
13. März 2014, Frankfurt am Main

Reden zur Bilanzpressekonferenz

Geschäftsjahr 2013

Norbert Steiner,
Vorsitzender des Vorstands

Dr. Burkhard Lohr,
Finanzvorstand

Es gilt das gesprochene Wort.

K+S Gruppe
Bilanzpressekonferenz

13. März 2014, Frankfurt am Main

Norbert Steiner, Vorsitzender des Vorstands
Dr. Burkhard Lohr, Finanzvorstand

Meine Damen und Herren,

wir begrüßen Sie zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz und heißen Sie ganz herzlich willkommen.

K+S Gruppe
Bilanzpressekonferenz



- A. K+S-Wachstumsstrategie
- B. Geschäftsjahr 2013
 - a. Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte
 - b. Geschäftsbereich Salz
 - c. Finanzkennzahlen
- C. Ausblick

Wir freuen uns über Ihr Interesse an der K+S Gruppe. Gestern haben wir Sie ja bereits über unseren Dividendenvorschlag für die Hauptversammlung im Mai sowie über die Eckdaten zum Geschäftsjahr 2013 informiert. Heute werde ich zunächst auf wesentliche Entwicklungen und einige Kennzahlen der Unternehmensgruppe näher eingehen. Im Anschluss wird Ihnen Herr Dr. Lohr die Ergebnisse der Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte und Salz sowie unsere Finanzkennzahlen erläutern, bevor ich Ihnen abschließend unsere Erwartungen und Ziele für das laufende Jahr 2014 vorstellen werde.

Beginnen möchte ich mit einigen Worten zu unserer K+S-Wachstumsstrategie, die gewissermaßen zur „DNA“ dieses Unternehmens gehört – in guten wie in weniger guten Zeiten.

K+S Gruppe
K+S-Wachstumsstrategie



	<ul style="list-style-type: none"> • Legacy-Projekt schreitet planmäßig voran
	<ul style="list-style-type: none"> • Stärkung des Geschäftsbereichs Salz
	<ul style="list-style-type: none"> • Programm „Fit für die Zukunft“

➔
K+S ist langfristig auf weiteres Wachstum ausgerichtet

19. März 2014
K+S Gruppe / 3

Meine Damen und Herren,

als Rohstoffunternehmen denken und handeln wir langfristig. Wir sind von der Attraktivität unserer Märkte überzeugt und setzen deshalb auf weiteres Wachstum.

Auch im vergangenen Jahr haben wir die K+S Gruppe gezielt weiterentwickelt:

- In unser **Legacy-Projekt**, die Errichtung eines neuen Kaliwerkes in Kanada, haben wir kräftig investiert. Aus gutem Grund: Denn mit Legacy eröffnen wir dem Unternehmen eine langfristige Perspektive über die zeitliche Reichweite unserer deutschen Kalivorkommen hinaus. Das Projekt ist damit, wenn man so will, ein K+S-Generationenvertrag: Wir säen jetzt, um für mindestens 40 oder 50, vielleicht sogar für 100 Jahre zu ernten!
- Auch im **Geschäftsbereich Salz** haben wir wichtige Schritte eingeleitet, um nachhaltig profitabel zu bleiben: Wir haben ein Strategieprojekt aufgelegt, das die Potenziale und Kapazitäten aller Teilgesellschaften und Einzelstandorte untersucht hat und den gesamten Geschäftsbereich weiter stärken wird.
- Außerdem haben wir gruppenweit das Programm „**Fit für die Zukunft**“ gestartet. Wir wollen damit nicht allein die Kostensituation, sondern auch unsere Strukturen und Prozesse verbessern. Auf diese Weise machen wir das Unternehmen robuster gegenüber konjunkturellen Schwankungen und sichern seine Zukunft.

Lassen Sie mich die auf drei genannten Punkte – Legacy, Stärkung des Geschäftsbereichs Salz und „Fit für die Zukunft“ – genauer eingehen.

Kali- und Magnesiumprodukte

Legacy-Projekt schreitet planmäßig voran





Frühling 2013	✓	Beginn des Hauptbauprogramms inkl. Erdarbeiten, erste Pfahlgründungen, Beginn des Aufbaus von Versorgungsleitungen (z. B. Gasversorgung)
Sommer 2013	✓	Bohrungen auf den ersten beiden Produktionsbohrplätzen (2 x 18 Bohrungen) fertiggestellt
Juli 2013	✓	Bahntransportvertrag mit Canadian Pacific unterzeichnet
Herbst 2013	✓	Abschluss des Basic Engineering für alle Bereiche des Projektes
Februar 2014	✓	Testkaverne erfolgreich verbunden; Vertragsabschluss für Detailed Engineering und Projektmanagement mit AMEC
Winter 2013/14	✓	Pfahlgründungen- und Fundamentarbeiten für die Fabrik beginnen: Erste Stahlstrukturen für Gebäude zur Entwicklung der Produktionskavernen entstehen

➔
Ziel: Teilnahme am Wachstum des Weltkalimarktes


19. März 2014
K+S Gruppe / 4

Zunächst zu **Legacy**.

Der Aufbau unseres neuen Werkes in der kanadischen Provinz Saskatchewan schreitet planmäßig voran: In den vergangenen Monaten haben wir die ersten Gebäude und Stahlkonstruktionen errichtet, Versorgungsleitungen gebaut und mit der Installation der Elektro- und Steuerungstechnik begonnen.




Außerdem haben wir große Fortschritte bei der Erstellung der Kavernen gemacht. So wurde vor einigen Wochen die erste Testkaverne zur Förderung kalihaltiger Sole in 1.500 Metern Tiefe fertiggestellt, 36 weitere für die Produktion werden bis zur geplanten Inbetriebnahme im Sommer 2016 hinzukommen.


Im Herbst 2013 haben wir das so genannte „Basic Engineering“, also die umfassende ingenieurtechnische Planung des Werks, abgeschlossen. Zwei Eckpfeiler des Projekts wurden hierbei bestätigt: Der geplante Zeitpunkt der Inbetriebnahme sowie die Gesamtkosten von 4,1 Mrd. kanadischen Dollar. Aufträge in der Größenordnung von rund 1,5 Mrd. kanadischen Dollar sind mittlerweile erteilt bzw. bereits abgewickelt. Das Auftragsvolumen wird sich in den nächsten Wochen und Monaten erheblich weiter erhöhen. Legacy kann also in absehbarer Zeit seine Vorteile zur Geltung bringen und uns die Teilnahme am Wachstum des Weltkalimarktes ermöglichen.

Salz 

Stärkung des Geschäftsbereichs Salz

Drei strategische Handlungsfelder zur weiteren Festigung unserer Marktpositionen:

 Wachstum	<ul style="list-style-type: none">• Ausweitung der bestehenden Absatzmärkte in Richtung Asien, Südamerika und Osteuropa• Verbesserung der Margen
 Effizienz	<ul style="list-style-type: none">• Stärkere internationale Zusammenarbeit• Nutzung von Synergien
 Kultur	<ul style="list-style-type: none">• Klare Kundenorientierung (Service, Qualität etc.)• Standort- (und geschäftsbereichs-) übergreifende Ziele

 Ziel: Verdoppelung des operativen Ergebnisses bis zum Jahr 2020

19. März 2014 K+S Gruppe / 5

Auch im **Geschäftsbereich Salz** richten wir uns auf nachhaltig wachsende Märkte ein. Insbesondere aus Asien kommen positive Marktsignale, der dortige Salzverbrauch steigt stetig. Lokale Produktionen können der steigenden Nachfrage nicht gerecht werden. Das bietet gute Chancen für unser Produktionsnetzwerk.

Zur weiteren Festigung unserer Marktpositionen haben wir uns drei strategische Handlungsfelder gesetzt: Wachstum, Effizienz und Kultur.

- **Wachstum** steht dabei für das Ziel, unsere Produkte noch besser zu vermarkten. Der Fokus liegt auf der Ausweitung der bestehenden Absatzmärkte in Richtung Asien, Südamerika und Osteuropa, aber auch die Margen wollen wir verbessern.
- **Effizienz** zielt auf eine stärkere internationale Zusammenarbeit ab. Hier geht es vor allem um die Optimierung der Kapazitätsauslastung in unserem globalen Produktionsverbund sowie um die Nutzung von Synergien und Best Practices.
- **Kultur** richtet unser Augenmerk zum einen auf die noch stärkere Fokussierung auf die Bedürfnisse unserer Kunden. Zum andern haben wir unsere Mitarbeiter im Blick, denen wir unsere standort- und geschäftsbereichsübergreifenden Ziele transparenter machen wollen.

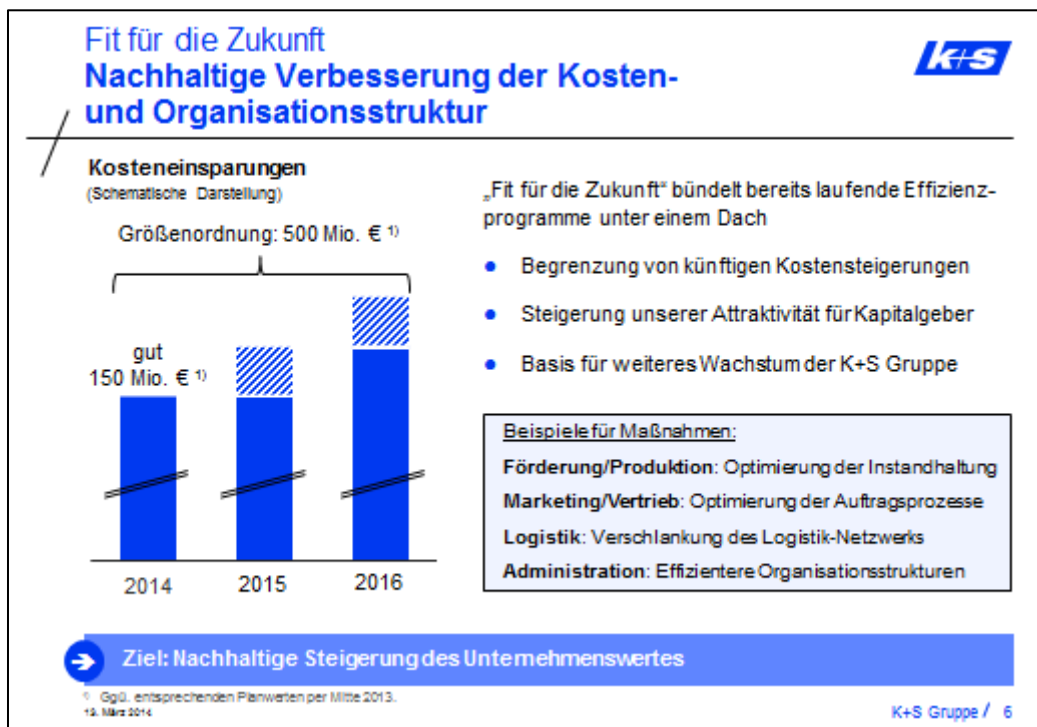
Aufgrund der Maßnahmen, die wir in diesen drei Handlungsfeldern angestoßen haben, erwarten wir im Geschäftsbereich Salz mittelfristig – erst recht in Verbindung mit dem beschriebenen Marktwachstum – einen deutlichen Anstieg des Gewinns. So steht das Ziel am Horizont, das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs bis zum Jahr 2020 zu verdoppeln.

Sicherlich fragen Sie sich sofort: verdoppeln? Was bedeutet das gesteckte Ziel in absoluten Zahlen?

Meine Damen und Herren,

wir geben bewusst keine mittelfristigen Ergebnisziele nach außen und man sollte auch nicht versuchen, unser Ziel für 2020 auf der Basis des aktuellen oder eines früheren Jahres errechnen zu wollen. Wichtig im Geschäftsbereich Salz ist die stra-

tegische Ausrichtung und der Anspruch an sich selbst: Wir wollen und können wachsen – und zwar deutlich. Dafür sprechen die Märkte, die von uns jetzt eingeleiteten Maßnahmen – und nicht zuletzt unsere mehr als 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unserem weltweiten Salzgeschäft.



Last but not least: Zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der K+S Gruppe haben wir im November 2013 unser Programm „Fit für die Zukunft“ gestartet. Wir wollen in diesem Jahr gut 150 Millionen Euro und bis Ende 2016 insgesamt rund 500 Millionen Euro einsparen.

Dabei ist „Fit für die Zukunft“ mehr als ein Sparprogramm. Natürlich wollen wir unsere Kosten senken und dort, wo dies nicht möglich ist, Kostensteigerungen begrenzen. Doch wir sehen in der Zusammenarbeit in und zwischen den operativen und administrativen Bereichen auch weiteres Potential für eine höhere Effizienz. Deshalb arbeiten wir zugleich an der Verbesserung unserer Strukturen und Prozesse.

Bereits für das Jahr 2013 hatten wir uns vorgenommen, Effizienz und Strukturen weiter zu optimieren; eine Reihe von Projekten war schon zu Beginn des vergangenen

Jahres angelaufen oder fortgesetzt worden. Im 4. Quartal 2013 haben wir diese Projekte unter einem Dach zusammengeführt und uns weitergehende Ziele gesetzt.

Die ersten Monate intensiver Projektarbeit zeigen, dass wir auf einem guten Weg sind: Die Detailarbeit kommt Schritt für Schritt voran, viele der für dieses Jahr geplanten Einsparungen sind bereits mit konkreten Maßnahmen unterlegt. Im Bereich Förderung und Produktion werden wir zum Beispiel unsere Instandhaltungsintervalle optimieren, im Vertrieb und entlang der Wertschöpfungskette unter anderem die Auftragsprozesse effizienter gestalten. In Nordamerika verschlanken wir unser Logistik-Netzwerk, in unseren Verwaltungseinheiten bündeln wir Querschnittsfunktionen.

Warum sind all diese Maßnahmen so wichtig? Wir wollen auf mittlere Sicht nachhaltig den Unternehmenswert steigern. Das entspricht nicht nur der Erwartung unserer Investoren an uns, sondern auch unserem Verständnis als wachstumsorientiertes Wirtschaftsunternehmen.



Meine Damen und Herren,

Rohstoffproduktion ist Ur-Produktion und wie jede industrielle Tätigkeit unvermeidbar mit Eingriffen in die Natur verbunden. Dabei schließen sich Ökonomie und Ökologie keineswegs aus. Wir arbeiten seit Jahrzehnten intensiv daran, unsere Ressourceneffizienz zu steigern und Rückstände zu verwerten bzw. zu vermeiden. Ein Blick auf die dargestellte Grafik macht deutlich, in welchem Umfang seit den 1970er-Jahren unter anderem durch technische Innovationen das Volumen der anfallenden Salzabwässer reduziert werden konnte.

Und wir sind auf einem guten Weg, mit der Umsetzung unseres umfangreichen Maßnahmenpaketes zum Gewässerschutz nochmals besser zu werden. Schon in wenigen Tagen werden wir in unserem Verbundwerk Werra drei neue Anlagen offiziell in Betrieb nehmen und rund 90 Prozent der bis Ende 2015 angestrebten Salzwasser-Reduzierung erreicht haben. Das war nicht nur eine enorme technische Herausforderung, die unseren Teams viel abverlangt hat. Es war auch finanziell ein ordentlicher Brocken, den wir gestemmt haben. Man sollte dies deshalb auch vor dem Hintergrund der deutlich schwierigeren ökonomischen Rahmenbedingungen nicht als Selbstverständlichkeit abtun.

Auch wer unserer Industrie im hessisch-thüringischen Kalirevier kritisch gegenübersteht, kann daran erkennen: Wir halten Wort – auch wenn uns mit Blick auf die erhebliche Belastung von Werra und Weser durch andere „Stress“-Faktoren bei diesen großen Investitionen in puncto ökologischer Verhältnismäßigkeit schon einmal Zweifel befallen.

Um an dieser Stelle nicht missverstanden zu werden: Es ist gut, dass wir in Deutschland hohe Umweltstandards haben und Eingriffe in die Natur minimieren müssen. Doch wir sollten dabei das vernünftige Maß wahren und stets auch das Ganze im Auge behalten. Mein Eindruck ist, dass uns dieser Blick für das Ganze, der auch die für das Gemeinwohl notwendigen Interessen zur Sicherung unserer industriellen Basis einschließt, gelegentlich verloren geht.

Für K+S gehören wirtschaftliches Handeln, wettbewerbsfähige Standorte und Arbeitsplätze und der nachhaltige Umgang mit der Natur untrennbar zusammen. So werden wir auch künftig weiter forschen und daran arbeiten, die Umweltauswirkungen des Kalibergbaus noch weiter zu verringern. Wer jedoch eine vollständig rückstandsfreie Kaliproduktion erwartet, erwartet zu viel – eine solche gibt es nach heutigem Stand der Technik nirgendwo auf der Welt. Es kommt daher auf einen am Machbaren orientierten Interessenausgleich zwischen moderner Rohstoffgewinnung und Fragen des Umwelt- und Gewässerschutzes an. Der heimische Bergbau braucht stabile und verlässliche Rahmenbedingungen, um auch künftig international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Meine Damen und Herren,

was wir selbst zur Stärkung unserer internationalen Wettbewerbsfähigkeit beitragen können, setzen wir um – dies ist es, was ich Ihnen in meinen bisherigen Ausführungen nahebringen wollte.

K+S Gruppe
Bilanzpressekonferenz

A. K+S-Wachstumsstrategie

B. Geschäftsjahr 2013

a. Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte

b. Geschäftsbereich Salz

c. Finanzkennzahlen

C. Ausblick

19. März 2014 K+S Gruppe / 8

Blicken wir nun auf die Geschäftsentwicklung der K+S Gruppe im Jahr 2013 zurück.

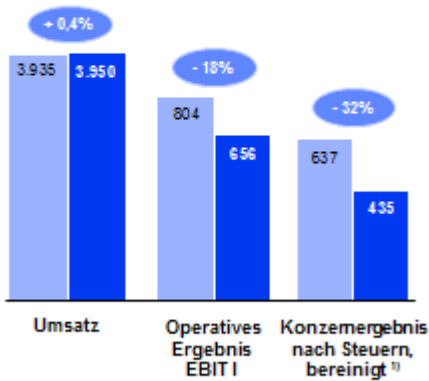
Geschäftsjahr 2013

Große Herausforderungen – dank unseres robusten Geschäftsmodells dennoch gute Ergebnisse



Mio. €

2012 2013



- Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres
- Operatives Ergebnis deutlich niedriger, jedoch im Rahmen unserer zuletzt veröffentlichten Prognose
- Beim bereinigten Konzernergebnis entfielen im Vorjahr noch 100 Mio. € auf die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten des Nitrogen-Geschäfts

1) Die Angaben beziehen sich auf die fortgeführten und nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten der K+S Gruppe.
19. März 2014

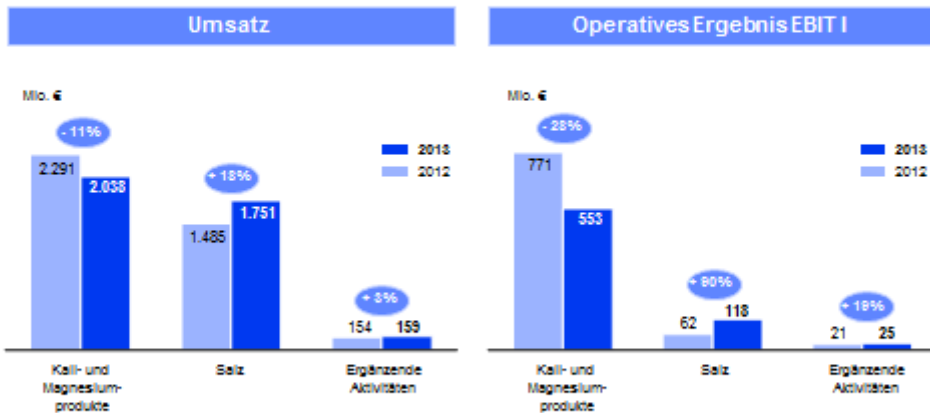
K+S Gruppe / 9

Das Jahr 2013 war für die K+S Gruppe ein Jahr mit großen Herausforderungen. Insbesondere der häufig auch als „schwarzer Dienstag“ bezeichnete 30. Juli 2013 mit seinen Folgen für die Preisentwicklung auf den weltweiten Kalimärkten hat sich auch auf uns ausgewirkt. Vergessen wollen wir aber auch nicht den großen CO₂-Ausbruch in der Grube Unterbreizbach, der drei unserer Kollegen das Leben gekostet und die Produktion über Wochen zum Erliegen gebracht hat.

Trotzdem gilt: K+S hat einmal mehr unter Beweis gestellt, dass das Unternehmen in der Lage ist, sich operativ und strategisch auf Veränderungen einzustellen, um den langfristigen Erfolg zu sichern. Schauen wir auf die Zahlen:

- Der **Umsatz** hat mit gut 3,9 Mrd. € wieder das hohe Vorjahresniveau erreicht,
- das **operative Ergebnis** ging mit rund 656 Mio. € gegenüber dem Vorjahr zwar deutlich zurück, lag jedoch im Rahmen unserer zuletzt veröffentlichten Prognose,
- und das **bereinigte Konzernergebnis** sank auf 435 Mio. €, wobei im Vorjahr allerdings noch 100 Mio. € auf die nicht fortgeführten Geschäftstätigkeiten des Nitrogen-Geschäfts entfielen.

Geschäftsjahr 2013
**Rückgänge bei Kali- und Magnesiumprodukten,
 Steigerungen bei Salz**



19. März 2014

K+S Gruppe / 10

Wenn wir auf die Aufteilung der Umsätze und Ergebnisse auf unsere Geschäftsbe-
 reiche schauen, zeigt sich ein sehr unterschiedliches Bild.

- Während wir bei unserem Geschäft mit **Kali- und Magnesiumprodukten** deutli-
 che Rückgänge hinnehmen mussten,
- hat sich unser **Salzgeschäft** positiv entwickelt. Hier hat sich insbesondere das
 operative Ergebnis stark verbessert – nach einem allerdings schwachen Vorjahr.

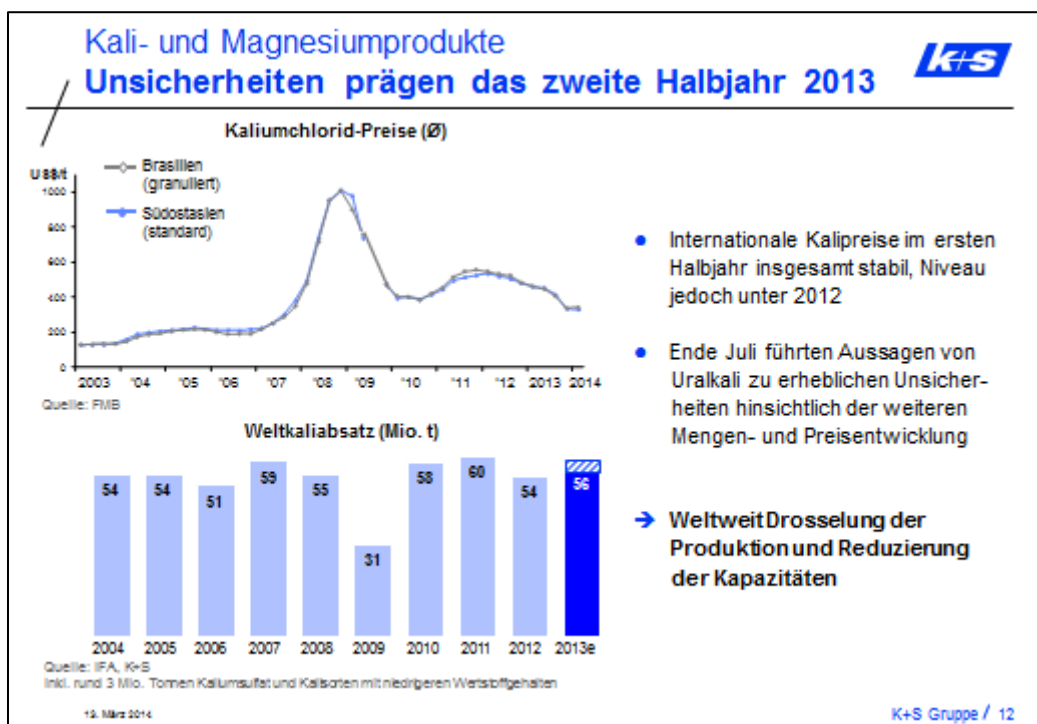
Auf die wesentlichen Gründe und Ursachen wird Herr Dr. Lohr gleich genauer einge-
 hen. Zuvor jedoch noch ein kurzer Blick auf

- unsere **Ergänzenden Aktivitäten**, in denen wir neben dem Bereich Entsorgung
 und Recycling weitere wichtige Aktivitäten für die Unternehmensgruppe bündeln.
 Dieser Bereich verzeichnete unter dem Strich ordentliche Zuwächse.

A.	K+S-Wachstumsstrategie
B.	Geschäftsjahr 2013
a.	Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte
b.	Geschäftsbereich Salz
c.	Finanzkennzahlen
C.	Ausblick

Meine Damen und Herren,

so viel vorerst von meiner Seite. Herr Dr. Lohr wird nun detaillierter auf die Marktentwicklungen und unsere Finanzergebnisse eingehen.

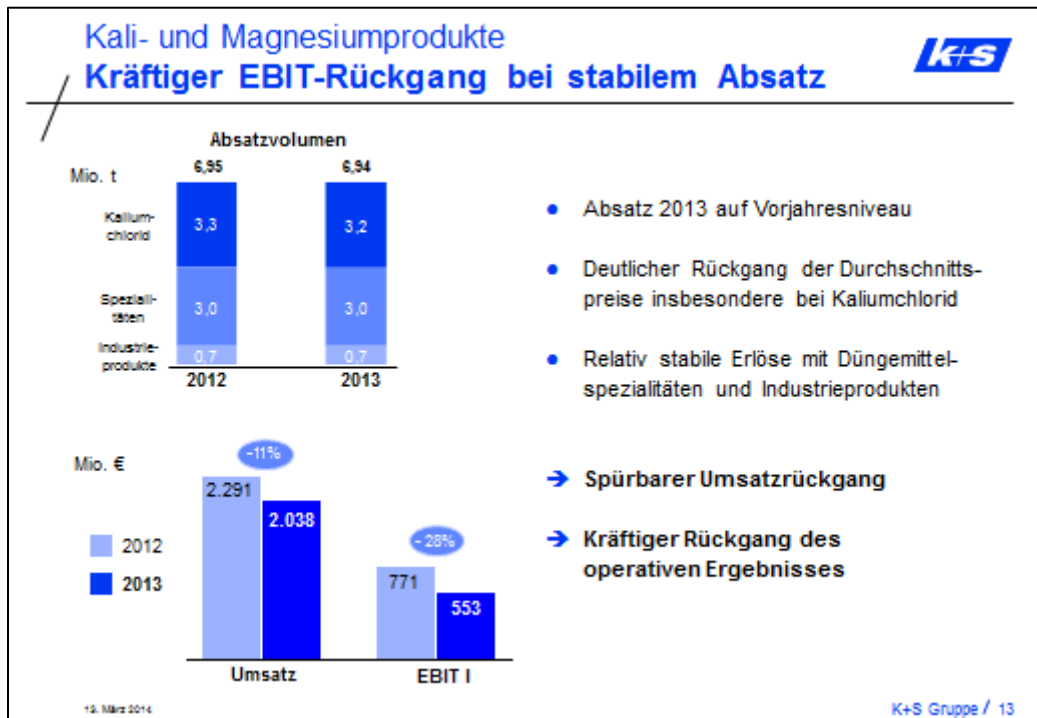


Vielen Dank, Herr Steiner.

Meine Damen und Herren,

wir sind zuversichtlich in das Jahr 2013 gestartet. Das Kaligeschäft begann vielversprechend, die Preise hielten sich auf einem ordentlichen Niveau. Dann kam der bereits erwähnte 30. Juli 2013, an dem Uralkali ankündigte, aus der gemeinsam mit Belaruskali betriebenen Verkaufsorganisation auszutreten und die eigenen Kapazitäten ohne Rücksicht auf das Preisniveau auszubauen.

Diese Aussagen führten zu erheblichen Unsicherheiten über die künftige Mengen- und Preisentwicklung und sorgten dafür, dass das Preisniveau in der Folge absank. (Lassen Sie mich anmerken, dass unser Schaubild – wie stets – die Zahlen der FMB verwendet.) Auch die ehemals erwarteten Absatzmengen für den Weltkalimarkt reduzierten sich, zahlreiche Wettbewerber haben sogar ihre Produktionskapazitäten nachhaltig reduziert.




Was uns selbst angeht, haben wir stets die Robustheit unseres Portfolios im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte hervorgehoben. Wir sind nah bei unseren Kunden in Europa und liefern zudem zuverlässig in ausgewählte Überseeregio-

nen. Und zwar nicht nur das Standardprodukt Kaliumchlorid: Unsere Produktpalette ist dank der Düngemittelspezialitäten und der Industrieprodukte wesentlich vielfältiger als die vieler unserer Wettbewerber.

Das hat sich auch im schwierigen Jahr 2013 bestätigt. Trotz der vorher beschriebenen Unsicherheiten, und obwohl wir die Auswirkungen des dramatischen Unglücks an unserem Standort Unterbreizbach gespürt haben, konnten wir das Absatzvolumen nahezu auf dem hohen Vorjahresniveau halten.

Bei Umsatz und Ergebnis haben wir die Auswirkungen des Preisrückgangs im zweiten Halbjahr 2013 zu spüren bekommen. Insbesondere der Umsatz mit Kaliumchloridprodukten verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr, während die Erlöse mit Düngemittelspezialitäten und Industrieprodukten relativ stabil waren. Das EBIT sank entsprechend.

Kali- und Magnesiumprodukte
Kostenposition verbessert



	2013	2012	
– [Umsatz (in Mio. €)	2.038	2.291 - 11%	
– [EBIT I (in Mio. €)	553	771 - 28%	→ Davon Legacy OpEx: 22 Mio
= [Kosten (in Mio. €)	1.485	1.520 -2%	
÷ [Absatz (in Mio. t)	6,94	6,95 ± 0	
= Gesamtstückkosten (€/t)	214	219 - 2%	→ Ohne Legacy: 211 €/t

- Verbesserung der Kosten je Tonne trotz rückläufiger Umsätze
- Positive Entwicklung in allen Kostenarten, Anstieg der Abschreibungen

19. März 2014 K+S Gruppe / 14

Hinsichtlich unserer Kostenposition haben wir – trotz eines rückläufigen Umsatzes – eine leichte Verbesserung erzielt.


Ich möchte noch einmal daran erinnern, dass wir, wenn wir von Kosten je Tonne sprechen, immer sämtliche Positionen berücksichtigen, die zwischen Umsatz und

EBIT liegen. Demnach sind unsere Kosten je Tonne im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte von 219 Euro in 2012 auf 214 Euro in 2013 gesunken. Wir haben eine positive Entwicklung in allen Kostenpositionen außer bei den Abschreibungen gesehen. Diese sind aufgrund der Investitionen insbesondere in das Werra Maßnahmenpaket angestiegen.

Dazu muss man zudem noch berücksichtigen, dass im Jahr 2013 erstmalig operative Kosten für das Legacy Projekt in nennenswertem Umfang angefallen sind, dort aber noch kein Umsatz generiert wurde. Bereinigt man die Kosten je Tonne um diese Ausgaben, wären diese sogar auf 211 Euro zurückgegangen.

Um es an dieser Stelle einmal deutlich zu sagen: Natürlich sind wir froh über die erreichte Verbesserung unserer Kosten. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens kann aber nur gewahrt werden, wenn wir auf diesem Wege weitergehen.

K+S Gruppe
Bilanzpressekonferenz



A. K+S-Wachstumsstrategie

B. Geschäftsjahr 2013

a. Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte

b. Geschäftsbereich Salz

c. Finanzkennzahlen

C. Ausblick

19. März 2014 K+S Gruppe / 15

Meine Damen und Herren,

so viel zum Geschäft mit Kali- und Magnesiumprodukten. Nun möchte ich auf die wesentlichen Ereignisse und Entwicklungen im Geschäftsbereich Salz eingehen.

**Europa:**

- Überdurchschnittliche Auftausalznachfrage in Q1/2013 und sehr guter Frühbezug
- Außergewöhnlich milder Winter in Q4/2013
- Überangebot bei Industriesalz wegen chemischer Industrie

**Nordamerika:**

- Normalisierte Auftausalznachfrage in Q1/2013 nach schwachem Vorjahr
- Im Dezember überdurchschnittliche Nachfrage
- Preisdruck durch hohe Kunden-Lagerbestände aus „grünem Winter“ 2012/2013
- Verbesserte Industriesalznachfrage

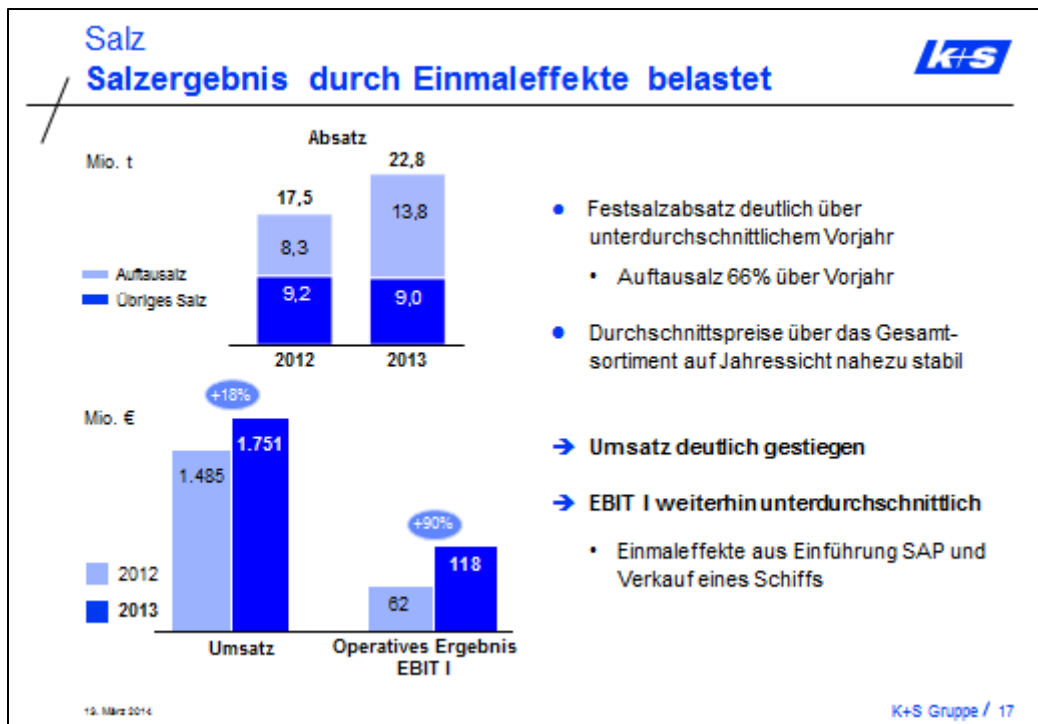
19. März 2014

K+S Gruppe / 16

Im Geschäftsbereich Salz hat sich unsere Strategie, nicht nur in einer wichtigen Region vertreten zu sein, ausgezahlt.

Insbesondere im Geschäft mit Auftausalz zeigte sich das. Während in Europa das erste Quartal überdurchschnittlich und der Frühbezug gut waren, war der Winter im vierten Quartal eher mild. In Nordamerika normalisierte sich die Nachfrage Anfang des Jahres gegenüber dem schwachen Vorjahr und das vierte Quartal profitierte besonders von dem harten Winter.

Auch im Bereich der Industriesalze konnte unser diversifiziertes Portfolio regionale Unterschiede ausgleichen. Während der Markt für Salze in der chemischen Industrie in Europa konjunkturbedingt schwächelt, ergab sich in Nordamerika eine Verbesserung der Nachfrage.



Diese Entwicklung schlägt sich auch in den Zahlen nieder, wie Sie auf der Seite 17 sehen können. Insbesondere aufgrund des höheren Auftausalzvolumens stieg der Festsalzabsatz im Jahresvergleich um 5 Millionen Tonnen. Das zeigt sich auch bei Umsatz und Ergebnis.

Dennoch sollte man im Hinterkopf behalten, dass unser Salzergebnis durch verschiedene gegenläufige Faktoren beeinflusst war. So standen bei Morton Einmaleffekte im Zusammenhang mit der Umstellung auf SAP, der planmäßigen Schließung eines Produktionsstandortes sowie aus dem Verkauf eines Transport- und Versorgungsschiffes gegenüber. Zusätzlich wirkten sich Nachholeffekte für Instandhaltungsmaßnahmen und das Währungsergebnis negativ aus.

A.	K+S-Wachstumsstrategie
B.	Geschäftsjahr 2013
a.	Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte
b.	Geschäftsbereich Salz
c.	Finanzkennzahlen
C.	Ausblick

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zu den Finanzkennzahlen des abgelaufenen Jahres.

	In Mio €	2013	2012
Wie berichtet	Operativer Cashflow	756	607
	- Cashflow aus Investitionstätigkeit	-809	-987
	Freier Cashflow	-53	-360
Bereinigt	Operativer Cashflow vor Planvermögen	772	651
	- Cashflow aus Investitionstätigkeit vor Verkauf/Erwerb von Wertpapieren	-707	-408
	Freier Cashflow	65	243

- Trotz niedrigerem EBIT I steigt operativer Cashflow aufgrund von niedrigem Working Capital

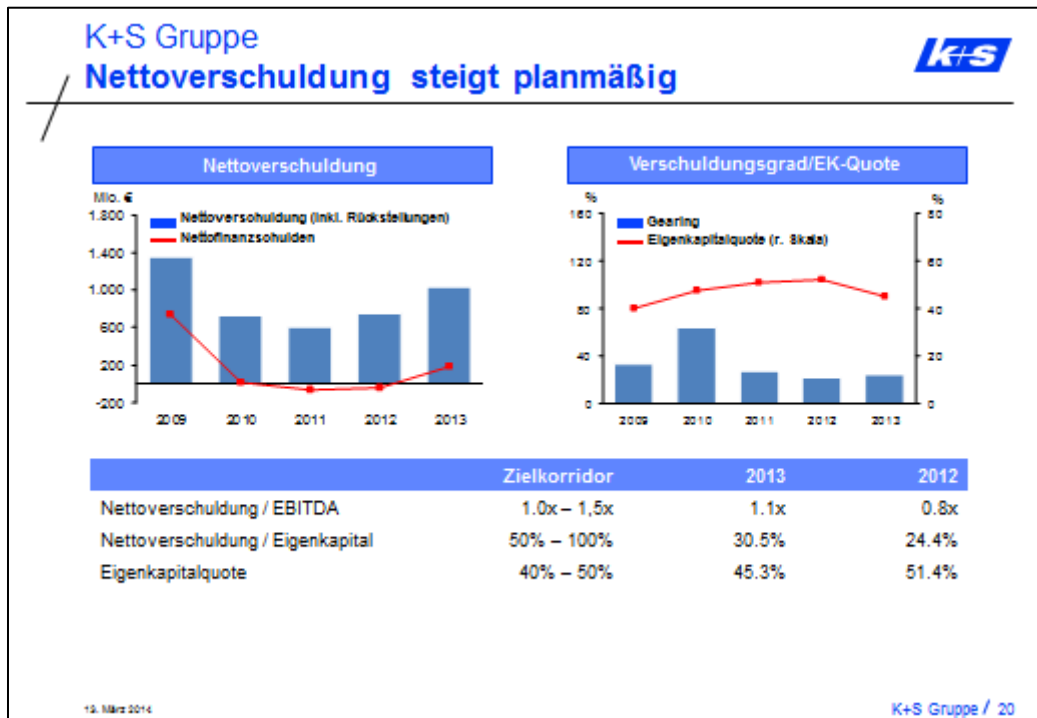
- Cashflow aus Investitionstätigkeit steigt wie geplant

➔ Rückgang des freien Cashflow

Ich möchte mich an dieser Stelle auf den Cashflow und unsere Bilanz beziehen, nachdem wir bis hierher vor allem auf Ertragsgrößen geschaut haben. Wir bereinigen unsere Betrachtung wie gewohnt um Zuführungen zu unserem Pensionsfonds und um Zahlungsströme die sich aus dem Erwerb oder der Veräußerung von Wertpapieren ergeben.

Der **operative Cashflow** stieg gegenüber dem Jahr 2012 von 607 Millionen Euro auf 756 Millionen Euro – trotz eines niedrigeren operativen Ergebnisses. Dies ist weitgehend auf eine Reduzierung des Working Capitals zurückzuführen, so haben sich die Vorräte und die Forderungen im Geschäftsbereich Salz deutlich reduziert. Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte kam es insbesondere im Überseege- schäft preis- und mengenbedingt ebenfalls zu einem Rückgang der Forderungen.

Der **freie Cashflow** ging, wie erwartet, aufgrund der gestiegenen Investitionen, insbesondere für das Legacy Projekt, deutlich zurück.

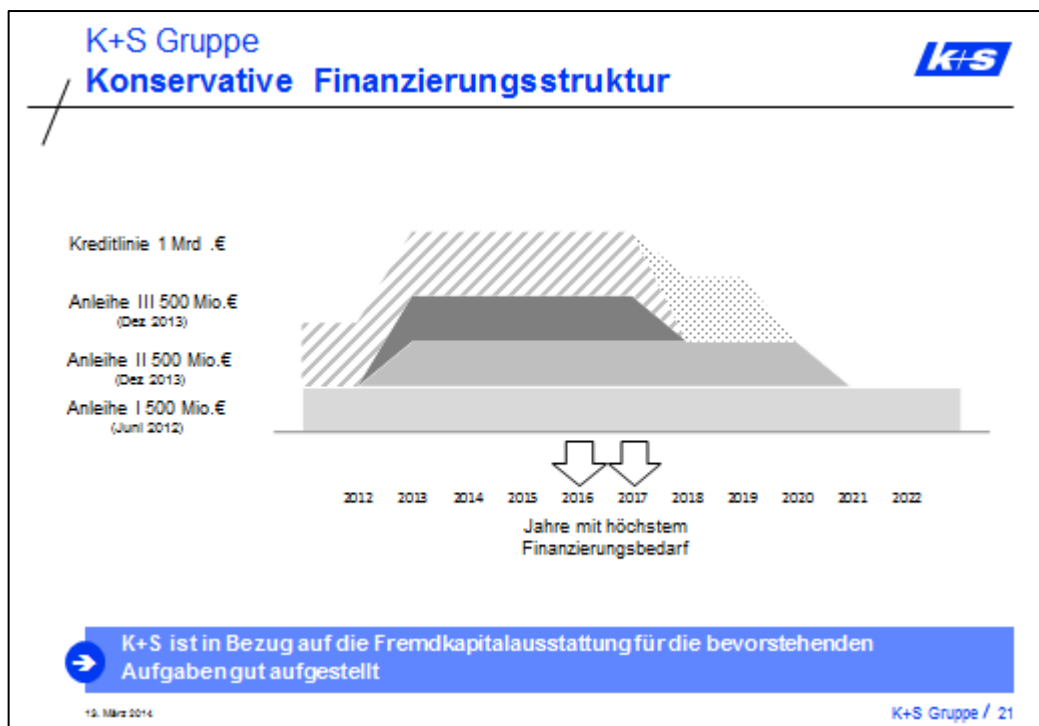


Die **Nettoverschuldung** der Gruppe erhöhte sich planmäßig. Ende 2013 lag sie bei gut 1 Milliarde Euro, dies beinhaltet die Rückstellungen für Pensionen ebenso wie die bergbaulichen Rückstellungen.

Unsere **Eigenkapitalquote** reduzierte sich auf 45%. Einem im Vergleich zum Vorjahr stabilen Eigenkapital standen nach der Begebung von zwei Anleihen im Dezember höhere Finanzverbindlichkeiten gegenüber.

Sowohl hinsichtlich der Kennzahl **Nettoverschuldung zu EBITDA** als auch bei der **Eigenkapitalquote** lagen wir in 2013 nach wie vor im Rahmen unserer selbstgesteckten Ziele.

Wir kommen später noch zur Prognose, aber ich möchte es an dieser Stelle schon einmal vorwegnehmen: Diesen Korridor, insbesondere hinsichtlich Nettoverschuldung zu EBITDA, werden wir in den nächsten Jahren aufgrund der geplanten Investitionen in das Legacy Projekt nicht einhalten können. Unsere Absicht ist es aber, dort wieder hinzukommen.

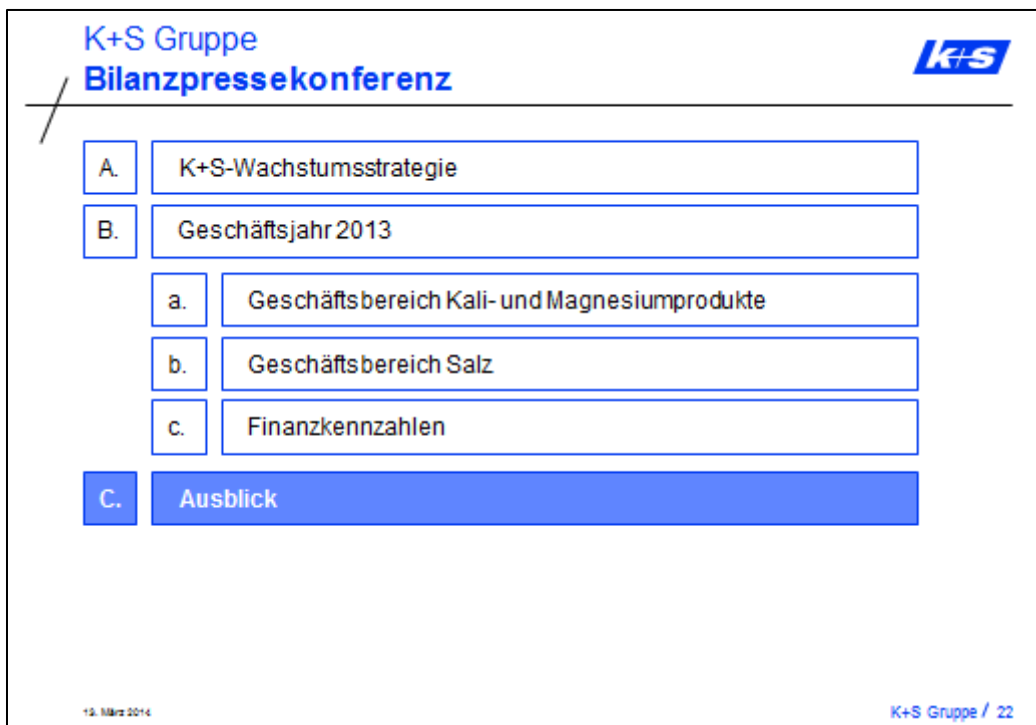


Sie sehen auf der Seite 21 eine Darstellung der zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente.

Mit der erfolgreichen Begebung von zwei Anleihen im Dezember 2013 mit einem Volumen von jeweils 500 Mio. € hat die K+S Gruppe ihre Attraktivität als Anleiheemittent erneut unter Beweis gestellt. Daneben wurde bereits im Juli 2013 die bestehen-

de Konsortialkreditlinie mit attraktiven Konditionen vorzeitig verlängert und auf 1 Mrd. € aufgestockt. Die im September dieses Jahres fällige Anleihe mit einem Volumen von 750 Millionen Euro haben wir auf dem Schaubild bereits nicht mehr berücksichtigt.

Sie sehen, dass wir in Bezug auf unser Fremdkapital für die vor uns liegenden Aufgaben gut aufgestellt sind.




The image shows a slide from a K+S Group balance sheet press conference. The slide is titled 'K+S Gruppe Bilanzpressekonferenz' and features the K+S logo in the top right corner. The agenda is presented as a list of items, each in a blue-bordered box. Item 'C. Ausblick' is highlighted with a solid blue background. The items are: A. K+S-Wachstumsstrategie, B. Geschäftsjahr 2013, a. Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte, b. Geschäftsbereich Salz, c. Finanzkennzahlen, and C. Ausblick. The date '19. März 2014' is in the bottom left, and 'K+S Gruppe / 22' is in the bottom right.

K+S Gruppe Bilanzpressekonferenz	
A.	K+S-Wachstumsstrategie
B.	Geschäftsjahr 2013
a.	Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte
b.	Geschäftsbereich Salz
c.	Finanzkennzahlen
C.	Ausblick

19. März 2014 K+S Gruppe / 22

Meine Damen und Herren,

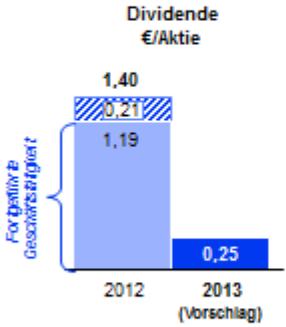
so viel zu unseren Finanzkennzahlen. Ich gebe nun noch einmal an Herrn Steiner zurück.

Dividendenvorschlag
Abweichen von der bisherigen Dividendenpolitik 

Große Herausforderungen liegen noch vor uns:

- Noch nicht ausgestandene Unsicherheiten im Kalimarkt
- Erhebliche Investitionen in den kommenden Jahren

→ Vorschlag einer Dividende von 0,25 € je Aktie für das Geschäftsjahr 2013
 → Ausschüttungssumme: 47,9 Mio. €
 → Ausschüttungsquote: 11%
 → Dennoch: nicht überfinanziert!



Dividende €/Aktie

Jahr	Dividende (€)
2012	1,40
2013 (Vorschlag)	0,25

12. März 2014 K+S Gruppe / 23

→ Unser Ziel ist es, baldmöglichst zu unserer langjährigen Dividendenpolitik zurückzukehren (Ausschüttung von 40-50 % des bereinigten Konzernergebnisses)

Vielen Dank, Herr Dr. Lohr.

Meine Damen und Herren,

zunächst zu unserem **Dividendenvorschlag**, den Sie bereits seit gestern kennen, bevor ich zu unserem Ausblick für das Jahr 2014 komme.

Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht, eine Dividende von „nur“ 25 Cent je Aktie vorzuschlagen – dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 11% bezogen auf das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern. Denn wir weichen mit diesem Vorschlag in diesem Jahr erstmals von unserer langjährigen Dividendenpolitik ab, da sich bei der Betrachtung alleine des Jahres 2013 rechnerisch natürlich eine höhere Dividende ergeben würde.

In der gegenwärtigen Situation müssen wir den Blick aber auch sehr klar nach vorn richten: Es liegen noch große Herausforderungen vor uns. Die Unsicherheiten im Markt für Kaliprodukte sind noch nicht ausgestanden und wir haben erhebliche Investitionen zu stemmen, um die Voraussetzungen für das Wachstum unserer gesamten Unternehmensgruppe zu schaffen. Vor allem geht es hier um unser wichtiges Legacy Projekt.

Zur Stärkung der Ertragskraft haben wir bereits das Programm „Fit für die Zukunft“ gestartet, das dem Unternehmen und den Mitarbeitern viel abverlangt. Auch die Anleiheinvestoren haben in den vergangenen beiden Jahren 1,5 Mrd. Euro gezeichnet und damit gezeigt, dass sie großes Vertrauen in die Zukunft der K+S haben. Die Zustimmung zu unserem Dividendenvorschlag wäre nun ein Beitrag der Aktionäre für das weitere Wachstum der K+S Gruppe, das allen zugute kommen soll.

Meine Damen und Herren,

überfinanziert wären wir selbst nach dieser Stärkung der Rücklagen nicht. Unser Ziel ist aber ganz klar, baldmöglichst zu unserer grundsätzlichen Dividendenpolitik zurückzukehren, also zu einer Ausschüttungsquote von 40-50% des bereinigten Konzernergebnisses.

Ausblick 

Unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2014

Prämissen Jahr 2014

Kali- und Magnesiumprodukte

- Weltkaliabsatz bei etwa 59¹ Mio. t (2013: rund 56 Mio. t)
- K+S-Absatz: auf dem Niveau von 2013 (2013: 6,94 Mio. t)
- Spürbarer Rückgang des durchschnittlichen Preisniveaus (2013: 293,8 €/t)

Salz

- Festsalzabsatz: auf dem Niveau 2013 (22,8 Mio. t), davon rund 14 Mio. t Auftausalz (2013: 13,8 Mio. t)

Umsatz	Moderat unter Vorjahr →	(2013: 3,95 Mrd. €)
EBIT I	Deutlich unter Vorjahr →	(2013: 655,9 Mio. €)
Investitionen	Rund 1,2 Mrd. € →	(2013: 742,5 Mio. €)

¹⁾ inkl. 9 Mio. t SOP und Kalkonen mit geringem K2O Gehalt
 12. März 2014
 K+S Gruppe / 24

Nun aber – last but not least – unsere Prognose für das Jahr 2014.

Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte sind wir von einer deutlich niedrigeren Preisbasis als 2013 in das neue Jahr gestartet. Mengenseitig steht die grundsätzlich verfügbare Kapazität insbesondere aufgrund von Produktionseinschränkun-

gen nach dem Unglück am Standort Unterbreizbach, die wohl Ende des Monats überwunden sein werden, nicht vollständig zur Verfügung. Mit Blick darauf sollte der Absatz auf dem Niveau des Vorjahres liegen. Im Geschäftsbereich Salz dürften die Mengen das hohe Vorjahresniveau erreichen.

Der **Umsatz** der K+S Gruppe dürfte insgesamt moderat unter dem des Vorjahres liegen. Das **operative Ergebnis EBIT I** dürfte auch unter Einbeziehung der Einsparungen aus dem Programm „Fit für die Zukunft“ aber deutlich niedriger sein als im Vorjahr.

Die **Investitionen** der K+S Gruppe werden stark steigen. Wir investieren, wie geplant, die größten Beträge in den Aufbau unseres Kaliwerks in Kanada und in das Werra-Maßnahmenpaket. Insgesamt dürften sich die Investitionen des Jahres 2014 auf 1,2 Milliarden Euro summieren.

Meine Damen und Herren,

trotz der großen Herausforderungen, die vor uns liegen, können wir weiterhin zuversichtlich sein. Die K+S Gruppe ist ein solide wirtschaftendes und robustes Unternehmen mit einer klaren Aufstellung und der richtigen Strategie, um unsere Kunden auch in Zukunft wie gewohnt zuverlässig zu bedienen und unseren Mitarbeitern ein spannendes und forderndes Umfeld zu bieten. Davon werden auch unsere Investoren profitieren.

Bis hierhin vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit – wir freuen uns auf Ihre Fragen!

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.