden.



Meine Damen und Herren,

als Rohstoff förderndes Unternehmen wissen wir, dass langfristiger unternehmerischer Erfolg auch die Akzeptanz der Menschen benötigt. Wir arbeiten deshalb seit Jahren sehr intensiv daran, die Eingriffe in die Natur sowie die Belastungen für die Menschen so gering wie möglich zu halten und – wo möglich – zu reduzieren.

K+S hat in den vergangenen Jahrzehnten sehr viel getan, um die Umweltsituation an Werra und Weser zu verbessern: Das Volumen der Salzabwässer ging von 1997 bis 2015 von 20 auf 7 Mio. Kubikmeter pro Jahr zurück, allein zwischen 2011 und 2015 haben wir dafür – im Rahmen unseres **Maßnahmenpakets zum Gewässerschutz** – rund 400 Mio. € investiert.

Und es geht weiter, denn der so genannte **Vier-Phasen-Plan** von der hessischen Landesregierung und K+S, zwischenzeitlich zum Teil auch eingegangen in den *Masterplan Salzreduzierung* der Flussgebietsgemeinschaft (FGG) Weser, sieht Investitionen in noch einmal derselben Höhe vor.

Darin eingeschlossen ist der bereits begonnene Bau einer Kainit-Kristallisations- und Flotationsanlage (KKF), die das Salzabwasseraufkommen ab 2018 nochmals um gut 20 Prozent auf dann 5,5 Mio. Kubikmeter pro Jahr reduziert. Bis zur Fertigstellung werden allein in dieses Projekt rund 165 Mio. € fließen.

Insgesamt investiert K+S innerhalb weniger Jahre rund 800 Mio. € in den Umweltschutz. Dies stellt eine enorme wirtschaftliche Herausforderung dar; ich kenne kein Unternehmen vergleichbarer Größenordnung, das eine solche Last stemmt. Aber: Wir sind dazu bereit! Denn wir wollen die Entsorgungsfragen an der Werra langfristig lösen!

Dies geht jedoch nicht von jetzt auf gleich: Neben der Einleitung in die Werra ist heute auch die **Versenkung** ein wichtiger Baustein, um die notwendige Brücke in die Zukunft schlagen zu können. Deshalb haben wir bei der zuständigen Genehmigungsbehörde einen Antrag auf Fortsetzung der Versenkung bis Ende 2021 eingereicht. Nicht zuletzt die **Kurzarbeit** auf zwei Kalistandorten in den ersten Apriltagen und auch jetzt wieder – vor gut einer Woche mussten wir große Teile des Werkes

Werra erneut „abfahren“ – führt deutlich vor Augen, dass wir so schnell wie möglich eine ausreichend dimensionierte Genehmigung benötigen. Dies gilt umso mehr, als auch in den kommenden Wochen weitere Phasen der Kurzarbeit sehr gut möglich sind – insbesondere vor dem Hintergrund der nun bevorstehenden Sommermonate, in denen die Werra erfahrungsgemäß weniger Wasser führt und die Möglichkeiten zur Salzabwasserentsorgung damit zusätzlich eingeschränkt sind.

Da tröstet es auch wenig, dass unsere Kollegen des Werkes Werra die durch Kurzarbeit bedingten Verdienstaufschläge nicht alleine tragen müssen: Alle Mitarbeiter der K+S Gruppe in ganz Deutschland, natürlich auch der Vorstand, beteiligen sich an den anteiligen Kosten der Aufstockung durch das Unternehmen auf 90 bzw. 85 Prozent des monatlichen Netto-Normalentgelts für die kurzarbeitenden Kollegen. Das ist gelebte Solidarität – und für uns selbstverständlich.

Und noch eine Anmerkung: Uns ist nach der Kurzarbeit im April vorgeworfen worden, wir hätten diese inszeniert, um politischen Druck auszuüben. Verwiesen wurde dabei auf vermeintlich freie Kapazitäten in unseren Stapelbecken, in denen man anfallende Produktionsabwässer ja hätte zwischenspeichern können. Wahr ist jedoch, dass wir freie Beckenkapazitäten für Haldenabwässer vorhalten müssen. Diese fallen – produktionsunabhängig – an den Oberflächen der Halden an und müssen ebenfalls entsorgt werden. Aufgrund der niedrigen Wasserführung der Werra blieben uns somit keine Spielräume – die Kurzarbeit war leider unumgänglich. Um es klar zu sagen: Wir spielen nicht mit den Interessen unserer Mitarbeiter, die uns vertrauen.

Wie auch immer: Die Entscheidung über unseren bereits im April 2015 eingereichten Antrag auf Fortsetzung der Versenkung bis Ende 2021 sollte aus unserer Sicht im Sommer dieses Jahres ergehen.



Hauptversammlung 2019

- Der *Vier-Phasen-Plan* (Hessen, K+S) sieht eine weitere Reduzierung der Umweltauswirkungen vor und soll verlässliche Perspektiven für die heimische Rohstoffgewinnung schaffen
- Der *Masterplan Salzreduzierung* (FGG Weser) geht über den Vier-Phasen-Plan hinaus und
 - stützt sich auf Maßnahmen, die noch intensiv untersucht werden müssen
 - setzt Ziele und Grenzwerte, die ggf. sogar Produktionsdrosselungen erfordern
- K+S schließt einen solchen Eingriff in die Produktionssteuerung aus (wirtschaftlich unverhältnismäßig!)
- K+S behält sich auch rechtliches Vorgehen gegen den *Masterplan Salzreduzierung* vor

K+S Gruppe / 13

Meine Damen und Herren,

wir brauchen **verlässliche Grundlagen und Perspektiven für die heimische Rohstoffgewinnung** und die damit verbundene Wertschöpfung im Werra-Fulda-Kalirevier. Das ist wichtig, weil das Werk Werra alle Umweltinvestitionen und die damit verbundenen Betriebskosten allein stemmen muss. Unterschritten würde die „Wirtschaftlichkeitsgrenze“ spätestens dann, wenn weitere Reduzierungen der anfallenden Salzabwässer nur noch über Produktionsdrosselungen erkaufte werden könnten.

Ich betone dies vor dem Hintergrund des im März dieses Jahres von der Flussgebietsgemeinschaft (FGG) Weser verabschiedeten speziellen *Masterplans Salzreduzierung*, der sich ausschließlich mit der Senkung der Salzbelastung im Hinblick auf den so genannten „guten ökologischen Zustand“ für Werra und Weser beschäftigt.

Aus unserer Sicht sind Zweifel angebracht, ob die Ziele dieses Plans erreichbar sind: Zum einen, weil es eine Vielzahl anderer so genannter Stressoren gibt, die auch dann keinen guten ökologischen Zustand ergäben, wenn per heute alle unsere Emissionen in die Werra vollständig wegfielen.

Zum anderen beinhaltet der Plan zwar die wesentlichen Eckpunkte der ersten Phase des *Vier-Phasen-Plans*. Darüber hinaus stützt er sich zur Zielerreichung jedoch auch auf Maßnahmen, die in den kommenden Jahren erst noch intensiv untersucht und geprüft werden müssen: So unterstellt der „Masterplan“, dass es gelingen wird, Salzabwasser in einer bisher bergmännisch weltweit nicht realisierten Größenordnung unter Tage einzustapeln. Damit kein Missverständnis entsteht: Wir werden dies sehr intensiv und mit hohem Aufwand prüfen. Aber Prüfen bedeutet auch: Wir kennen das Ergebnis noch nicht.

Ferner sieht dieser Plan nur optional – das heißt also, nicht als feststehender Entsorgungsweg – den Bau eines so genannten Werra-Bypasses vor, der aus heutiger Sicht nur unzureichende Transportkapazität hat. Und dies auch nur für den Fall, dass die mit der Einstapelung geplante Abwasserreduzierung nicht oder nicht in voller Höhe erreicht wird.

Zusätzlich formuliert der „Masterplan“ als Ziel auch die Einhaltung von sehr niedrigen Grenzwerten für Chlorid, Magnesium und Kalium in der Oberweser bereits ab Ende 2021 bzw. 2027, für die erforderlichenfalls sogar – und damit komme ich zum angesprochenen Punkt – Produktionsdrosselungen vorgenommen werden sollen.

Meine Damen und Herren,

K+S kann und wird einen solchen Eingriff in die Produktionssteuerung nicht akzeptieren: Er ist nicht verhältnismäßig und würde den Betrieb der Standorte im Werra-Fulda-Kalirevier massiv beeinträchtigen und letztlich unwirtschaftlich machen. Wir müssen uns daher auch ein rechtliches Vorgehen – insbesondere gegen die Produktionsdrosselung und die bisher verlässlich nicht erreichbaren Zielwerte des „Masterplans“ – vorbehalten. Per heute gehe ich davon aus, dass wir gegen aus unserer Sicht nicht rechtskonforme Festsetzungen des „Masterplans“ im Klageweg vorgehen werden.

Gleichwohl stehen wir weiterhin zu den Zusagen, die wir gegeben haben. Erprobt wird beispielsweise schon jetzt die Abdeckung von Rückstandshalden. Wenn Großversuche die langjährigen Erfahrungen unserer niedersächsischen Standorte bestä-

tigen, könnte damit begonnen werden, die Halden an der Werra ab etwa 2025 zu begrünen. Dann würden langfristig sehr viel weniger Salzabwässer anfallen.

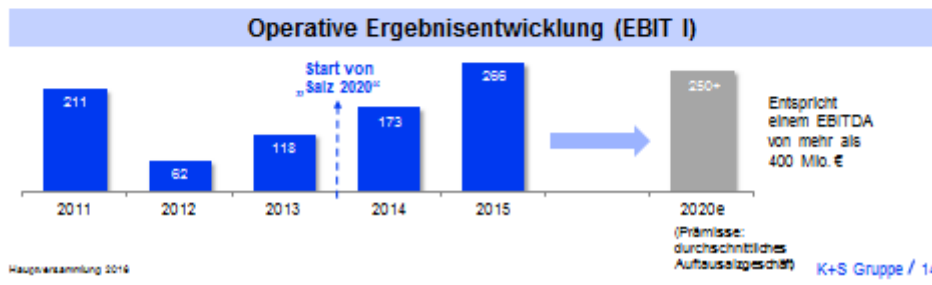
Darüber hinaus ist eine Projektgruppe bereits dabei, die Planungsgrundlagen für die notwendige Ergänzungsfernleitung an die Oberweser zu erarbeiten. Dieses Vorhaben wird zurzeit kontrovers diskutiert und hat in der Bevölkerung sowie insbesondere bei Landwirten, deren Flächen betroffen sein könnten, Besorgnisse hervorgerufen.

Wir nehmen diese sehr ernst. Allerdings muss niemand langfristig Nachteile befürchten – dies konnten wir schon beim Bau unserer Salzwasserleitung von Neuhoftal nach Philippsthal in den Jahren 2012 und '13 zeigen: Auch wenn der Arbeitsstreifen während der Bauphase bis zu 25 Meter breit war – entstandene Ausfälle, z.B. bei der Ernte, wurden selbstverständlich ersetzt. Zudem wird eine solche Leitung mit mindestens einem Meter Erdüberdeckung verlegt. So ist nach der Bauphase die landwirtschaftliche Nutzung ohne Einschränkung wieder möglich!

Das gesamte Leitungssystem planen und bauen wir nach strengen rechtlichen Vorgaben. Wir stellen dabei sicher, dass das Grund- und Trinkwasser sowie alle anderen Schutzgüter im Planungskorridor nicht beeinträchtigt werden. Die Leitungssicherheit wird unter anderem durch die Auswahl des Rohrmaterials, den Korrosionsschutz sowie strenge Qualitätskontrollen sichergestellt. Zudem wird die Rohrfernleitung mit modernster Überwachungstechnik ausgestattet.

Vor diesem Hintergrund hoffen wir, dass alle bestehenden Sorgen auf Seiten der Bevölkerung und in der Landwirtschaft ausgeräumt werden können. Denn eine für die operativen Notwendigkeiten taugliche Ergänzungsfernleitung an die Oberweser ist ein zentrales Element unserer langfristigen Umweltstrategie in der Werra-Region: Aus heutiger Sicht kann nur bei einer erfolgreichen Realisierung einer solchen Leitung ab Ende 2021 auf die Versenkung verzichtet werden. Und das ist unser Ziel – übrigens im Einklang mit der aktuellen Bewirtschaftungsplanung der FGG Weser.

<p>WACHSTUM</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilnahme am Marktwachstum ▪ Erschließung neuer Marktsegmente ▪ Ausdehnung in neue Regionen 	<p>EFFIZIENZ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ „Fit für die Zukunft“ ▪ Geschäftliche und technische Prozesse ▪ Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette bis zum Vertrieb 	<p>KULTUR</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sicherheit geht vor! ▪ Übergreifendes Denken und Handeln ▪ Offenheit und Vertrauen ▪ Engagement und Leistung
--	--	--



Meine Damen und Herren,

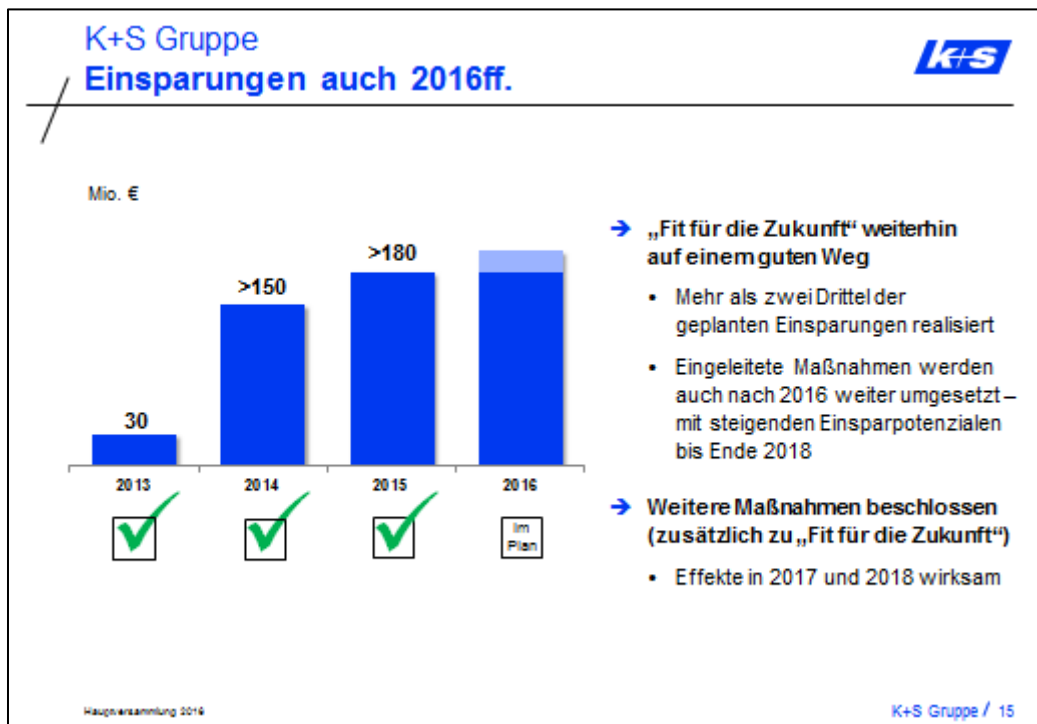
ein weiterer Aufgabenschwerpunkt ist und bleibt für uns die Arbeit an unseren Effizienzsteigerungs- und Wachstumsprogrammen. Im Geschäftsbereich Salz sind wir mit der Umsetzung unserer **Strategie „Salz 2020“** in den vergangenen beiden Jahren bereits sehr gut vorangekommen.

Denn egal, wohin man schaut – ob auf esco oder Frisia Zout, Morton oder Windsor Salt, ob auf K+S Chile oder Salina Diamante Branco – überall wurden Produktionsabläufe verbessert, Vertriebsnetzwerke optimiert, neue Absatzfelder erschlossen und an höherer Wertschöpfung gearbeitet.

Zu besseren Margen verhilft neben der Markenpflege samt Preisanpassungen auch die behutsame Neuausrichtung des Portfolios. Bei Morton Salt etwa entfällt in dem berühmten „Normaljahr“ mittlerweile nur noch die Hälfte des operativen Ergebnisses auf Auftausalz. Und auch bei esco sind wir intensiv dabei, das Hochmargengeschäft weiter auszubauen – z.B. mit Pharmasalz und Wasserenthärtungsprodukten. Denn ein größerer Anteil an hochwertigen Spezialitäten sorgt für mehr Stabilität und somit für höhere Ergebnisse.

Der Geschäftsbereich ist also auf einem guten Weg zur Erreichung seines Ziels für 2020, ein jährliches EBIT I von mehr als 250 Mio. € und ein EBITDA von über 400 Mio. € zu erreichen.

Da wir im vergangenen Jahr bereits auf ein höheres Ergebnis, nämlich 266 Mio. €, gekommen sind, könnte man annehmen, die Hürde sei schon genommen. Doch wir sollten nicht vergessen, dass unser Ziel für 2020 einen „Normalwinter“ unterstellt, also auf langjährigen Durchschnittsvolumen und -preisen basiert. Das Jahr 2015 profitierte von zwei aufeinanderfolgenden starken Wintern in Nordamerika.



Große Fortschritte haben wir bei der Umsetzung von „**Fit für die Zukunft**“ gemacht. So haben wir das gesetzte Ziel an Einsparungen im Jahr 2015 erneut übertroffen. Insbesondere in den Bereichen Produktion, Materialwirtschaft, Logistik und IT konnten Kostensenkungen erzielt werden. Bezogen auf unsere Ziele während der Laufzeit des Programms wurden bereits zwei Drittel der geplanten Einsparungen realisiert.

Wie Sie wahrscheinlich wissen – über „Fit für die Zukunft“ berichten wir bereits seit einigen Jahren – umfasst das Programm eine Vielzahl von Initiativen in der gesamten K+S Gruppe. In beiden großen Geschäftsbereichen und auch auf Gruppenebene

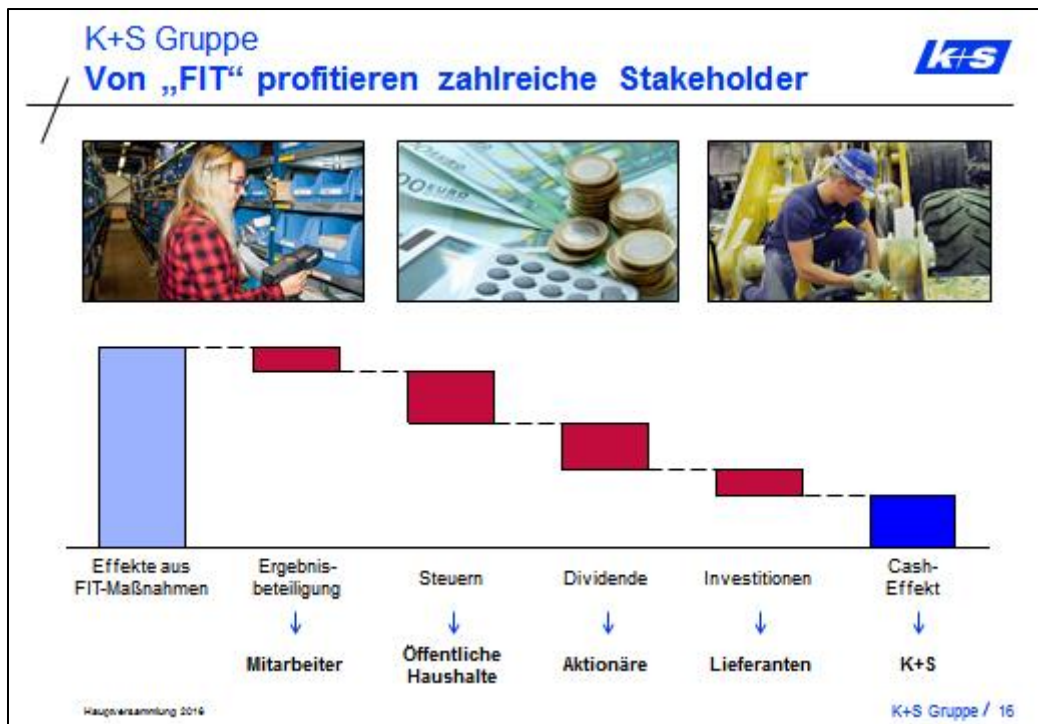
wird uns der erfolgreiche Abschluss dieser Initiativen einen großen Schritt dabei voranbringen, um unsere Kostenposition zu verbessern und unsere Strukturen effizienter zu gestalten.

Gegenüber den in 2014 und 2015 erzielten Einsparungen wollen wir im Jahr 2016 – wie von Anfang an geplant – noch „eine Schippe oben drauf legen“. Wir sind hier gut auf Kurs, aber wir werden uns auch damit nicht zufrieden geben: Um langfristig erfolgreich zu sein, werden Kostenbewusstsein und Effizienz als Daueraufgabe im laufenden Tagesgeschäft etabliert. Das Bewusstsein dafür wird bleiben, auch nachdem das Programm „Fit für die Zukunft“ Ende dieses Jahres auslaufen wird:

Zum einen werden bereits *eingeleitete* Maßnahmen auch nach 2016 weiter umgesetzt – mit ihnen sind bis Ende 2018 steigende Einsparpotenziale verbunden. Und zum andern erfordern die zurzeit zum Teil unsicheren Marktbedingungen *zusätzliche* Anstrengungen. Wir haben deshalb – über „Fit für die Zukunft“ hinaus – beschlossen, weitere Maßnahmen anzugehen, die uns zusätzliche Kosteneinsparungen in 2017 und 2018 ermöglichen sollen.

Meine Damen und Herren,

das alles mag in Ihren Ohren leicht klingen – das ist es aber nicht. Die Umsetzung von „Fit“ ist schwere Arbeit und verlangt Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Unternehmen viel ab, manchmal sogar zu viel. Da wäre es schön, wenn die Erfolge ganz und gar dem Unternehmen zugutekommen würden.



Wie Sie aber sehen, ist dies beileibe nicht der Fall: Es gibt eine stattliche Zahl von Stakeholdern, die von „Fit für die Zukunft“ profitieren, zum Teil sogar überproportional. Ich hoffe, meine Damen und Herren, Sie können verstehen, dass wir uns ärgern, wenn ein nicht unerheblicher Teil des Erfolgs in den öffentlichen Raum abfließt, wir aber zum Teil nichts anderes als Kritik an unserem Tun zurückbekommen!

Apropos Kritik an unserem Tun: Wir nehmen jede fundierte Kritik ernst. Manches geht aber zu weit, wenn zum Beispiel subtil in Frage gestellt wird, dass wir ein Unternehmen sind, dessen Produkte wichtig sind für Mensch und Tier – für unser Leben schlechthin. Und ausgeblendet wird, dass wir vielen Menschen gute Arbeit bieten, und, und, und. Und wenn vereinzelt aus dem Kontext gerissene Fragmente unseres internen Ideenaustauschs zitiert, interpretiert und Themen miteinander vermischt werden, die in keinem Zusammenhang stehen.

Meine Damen und Herren,

unsere Unternehmenskultur ist von Vertrauen gegenüber allen internen und externen Stakeholdern, von Glaubwürdigkeit und Offenheit geprägt – dabei wird es bleiben!

**Breite Produktpalette**

- Die Zusammensetzung unserer Lagerstätten ermöglicht die Herstellung eines einzigartigen Spektrums an Standard- und Spezialprodukten
- Hohe Flexibilität und robustes Portfolio

**Geografische Reichweite**

- Im GB Salz produzieren wir auf drei, im GB Kali- und Magnesiumprodukte bald auf zwei Kontinenten
- Nähe zu bestehenden Kunden und Erschließung neuer Marktregionen

**Stark positioniert**

- Unsere Strategie steht auf zwei starken Säulen (Kali und Salz)
- Langfristige Trends (z.B. Bevölkerungswachstum, Industrialisierung, steigender Proteinverbrauch) sind Wachstumstreiber für unser Geschäft

Ich komme langsam zum Ende meiner Ausführungen:

Wir sind überzeugt: **Wir sind strategisch gut aufgestellt**, und zwar auch unabhängig von unseren aktuellen Wachstumsinitiativen und unserem Programm zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Warum?

Erstens: Wir verfügen über **einzigartiges Produktportfolio**. Dies gilt im Geschäftsbereich Salz, aber insbesondere auch im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte. Dessen Sortiment umfasst (aufgrund der mineralogischen Zusammensetzung unserer heimischen Lagerstätten) neben Standardprodukten auch eine breite Palette an Düngemittelspezialitäten sowie Vorprodukten für industrielle und pharmazeutische Anwendungen. Von den Entwicklungen auf dem weltweiten Kalimarkt sind wir deshalb nicht ganz so abhängig wie unsere Wettbewerber.

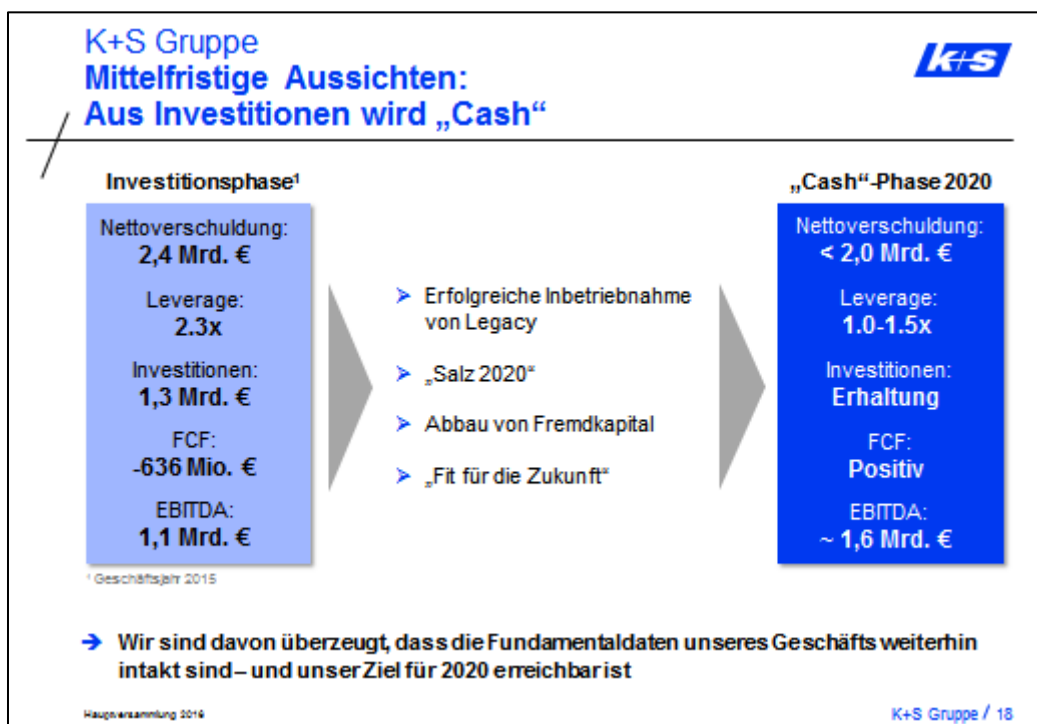
Zweitens: Unsere **geografische Reichweite**. Im Geschäftsbereich Salz produzieren wir mit esco, K+S Chile und Morton Salt auf drei Kontinenten. Und wenn Legacy startet, werden wir weltweit der einzige Kalianbieter mit Produktionsstandorten auf zwei Kontinenten sein. Wir können uns damit Regionen erschließen, in denen wir heute noch nicht angemessen präsent sind; dies erhöht zugleich unsere Flexibilität, auf Marktchancen zu reagieren. Unsere deutschen Kalistandorte werden ihre Bedeutung

dabei nicht einbüßen. Denn aufgrund der geografischen Lage im Herzen Europas profitieren wir hier von der Nähe zu unseren Abnehmern und einer hohen Kundenbindung.

Und *drittens*: Mit unserer Zwei-Säulen-Strategie sind wir **stark positioniert**. In beiden Geschäftsbereichen spielen uns die globalen Megatrends in die Hände: Die Weltbevölkerung wächst, viele Menschen werden älter und der Wohlstand in den Schwellenländern steigt. Der Bedarf an Rohstoffen für Landwirtschaft und Industrie wird damit weiter zunehmen, unsere Produkte sind weltweit gefragt.

Und *nicht zuletzt* belegt auch die erfolgreiche Platzierung eines Schuldscheindarlehens mit einem Volumen von insgesamt 600 Mio. € vor wenigen Tagen das große Vertrauen der Investoren in unser Unternehmen. Mit der Emission stärken wir unsere Liquidität und Finanzierungsstruktur für die strategische Weiterentwicklung von K+S zu sehr günstigen Konditionen.


K+S ist und bleibt damit ein Unternehmen mit sehr guten Perspektiven – wir haben Grund, mit Optimismus nach vorn zu schauen.



Dies gilt nicht nur bei langfristiger, sondern bereits bei **mittelfristiger Betrachtung**. Denn das Legacy-Projekt, „Salt 2020“ und „Fit für die Zukunft“ sind Eckpfeiler des Wachstums der K+S Gruppe. Sie werden dazu beitragen, dass wir unsere Verschuldung in einem recht kurzen Zeitraum deutlich senken können. Anders ausgedrückt: Aus unseren enormen Investitionen der vergangenen Jahre wird „Cash“.

Natürlich sind unsere mittelfristigen Ergebnisziele in einem Umfeld sinkender Rohstoffpreise und hoher Produktverfügbarkeit ambitioniert. Dennoch und trotz der aktuellen Turbulenzen auf dem Weltkalimarkt sind wir davon überzeugt, dass die Fundamentaldaten unseres Geschäfts weiterhin intakt sind.

So werden wir weiter darauf hinarbeiten, **in 2020 ein EBITDA von rund 1,6 Mrd. €** zu erreichen – dies entspricht einer Steigerung um rund 45 Prozent gegenüber dem zurückliegenden Geschäftsjahr 2015.



K+S Aktiengesellschaft
Hauptversammlung

Kassel, 11. Mai 2016

Norbert Steiner,
Vorsitzender des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch in Zukunft wollen wir Ihnen eine starke K+S präsentieren! Ich hoffe, dass Sie unsere Zuversicht für die weitere Entwicklung der K+S Gruppe teilen – mit meinen Ausführungen sollte ich Ihnen zumindest die Gründe dafür aufgezeigt haben.

Ich danke Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen für Ihr Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Geschäftsjahr – und ich verbinde dies mit dem Wunsch, dass Sie uns die Treue halten. Wir wollen mit Ihnen die Zukunft weiter gemeinsam gestalten und Sie mit unseren Leistungen überzeugen!

Vielen Dank und Glückauf!

Diese Präsentation enthält Angaben und Prognosen, die sich auf die künftige Entwicklung der K+S Gruppe und ihrer Gesellschaften beziehen. Die Prognosen stellen Einschätzungen dar, die wir auf der Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die den Prognosen zugrunde gelegten Annahmen nicht zutreffend sein oder Risiken – wie sie beispielsweise im Risikobericht genannt werden – eintreten, können die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse von den derzeitigen Erwartungen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt außerhalb der gesetzlich vorgesehenen Veröffentlichungsvorschriften keine Verpflichtung, die enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.