



K+S Aktiengesellschaft

Hauptversammlung am 5. Mai 2004,

in Kassel, Stadthalle

Ausführungen zu Tagesordnungspunkt 1

Dr. Ralf Bethke

Vorsitzender des Vorstands

– Es gilt das gesprochene Wort –

Begrüßungsbild – Herzlich Willkommen

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich heiße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen und aller unserer Mitarbeiter, sehr herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2004 Ihrer K+S Aktiengesellschaft. Wir freuen uns, dass wir Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Aktionärsvertreter, Vertreter der Presse und Gäste heute wiederum so zahlreich hier in Kassel begrüßen können.

Nicht zuletzt Ihr großes Interesse an der Entwicklung der K+S Gruppe fordert uns heraus, Ihnen erneut eine möglichst informative Hauptversammlung zu bieten.

Zu Beginn möchte ich Ihnen aufzeigen, dass wir bei K+S auch unter zum Teil schwierigen Rahmenbedingungen im Jahr 2003 die sich bietenden Chancen in den verschiedenen Märkten konsequent und erfolgreich genutzt haben. Stets frühzeitig und auch im Jahr 2003 haben wir strukturelle, nachhaltig wirkende Maßnahmen ergriffen, um neue Potenziale zu erschließen und die Weichen für zukünftiges Wachstum zu stellen. Anschließend werde ich die Ergebnisse und Kennzahlen des Geschäftsjahres 2003 erläutern. Nach meinem Bericht über den Start der K+S Gruppe im 1. Quartal 2004 möchte ich mit unseren Erwartungen für das Gesamtjahr 2004 meine Ausführungen schließen.

Bild 1 – Wachstum ist der Kern unserer Vision

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihre K+S gehört weltweit zur Spitzengruppe der Anbieter von Spezial- und Standarddüngemitteln, Pflanzenpflegeartikeln sowie einem sehr kundenorientierten, breiten Sortiment an Salzprodukten. Gesundes und nachhaltiges Wachstum ist unser Anspruch und Unternehmensziel zugleich - sowohl für die Natur als auch für uns selbst bei K+S in unserem relevanten wirtschaftlichen Umfeld. Und wir übernehmen auch aktiv Verantwortung für die nachhaltige Entwicklung unserer Gesellschaft, als deren Teil wir uns

als Unternehmen verstehen. Dafür setzen sich unsere über 10.000 Mitarbeiter engagiert mit all ihrem Wissen und ihrer Erfahrung ein – Tag für Tag.

Gesundes Wachstum ist der Kern unserer Vision für die K+S Gruppe. Unser Leitmotiv „Wachstum erleben“ soll dieses Bewusstsein bei uns selbst verinnerlichen helfen und es unseren Partnern aktiv vermitteln. Der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht 2003 thematisiert unsere Aussage „Wachstum ist kein Wunder“, eine selbstbewusste Feststellung vor dem Hintergrund unserer jahrelangen erfolgreichen Arbeit für unsere Kunden, Partner und besonders für Sie, unsere Aktionäre, sowie auch für uns selbst in der K+S Gruppe. Wir sind uns durchaus bewusst, dass jedes Wachstum in der Natur ein Wunder darstellt. Und wir sind stolz darauf, dass unser Unternehmen Produkte herstellt, die dieses Wunder unterstützen, schützen und pflegen.

Bild 2 – Marktchancen im Jahr 2003 genutzt

Meine Damen, meine Herren,

die Absicherung sowie der gezielte Ausbau unserer Marktpositionen in Wachstumssegmenten waren auch im Jahr 2003 wichtige Schwerpunkte unserer Arbeit.

Die Nachfrage nach den Produkten unseres marktgerechten Portfolios für Spezial- und Standarddüngemittel sowie Pflanzenpflegeprodukte hat sich insgesamt gut entwickelt. Im Zuge des weltweit steigenden Düngemittelbedarfs haben wir in vielen Märkten unsere Chancen genutzt. Und auch unser Joint Venture esco – european salt company hat seine führende Position in Europa weiter gefestigt.

Auf dem Weltkalimarkt ist die Nachfrage im abgelaufenen Jahr um gut 7% auf mehr als 28 Mio.t K₂O gestiegen. Einen derartig hohen Anstieg binnen Jahresfrist hatte es in den vergangenen 10 Jahren nur zwei Mal gegeben. Wesentliche Ursache war ein sprunghaft angestiegener Bedarf in Brasilien und in den großen Ländern Asiens. K+S hat im Jahr 2003 von diesem weltweiten Nachfrageanstieg sowohl auf der Mengen- wie auf der Preisseite profitiert.

Bei unseren Kali- und Magnesiumprodukten haben wir besonders das Geschäft mit erlösstärkeren Granulaten forciert und sind in verschiedenen Überseemärkten mit Kaliumchlorid und unseren Spezialdüngern Kaliumsulfat und ESTA-Kieserit erfolgreich gewesen. Auch bei den Kali-Industrieprodukten für die Pharmaherstellung konnten wir deutlich zulegen.

Bei COMPO haben wir unsere marktführende Position in Europa mit hochwertigen Qualitätsprodukten und Marken behauptet. Die Dynamik der COMPO-Märkte wurde im Jahr 2003 allerdings im Frühjahr wie im Sommer von ungünstigen Witterungseinflüssen gebremst. Hierdurch wurde unser Geschäft mit Pflanzenschutzmitteln in einzelnen Profisegmenten wie auch für den Haus- und Gartenbereich beeinträchtigt. Unsere starken Positionen bei Flüssigdüngern, ENTEC-Spezial-Düngern sowie Blumenerden haben diese Effekte jedoch weitgehend ausgleichen können.

Bei fertiva ist die Nachfrage nach Stickstoffdüngemitteln auch im Jahr 2003 angestiegen. Vor allem im 2. Halbjahr bevorratete sich der Handel in Europa angesichts des starken Preisanstiegs für den Rohstoff Ammoniak überproportional. Es war uns möglich, sowohl in Europa wie in Übersee zum Teil deutliche Preiserhöhungen durchzusetzen.

esco profitierte von einem insgesamt gefestigten Marktumfeld. Ausschlaggebend für den guten Umsatz im Salzgeschäft waren Mengen- und insbesondere Preissteigerungen bei Verbraucher- und Gewerbesalzen. Auch die hohen Auftausalzlieferungen für den Winterdienst trugen hierzu bei.

Im Entsorgungsgeschäft hielt der starke Wettbewerb im Jahr 2003 unverändert an. Bei einem weiter sinkenden Abfallaufkommen für das untertägige Deponiegeschäft standen die Preise für Entsorgungsdienstleistungen in Deutschland stark unter Druck. Mit dem Ausbau unseres Europageschäfts, insbesondere durch erfolgreiche Marketing- und Vertriebsanstrengungen in Italien und Südost-Europa, konnten wir dieser Entwicklung teilweise begegnen.

Bei unseren Handels- und Serviceaktivitäten sorgte ein gutes Logistik- und Handelsgeschäft für eine positive Geschäftsentwicklung.

Insgesamt also eine erfreuliche Mengen- und größtenteils auch Preisentwicklung für die K+S Gruppe.

Bild 3 – Weichenstellungen im Jahr 2003

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, ist es unser erklärtes Ziel, als K+S Gruppe weiter zu wachsen und hierfür sowohl in den Märkten als auch nach innen rechtzeitig die Voraussetzungen zu schaffen.

Bei Kali- und Magnesiumprodukten wurden verschiedene nachhaltig wirkende Maßnahmen angestoßen: Größtes Projekt ist die Erschließung einer wertstoffreichen Sylvinit-Lagerstätte an der Werra. Dort soll bereits im Oktober dieses Jahres der Probebetrieb starten, und ab dem 1. Januar 2005 wollen wir die volle Produktionsleistung erreichen. Durch dieses Projekt werden wir unser jährliches Leistungsangebot um über 200.000 t Ware weiter erhöhen und gleichzeitig größere Kosteneinsparungen erzielen; der Projektfortschritt verläuft nach Plan.

Außerdem setzen wir die seit Anfang 2002 angelaufenen umfangreichen Effizienzsteigerungsprogramme fort. Damit verbilligen wir wichtige Arbeitsprozesse, verbessern die Rohsalzqualität und gestalten die Verarbeitung kostengünstiger.

COMPO hat zur Stärkung ihrer Rohstoffbasis im Sommer 2003 eine 30%-ige Beteiligung an der lettischen Livanu Kudras Fabrika (kurz: LKF) erworben. LKF bearbeitet in Livani, ca. 170 km südöstlich von Riga, ausgedehnte Rohstoffvorkommen, die für die Veredelung zu hochwertigen COMPO-SANA-Blumenerden sehr gut geeignet sind.

Ein zweiter wichtiger Schritt mit demselben Ziel war der Erwerb der Humuswerke Gnarenburg Friedrich Meiners AG, den wir im Januar 2004 erfolgreich abgeschlossen haben. Die Meiners AG verfügt nördlich von Bremen ebenfalls über wertvolle Rohstoffvorkommen für Blumenerden. Außerdem ergeben sich aufgrund der guten Verkehrsan-

bindung dieses Standortes zusätzliche logistische Vorteile für die Bedienung der zentraleuropäischen COMPO-Märkte.

fertiva hat im Jahr 2003 ihr Geschäft mit schwefelhaltigen Stickstoffeinzeldüngern ausgebaut. Die Schwefelproduktfamilie wurde um „ass bor“, ein neues Spezialprodukt mit der Nährstoffkombination Stickstoff, Schwefel und Bor, erfolgreich erweitert.

Im Bereich Salz haben wir in den Segmenten Speise- und Gewerbesalz das Produktportfolio weiter gestrafft. Außerdem wurden weitere Synergien durch Einsparungen in der Produktion sowie der Logistik umgesetzt und die Umstellung auf das gruppenweite EDV-System erfolgreich abgeschlossen. Im Jahr 2003 sollten hierfür letztmalig Aufwendungen entstanden sein.

Bei der Entsorgung konzentrieren wir uns nach dem Ausstieg aus der thermischen Bodenreinigung überwiegend auf untertägige Entsorgungsleistungen – etwas, was wir wie kein anderes Unternehmen in Europa mit höchsten Sicherheitsstandards beherrschen. Und bei unseren Dienstleistungen haben wir unser Logistikangebot im Containerverkehr erfolgreich erweitert.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, wir haben eine Vielzahl von größeren und kleineren Strukturverbesserungen erreicht bzw. begonnen, die unsere Kosten senken und unser Ergebnispotenzial dauerhaft steigern werden.

Bild 4 – Zufriedenstellendes Jahr 2003

Nun ein Blick auf die Kennzahlen der K+S Gruppe im Jahr 2003. Wir haben einen Umsatz von 2,29 Mrd. € erzielt und damit das gute Vorjahresniveau um rund 1% übertroffen. Der Umsatzanstieg beruht sowohl auf Mengen- wie auf Preiseffekten. Stärkere währungsbedingte Einbußen wurden dadurch aufgefangen.

Das Ergebnis der Betriebstätigkeit (EBIT) hat mit 115,7 Mio. € den Wert des Vorjahres allerdings um 17,1 Mio. € bzw. rund 13% unterschritten. Hier wirkten sich insbesondere gestiegene Energie- und Personalkosten, höhere Rohstoffpreise sowie Vorleistungen

für die Erschließung der wertstoffreichen Kalilagerstätte an der Werra aus. Außerdem war der US-Dollar ab dem dritten Quartal nicht mehr zu den früheren, besonders günstigen Konditionen zu sichern. Derzeit setzen wir zur Absicherung des US-Dollars Bandbreitenoptionen und klassische Optionen ein. Kursbedingte Rückgänge, insbesondere im Kaligeschäft, können wir damit zwar nicht vermeiden, aber doch begrenzen.

Der Jahresüberschuss kam aufgrund des stark verbesserten Finanzergebnisses mit 101,3 Mio. € nahe an den guten Wert des Vorjahres heran; dies gilt auch für den Jahresüberschuss je Aktie von 2,42 €.

Der erwirtschaftete Brutto-Cashflow entsprach mit 209,1 Mio. € nahezu der Höhe des Vorjahres und untermauert die nachhaltige Ertragsstärke und andauernd hohe Finanzkraft der K+S Gruppe.

Im Jahr 2003 haben wir 126,6 Mio. € investiert, rund 2% weniger als im Jahr 2002. Schwerpunkte waren die Arbeiten zur Erschließung der neuen Kalilagerstätte an der Werra, eine Solfelderweiterung in den Niederlanden im Geschäftsbereich Salz sowie zahlreiche kleinere Investitionen zur weiteren Steigerung der Produktivität unserer Anlagen und Prozesse. Die Ausgaben für Ersatzinvestitionen konnten wie vorgesehen verringert werden, ein Ergebnis der hohen Investitionen in die Erneuerung und Modernisierung unserer Produktionsanlagen in den vergangenen Jahren.

Bild 5 – Renditen im Jahr 2003 etwas niedriger

Die gute Ertragskraft der K+S Gruppe im Jahr 2003 zeigt sich unter anderem in den erwirtschafteten Renditen, die nach wie vor auf einem vergleichsweise guten Niveau liegen. Die EBIT-Marge von 5,1% belegt unsere anhaltende Ertragsstärke.

Und auch die Eigenkapitalrendite von 17,3% sowie die Gesamtkapitalrendite von 7,2 % verdeutlichen das erneut gute Ergebnisniveau der K+S Gruppe, sowohl absolut als auch im Quervergleich.

Die wichtige Rendite auf das eingesetzte Kapital, der Return on Capital Employed (ROCE), betrug für das Berichtsjahr 12,7% und liegt damit wiederum deutlich über unseren Kapitalkosten von rund 8%.

Meine Damen und Herren,

eine verantwortungsbewusste und transparente Unternehmensführung sowie -kontrolle zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes ist seit Jahren die Grundlage für alle wesentlichen Entscheidungs- und Kontrollprozesse bei K+S. Im März dieses Jahres haben Vorstand und Aufsichtsrat die Entsprechenserklärung für das Jahr 2004 zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Wir erklären darin, dass wir den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex mit nur wenigen Ausnahmen entsprechen. Auch die Anregungen des Kodex werden von K+S weitestgehend praktiziert. Die Entsprechenserklärung sowie die Erläuterungen zu den Abweichungen von den Empfehlungen sind in unserem Geschäftsbericht sowie im Internet veröffentlicht worden.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat haben wir im Jahr 2003 wiederum unsere internen Regeln und Verfahren einer kritischen Prüfung unterzogen und sind zu dem Ergebnis gekommen, dass K+S die Prinzipien guter, verantwortungsvoller Unternehmensführung beachtet. Wir werden selbstverständlich auch künftig danach handeln.

Bild 6 – Attraktive Dividende

Nun zur Dividende. Auch in diesem Jahr stehen wir zu unserem Grundsatz einer ertragsorientierten Dividendenpolitik. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen aufgrund des erwirtschafteten Ergebnisses wie auch der guten Ergebnisaussichten vor, eine Dividende von 1,00 € je Aktie zu beschließen.

Unser Dividendenvorschlag führt auf Basis des Jahresschlusskurses 2003 von 21,76 € zu einer vergleichsweise attraktiven Dividendenrendite von 4,6%.

Die Ausschüttungsquote erreicht im Jahr 2003 rund 42%. Vor dem Hintergrund meines Berichts können Sie, sehr verehrte Aktionäre, auch künftig attraktive Dividenden erwarten, sofern sich wichtige Rahmenbedingungen in unseren Geschäftsfeldern wie von uns erwartet einstellen.

Bild 7 – Wachstum der Marktkapitalisierung

Die guten Ergebnisse und hervorragenden Potenziale unserer Unternehmensgruppe sowie das zunehmende Wissen darüber im Kapitalmarkt haben sich auch im Kurs der K+S-Aktie positiv niedergeschlagen. Seit Beginn des Jahres 2003 hat der Kurs bis Anfang Mai 2004 um rund 60% zugelegt. Die Renaissance der so genannten Substanz-Aktien und die Rückbesinnung auf klassische Bewertungsrelationen halten bei institutionellen wie privaten Anlegern generell weiter an. Die K+S-Aktie genießt nicht nur in Deutschland, sondern auch international ein hohes Vertrauen.

Die Marktkapitalisierung von K+S ist seit Beginn des Jahres 2003 um knapp 400 Mio. € auf rund 1,2 Mrd. € gestiegen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir im Frühjahr 2003 insgesamt 2,5 Mio. Stück eigene Aktien eingezogen haben. Die Aktienanzahl hat sich infolge dessen auf 42,5 Mio. Stück reduziert; das Grundkapital der K+S Aktiengesellschaft verringerte sich dementsprechend auf 108,8 Mio. €.

Eigene Aktien haben wir aufgrund der Ermächtigung der letzten Hauptversammlung nicht erworben. Die aus früheren Rückkauf-Programmen stammenden rund 900.000 Stück wurden, wie Sie auch unserem Geschäftsbericht entnehmen können, Ende des 3. Quartals 2003 an einen langfristig orientierten Investor abgegeben.

Gegenwärtig halten wir ebenfalls keine eigenen Aktien. Nachdem sich in der Vergangenheit die Aktienrückkaufprogramme bewährt haben, bitten wir heute unter TOP 6 erneut um eine entsprechende Ermächtigung. Die Entscheidung über erneute Rückkäufe hängt – wie schon immer – sowohl von den Gegebenheiten im Kapitalmarkt wie auch von unseren eigenen Akquisitions- und Investitionsüberlegungen ab.

Unsere Aktionärsstruktur ist von einem hohen Free Float gekennzeichnet. Knapp 90% unserer Aktien befinden sich derzeit in Streubesitz. Hierunter fallen im Wesentlichen in- und ausländische institutionelle Investoren sowie rund 30.000 Privatanleger, darunter auch viele Mitarbeiter der K+S Gruppe. Der größte Einzelaktionär ist die BASF AG mit etwas über 10% der Aktien, nachdem sie im Jahr 2003 rund 7% über die Börse verkauft hatte.

Bild 8 – Teamwork fördert Wachstum

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich nun zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kommen. Die Menschen bei uns haben als Führungskräfte, als Mitarbeiter in den Produktionen unter- und übertage, als Marketing-, Vertriebs- und Finanzkaufleute, als Forscher und Entwickler und auch als Lehrlinge im gesamten Unternehmensverband mit Kompetenz, sehr viel Engagement und ausgeprägtem Teamwork maßgeblich zum Erfolg Ihrer K+S Gruppe beigetragen. Für diesen hervorragenden Einsatz möchte ich mich nochmals - auch im Namen meiner Kollegen - und sicherlich auch in Ihrem Namen ganz besonders herzlich bedanken.

Die K+S Gruppe beschäftigte am Ende des Jahres 2003 insgesamt 10.627 Menschen. Im Vergleich zum Vorjahr ist diese Zahl nahezu unverändert geblieben, aber intern hat sich für uns manches verändert. K+S ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen und richtet sich mehr und mehr international aus. Diese Internationalisierung schafft neue Herausforderungen. Mit der Gründung des Joint Ventures esco und dem erfolgreichen Ausbau des europaweiten COMPO-Geschäfts hat sich in den letzten Jahren der Anteil der Mitarbeiter erhöht, die für uns außerhalb Deutschlands tätig sind. Unsere flexible und zukunftsorientierte Personalpolitik trägt dieser Entwicklung Rechnung.

Sehr ernst nehmen wir die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz unserer Mitarbeiter. Der Schutz unserer Mitarbeiter vor arbeitsbedingten Gefahren und die Erhaltung ihrer Gesundheit durch vorsorgliche Maßnahmen haben bei K+S einen sehr hohen Wert.

Ein weiterer wichtiger Baustein in unserer Personalarbeit ist das interne Betriebliche Vorschlagwesen. Das Jahr 2003 kann in diesem Punkt als sehr erfolgreich gewertet werden. Mehr als 5.150 Verbesserungsvorschläge haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingereicht – ein erneutes Plus von 26% gegenüber dem Jahr 2002. Die Umsetzung der Verbesserungsvorschläge sorgt für weitere Effizienzsteigerungen in unseren komplexen Produktionsprozessen und eine Netto-Einsparung von nachhaltig über 2 Mio. €. Diese Entwicklung ist auch ein Indiz für unsere – wie ich meine – offene, dialog- und teamorientierte Unternehmenskultur.

Die Sicherstellung von qualifiziertem Nachwuchs ist das vorrangige Ziel unseres großen Engagements für die Berufsausbildung; dies schlägt sich in unseren Ausbildungszahlen nieder. So haben wir zum Stichtag 31. Dezember 2003 die Anzahl gegenüber dem Vorjahr um 8 auf 550 Auszubildende erhöht. Mit unserem andauernd hohen Ausbildungsengagement von über 5% Ausbildungsquote werden wir auch unserer besonderen sozialen Verantwortung im eher wirtschaftlich schwächeren Umfeld vieler unserer Standorte gerecht.

Die von der Bundesregierung geplante Ausbildungsplatzabgabe ist unserer Meinung nach kein geeignetes Instrument, dass Unternehmen generell mehr Ausbildungsplätze anbieten werden. Im Gegenteil: die Abgabe würde die Unternehmen lediglich zusätzlich belasten. Wir fühlen uns schlecht behandelt, wenn die K+S Gruppe hierfür 1 Mio. € zusätzlich aufwenden müsste. Als Unternehmen, das sich seit vielen Jahren für die Ausbildung überdurchschnittlich engagiert, lehnen wir die geplante Ausbildungsplatzabgabe ab.

Bild 9 – K+S Gruppe: Start im 1. Quartal 2004 – 62 % esco

Meine Damen, meine Herren,

lassen Sie uns nun nach vorne schauen. Wie sind wir in das laufende Jahr gestartet? Wir haben heute unseren Bericht über den Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2004 veröffentlicht; das Joint Venture esco ist in diesen Zwischenabschluss noch mit 62% einbezogen.

Der Umsatz der K+S Gruppe ist im 1. Quartal 2004 mit 716,4 Mio. €, trotz der ungünstigeren Währungsrelation zum US-Dollar gegenüber dem Vorjahreszeitraum unverändert geblieben. Preiserhöhungen und Mengensteigerungen glichen diesen Effekt vollständig aus. Die Geschäftsbereiche COMPO sowie Entsorgung und Recycling legten beim Umsatz zu; die übrigen Bereiche erzielten ähnliche bzw. etwas niedrigere Umsätze.

Das EBIT der K+S Gruppe erreichte im 1. Quartal 2004 mit 65,1 Mio. € nicht ganz das allerdings sehr gute Niveau des Vorjahres. Steigerungen in den Geschäftsbereichen Salz sowie Entsorgung und Recycling konnten kostenbedingte Rückgänge bei Kali- und Magnesiumprodukten, COMPO sowie fertiva nicht ausgleichen. Neben der ungünstigeren US-Dollar-Sicherung beeinträchtigten vor allem die im Vergleich zum Vorjahresquartal noch hohen Rohstoffpreise für Ammoniak unser Ergebnis.

Das Ergebnis nach Steuern lag mit 54,9 Mio. € leicht über Vorjahresniveau. Hier schlägt sich das deutlich bessere Finanzergebnis nieder, da anders als im Vorjahresquartal keine Abschreibungen auf Wertpapiere mehr notwendig waren.

Wie Sie wissen, erzielen wir einen überdurchschnittlichen Teil unseres Jahresergebnisses bereits im 1. sowie im 2. Quartal; eine Hochrechnung dieser Zahlen auf das Gesamtjahr wäre daher nicht richtig, aber der Trend ist dennoch aussagefähig und vielversprechend.

Bild 10 – Start im 1. Quartal 2004 – 100% esco

Meine Damen und Herren,

an dieser Stelle die neueste Nachricht: Wir haben die Verhandlungen über den Erwerb des 38-Prozent-Anteils der Solvay an esco am vergangenen Freitag – nach Drucklegung unseres Quartalsberichts – weitestgehend abgeschlossen und uns über die Inhalte des Übernahmevertrages verständigt. Jetzt müssen die Juristen noch den endgültigen Vertragstext fertig stellen, was in den nächsten Tagen geschehen sollte.

Die Transaktion soll mit wirtschaftlicher Rückwirkung zum 1. Januar 2004 erfolgen. Über den Kaufpreis ist Stillschweigen vereinbart. Ich versichere Ihnen, dass wir einen angemessenen Preis zahlen und dass der Nutzen aus dem Anteilserwerb für uns als Alleineigentümer in unserem K+S-Unternehmensverbund sehr positiv zu bewerten ist.

Angesichts dessen, will ich es heute wagen, die Zahlen des 1. Quartals 2004 unter vollständiger Einbeziehung der esco zu präsentieren.

Der Umsatz der K+S Gruppe übertrifft mit 760,6 Mio. € den Wert des Vorjahres um 6 %. Das EBIT fällt mit 78,1 Mio. € deutlich besser als im Vorjahr aus (+ 15 %). Und das Ergebnis nach Steuern steigt gegenüber dem Vorjahresquartal um 20 % auf 65,5 Mio. €.

Sie sehen, mit der vollständigen Übernahme der esco werden wir die K+S Gruppe erneut ganz wesentlich stärken. Dies ist ein weiterer Meilenstein in der erfolgreichen Entwicklung der K+S Gruppe, die nunmehr seit 10 Jahren auch mit Hilfe überschaubarer, rentabler Akquisitionen, kontinuierlich wächst.

Nun zu den Geschäftsbereichen:

Bild 11 – Kali- und Magnesiumprodukte – Perspektiven für das Jahr 2004

Bei Kali- und Magnesiumprodukten sehen wir für das gesamte Jahr 2004 und darüber hinaus weltweit eine hohe Kalinachfrage bei gleichzeitig steigenden Preisen für die landwirtschaftlichen Produkte unserer Kunden. Auch die Preise für unsere Kali- und Magnesiumprodukte haben in vielen Märkten eine steigende Tendenz – u.a. ein Ergebnis unserer aktiven Preispolitik. Gleichzeitig sind wir dabei, unsere Veredelungsstrategie zu forcieren, indem wir die Verkaufsanstrengungen vor allem für unsere schwefel- und magnesiumhaltigen Kalispezialitäten intensivieren, um auch dadurch unsere Wertschöpfung zu erhöhen. Dazu zählt ebenfalls eine verstärkte selektive Bearbeitung unserer Märkte. Da wir bei den Standardprodukten vorrangig nur in solche Märkte liefern, die uns aufgrund vergleichsweise günstiger Frachtraten und Preise attraktive Ergebnisbeiträge ermöglichen, hat dieses Vorgehen auch Änderungen in unserem Länderportfolio zur Folge – mit günstigen Wirkungen auf unsere Ergebnisse.

Insgesamt erwarten wir für das Jahr 2004 ein Umsatzvolumen leicht über Vorjahr. Die Erschließung unserer wertstoffreichen Kalilagerstätte an der Werra, bei der wir im Oktober mit dem Probetrieb starten, die konsequente Umsetzung unserer bereits eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen sowie weitere Preiserhöhungen in den US-Dollar-Märkten in Übersee und teilweise auch in Europa sollten zu einem Ergebnisanstieg führen. Allerdings beeinträchtigen die weltweit dramatisch gestiegenen Frachtraten derzeit stark die Effekte unserer Preiserhöhungen bzw. die Ab-Werk-Erlöse. Hintergrund sind hohe Rohstoffimporte Chinas, die unter anderem den verfügbaren Schiffsraum nach Asien stark verknappen.

Ein wichtiger Bestandteil unserer aktuellen Kostensenkungsprogramme zur Verbesserung der erwirtschafteten Rendite ist die weitere Flexibilisierung der Wochenarbeitszeit bei gleichzeitig stärkerer Ergebnisbeteiligung der Mitarbeiter. Anfang April hat unser Arbeitgeberverband, der Kaliverein, die Verhandlungen mit dem Tarifpartner IG BCE über entsprechende Öffnungsklauseln im Tarifvertrag erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus haben wir uns mit den Betriebsräten und der IG BCE in nicht einfachen, aber stets konstruktiven Gesprächen über die wesentlichen Eckpunkte der jetzt noch auf Unternehmens- und Betriebsebene abzuschließenden Vereinbarungen verständigt.

Mit den Arbeitszeitänderungen ist im Arbeitsgebiet Kali- und Magnesiumprodukte ein Rückgang des Personalstands um rund 350 Mitarbeiter innerhalb der nächsten 2 Jahre verbunden. Betriebsbedingte Kündigungen werden wir vermeiden, indem wir personalpolitische Instrumente wie beispielsweise Altersteilzeit, Reduzierung von Mehrarbeit, Fluktuation, Qualifizierung und Weiterbildung sowie Insourcing von bisher fremd vergebenen Leistungen nutzen. Dadurch werden Kosten von nachhaltig rund 15 Mio. € eingespart.

Die Flexibilisierung der Wochenarbeitszeit stellt jedoch kein einseitiges Kostensenkungsprogramm dar. Im Gegenzug werden die Mitarbeiter des Bereichs Kali- und Magnesiumprodukte zusätzlich am Ergebnis beteiligt, sobald der Geschäftsbereich seine Kapitalkosten erwirtschaftet. Die Mitarbeiter haben also die Chance, an einer Ergebnissteigerung überdurchschnittlich teilzuhaben, die sie selbst mit ermöglicht haben. Gleichzeitig wird das Arbeitsgebiet Kali- und Magnesiumprodukte im internationalen Wettbewerb gestärkt. Diese Entscheidung ist ein wichtiges Signal an alle unsere

Kunden und Wettbewerber für unser unverändertes Commitment für das Arbeitsgebiet Kali- und Magnesiumprodukte am Standort Deutschland. Wir sollten uns in Deutschland aus vielen Gründen keine weiteren Arbeitslosen leisten.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich finde, dass diese Schritte im Bereich Kali- und Magnesiumprodukte große Anerkennung verdienen, denn sie unterstützten vor allem die Zuversicht, mit der wir unsere Chancen künftig in den Märkten wahrnehmen können.

Bild 12 – COMPO – Perspektiven für das Jahr 2004

COMPO hatte insgesamt einen guten Saisonstart. Besonders für Spezialdüngemittel im Profibereich zeigt sich ein optimistischer Branchentrend. Im Consumergeschäft helfen uns unsere starken Marken im härter werdenden Wettbewerbsumfeld. Dennoch wirkt sich die Kaufzurückhaltung speziell in Deutschland belastend für COMPO aus. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen spürbaren Umsatzanstieg gegenüber dem Jahr 2003. Dazu sollten sowohl der Consumer- als auch der Profibereich beitragen. Im Profibereich ist die Produktgruppe der stabilisierten ENTEC[®]-Dünger hervorzuheben, die aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach ihrem innovativen Wirkungsspektrum für Zuwächse sorgen wird. Im Consumergeschäft erwarten wir aus den südeuropäischen Märkten weitere Wachstumsimpulse. Nach dem vielversprechenden Start unseres Neugeschäfts mit hochwertigen Rasensamen unter dem Markennamen COMPO SAAT in Deutschland werden wir sukzessive das komplette Rasensamensortiment auch in den übrigen europäischen COMPO-Märkten einführen. Steigerungen erwarten wir auch von den COMPO FLORANID-Rasendüngern, die wir als neue Sechs-Monats-Langzeitdünger im Premiumsegment eingeführt haben.

Zur Stärkung unserer Präsenz im attraktiven Wachstumsmarkt Spanien sind wir derzeit dabei, in der Nähe von Valencia ein neues Logistikzentrum aufzubauen. Dieses Projekt wird dazu beitragen, unser Serviceniveau in Spanien nochmals zu erhöhen und unsere dortigen Kosten weiter zu senken. Außerdem soll dieser Standort eine Plattform für das weitere Wachstum im übrigen Mittelmeerraum werden.

Aufgrund der zahlreichen Wachstumsimpulse sowie des mittlerweile stark gesunkenen Preises für Ammoniak sind wir zuversichtlich, dass das EBIT der COMPO im Jahr 2004 wieder ansteigen wird.

Das besondere Qualitätsniveau unserer COMPO-Markenprodukte bestätigt ein aktuelles Ergebnis der Stiftung Warentest, bei dem unsere Blumenerde COMPO SANA COMPACT als bestes Produkt abgeschnitten hat. Denn Blumenerde ist nicht gleich Blumenerde. Hier gibt es aufgrund der eingesetzten Substratqualitäten und der Rezepturen für andere wichtige Komponenten sehr große Qualitätsunterschiede. Sowohl die Spitzenqualität von COMPO SANA COMPACT beim Pflanzentest als auch der komfortable, kundenfreundliche Gebrauch der Verpackung haben zu diesem herausragenden Erfolg beigetragen.

Von der besonderen Qualität unserer innovativen COMPO-Produkte können Sie sich gern selbst überzeugen. Am Ende der Hauptversammlung möchten wir Ihnen ein Markenprodukt der COMPO überreichen, damit auch Sie in Ihrer Wohnung, auf Ihrer Terrasse oder Ihrem Balkon besonderes Wachstum mit einem Premium-Produkt des Marktführers COMPO erleben können.

Bild 13 – fertiva – Perspektiven für das Jahr 2004

Für fertiva ist in Europa aufgrund der EU-Osterweiterung eine Verschärfung des Wettbewerbs möglich, und in unseren Überseemärkten beeinträchtigen deutlich gestiegene Frachtkosten unser Geschäft. Insgesamt rechnen wir für das Jahr 2004 jedoch aufgrund des weiterhin attraktiven Preisniveaus für Felddünger mit einem Umsatz in der Nähe des Vorjahres. Auch das EBIT sollte das Vorjahresniveau wieder erreichen.

Bild 14 – EU-Osterweiterung

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich kurz die seit wenigen Tagen vollzogene Osterweiterung der EU ansprechen. Im Zuge des Beitritts der 10 neuen Länder zur EU sind vielfältige Einflüsse auf die Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte, fertiva und auch Salz möglich. So hat die EU-Kommission kürzlich eine Übergangsregelung für Kali-Lieferungen aus Russland und Weißrussland speziell in die Märkte der 10 Beitrittsländer verabschiedet, die in den nächsten Tagen veröffentlicht wird. Dem vorausgegangen war ein besonderes Überprüfungsverfahren der bis Mai 2005 bestehenden Antidumpingregelungen. Dieses Verfahren verfolgte allein das Ziel, ein Instrumentarium zur Sicherung der Versorgung der Märkte der Beitrittsländer zu angemessenen Preisen zu entwickeln. Wir gehen deshalb davon aus, dass sich wegen des beschränkten Gegenstands der erfolgten Überprüfung an dem Schutz des Marktes der 15 „alten“ EU-Mitgliedsstaaten vor gedumpten Kali-Importen nichts Wesentliches ändern wird.

Mittlerweile haben zwei russische Produzenten nach der durch die EU erfolgten Anerkennung Russlands als Marktwirtschaft eine Überprüfung der gültigen Antidumpingregelungen mit Hinweis auf diesen zuerkannten Status beantragt. Antidumpingregelungen existieren im Übrigen nicht nur für Kali-, sondern auch für Stickstoff-Düngemittel.

Wir haben rechtzeitig vielen Politikern und Mitarbeitern der zuständigen Ministerien wie auch der EU-Kommission unsere Anliegen und Argumente vorgetragen. Wir haben viel Verständnis für unsere Positionen bekommen – die in Übereinstimmung mit den Regelungen der WTO sind – und gehen deshalb davon aus, auch künftig ausreichend gegen unfairen Wettbewerb geschützt zu sein.

Bild 15 – Salz – Perspektiven für das Jahr 2004

Meine Damen, meine Herren,

kommen wir nun zu unserem Geschäftsbereich Salz, der seit Jahren kontinuierlich und erfolgreich wächst.

esco ist inzwischen der führende Salzanbieter in Europa und produziert an Standorten in Deutschland, den Niederlanden, Frankreich, Belgien, Spanien und Portugal über 5 Mio. Tonnen Salz jährlich. Seit ihrer Gründung vor zwei Jahren hat sich esco sehr positiv entwickelt und konnte bereits vielfältige Kostensynergien und damit Ergebnissteigerungen realisieren.

Nach dem vollständigen Erwerb der esco erwarten wir für das Jahr 2004 einen deutlichen Umsatzanstieg. Auch das Ergebnis sollte unter dieser Prämisse rund 10 bis 15 Mio. € über dem guten Vorjahreswert liegen. Gleichzeitig werden wir weitere Prozessoptimierungen bei verschiedenen Produktionen und in der Logistik umsetzen sowie zusätzliche Kosteneinsparungen realisieren bzw. in Gang setzen. Die Erweiterung des Solfeldes der esco in den Niederlanden um zwei Kavernen sichert die langfristige Rohstoffversorgung; sie wird in den nächsten Wochen erfolgreich abgeschlossen werden.

Meine Damen und Herren, insgesamt also eine sehr positive Einschätzung der Jahresperspektive 2004 für das Arbeitsgebiet Salz.

Bild 16 – Ergänzende Geschäftsbereiche – Perspektiven für das Jahr 2004

Im ergänzenden Geschäftsfeld Entsorgung und Recycling wird sich die angespannte Wettbewerbssituation auch im Jahre 2004 nicht grundlegend ändern. Nach dem Start eines Großprojekts im Bereich der untertägigen Abfallbeseitigung erwarten wir einen leichten Umsatzanstieg; beim EBIT sollte der Zuwachs prozentual sogar stärker sein.

Um auch mittelfristig wieder dauerhaft höhere Ergebnisbeiträge im Entsorgungsgeschäft zu erwirtschaften, werden wir unsere Vertriebsaktivitäten in angrenzenden

europäischen Märkten intensivieren und weitere Kosteneinsparungen durch Prozessverbesserungen sowie einen noch flexibleren Personaleinsatz an den Entsorgungsstandorten umsetzen.

Im Geschäftsbereich Dienstleistungen und Handel erwarten wir einen stabilen Geschäftsverlauf. Umsatz und Ergebnis sollten auch im Jahr 2004 die erfreulichen Vorjahreswerte wieder erreichen. Die im vergangenen Jahr abgeschlossene Erweiterung der Lagerkapazitäten im Hamburger Hafen wird es uns ermöglichen, vor allem die Überseeverladungen der Kaliprodukte noch flexibler und kostengünstiger zu gestalten.

Bild 17 – K+S Gruppe – Perspektiven für das Jahr 2004

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wie schätzen wir die Entwicklung der K+S Gruppe für das Geschäftsjahr 2004 insgesamt ein?

Das operative Geschäft wird – wie ich erläutert habe – von mehreren positiven Trends geprägt sein. Beim Umsatz erwarten wir daher einen Anstieg auf rund 2,5 Mrd. € einschließlich der 100%-igen Einbeziehung der esco. Darüber hinaus wird auch COMPO weiter wachsen. Und bei Kali- und Magnesiumprodukten sollte sich unsere offensive Preispolitik, besonders für unser Spezialitätensortiment, ebenfalls positiv auf den Umsatz auswirken.

Im EBIT werden sich die Effekte aus der vollständigen Einbeziehung des esco-Ergebnisses sowie aus den Zuwächsen bei COMPO und der Entsorgung deutlich positiv auswirken, möglicherweise auch die Preiserhöhungen bei Kali- und Magnesiumprodukten.

Allerdings ändert sich unsere steuerliche Position ab dem laufenden Jahr 2004 durch die Einführung der so genannten Mindeststeuer. Danach können Verlustvorträge sowohl bei der Körperschaft- als auch bei der Gewerbesteuer nur noch zu 60 % mit laufenden Gewinnen verrechnet werden. Damit werden unsere inländischen Gewinne

einer Ertragsteuerbelastung von rund 16 % unterworfen. Andererseits halten die Verlustvorträge dadurch zeitlich länger vor. Der Jahresüberschuss des Jahres 2004 wird aus diesen steuerlichen Gründen weniger stark steigen als das EBIT.

Bild 18 – Maßnahmen für weiteres Wachstum

Meine Damen und Herren,

wir verfolgen unverändert das Ziel, die K+S Gruppe kontinuierlich zu stärken und auf einem nachhaltig erfolgreichen Kurs zu halten.

Extern können und wollen wir unsere führenden Marktpositionen weiter ausbauen. Ein wichtiger Ansatzpunkt hierfür ist unser Spezialitätensortiment.

Intern werden wir in allen Bereichen auch künftig unsere Arbeit durch ein konsequentes Prozess- und Kostenmanagement begleiten. Ab dem Jahr 2005 wird unsere wertstoffreiche Kalilagerstätte und damit die Optimierung des gesamten Lagerstättenverbunds an der Werra ihre Ergebniswirkung voll einbringen.

Die noch stärkere unternehmerische Vernetzung aller unserer Geschäftsfelder eröffnet uns auch künftig besondere Chancen, weitere Kosteneinsparungen umzusetzen und bei unseren Kunden besonders erfolgreich zu sein.

Zusätzlich prüfen wir in mehreren Geschäftsbereichen eine Reihe von überschaubaren Projekten, mit denen wir unsere Geschäftsfelder durch Akquisitionen und Kooperationen weiter differenziert und sehr chancen- und risikobewusst ausbauen können.

Dies alles sollte dazu beitragen, dass wir die K+S Gruppe auch weiterhin stärken und noch besser werden.

Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen für das Vertrauen, das Sie Ihrer K+S Gruppe entgegengebracht haben.

Seien Sie versichert, dass wir uns alle mit unvermindertem Engagement den Herausforderungen stellen und mit aller Kraft daran arbeiten werden, unsere anspruchsvollen Ziele für einen dauerhaften und wachsenden Erfolg Ihrer K+S Gruppe umzusetzen.

Vielen Dank.