

K+S Aktiengesellschaft

Hauptversammlung

am 14.05.2014

in Kassel

**Norbert Steiner,
Vorsitzender des Vorstands**

– Es gilt das gesprochene Wort –

K+S Aktiengesellschaft

Hauptversammlung 2014

Kassel, 14. Mai 2014



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

im Namen des Vorstands der K+S Aktiengesellschaft und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüße auch ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass Sie unserer Einladung erneut so zahlreich gefolgt sind.

Ebenso begrüße ich die Vertreter der Medien sowie all jene, die mir gerade über das Internet zuhören. Schön, dass Sie sich auch auf diesem Wege darüber informieren lassen, was uns bewegt.



„Die Welt, die uns bewegt.“ So lautet der Titel unserer neuen Unternehmensbroschüre. Sie finden sie im Einband unserer Berichte für das Jahr 2013 – ich empfehle sie Ihnen zur Lektüre. Sie werden sehen: Uns bewegt weit mehr als allein das Tagesgeschäft.

Denn wir sind ein Rohstoffunternehmen. Wir denken und handeln langfristig. Wenn wir unsere Zukunft planen, schauen wir nicht nur auf morgen, sondern auch auf übermorgen. Und wir schöpfen aus den Erfahrungen einer langen, erfolgreichen Geschichte.

Zu Beginn lade ich Sie deshalb ein zu einer kleinen Zeitreise. Sie führt uns zunächst zu den Wurzeln Ihres Unternehmens.



- 1889 Gründung der ältesten Vorgängergesellschaft
- 1970 Zusammenschluss der westdeutschen Kaliproduzenten
- 1993 Kalifusion: Zusammenführung der west- und ostdeutschen Kaliindustrie
- Seit 2000 Ausbau des Kerngeschäfts und weitere Internationalisierung



→ Heute ist K+S der größte Salzproduzent der Welt und gehört zur Spitzengruppe der internationalen Kalianbieter

Hauptversammlung 2014

K+S Gruppe / 3

Genauer gesagt: In das Jahr 1889. Damals, vor 125 Jahren, wurde in Goslar die „Aktiengesellschaft für Bergbau und Tiefbohrung“, die älteste Vorläufergesellschaft unserer heutigen K+S, gegründet.

Schon der Unternehmensstart verlief verheißungsvoll. Gleich die ersten Bohrungen in Salzdetfurth stießen auf eine ungewöhnlich hochwertige Kali-Lagerstätte. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich der Newcomer, der sich später „Salzdetfurth AG“ nannte, zu einem der größten Kaliunternehmen.

Was folgte, ist mit dem Wort „wechselhaft“ vielleicht am anschaulichsten beschrieben. Vor allem die beiden Weltkriege hinterließen tiefe Spuren. Nach der deutschen Teilung mussten die west- und ostdeutsche Kaliindustrie getrennte Wege gehen.

Zudem verschärfte sich der internationale Wettbewerb, weil dies- und jenseits des Atlantiks neue Anbieter entstanden. In der Bundesrepublik wurden deshalb die Kräfte gebündelt. Ihren Abschluss fand diese Entwicklung im Jahr 1970. Damals schlossen sich die westdeutschen Produzenten zur neuen BASF-Tochtergesellschaft „Kali und Salz“ zusammen.

Im Jahr 1989 dann der Fall der Mauer. So erfreulich dieses Ereignis vor 25 Jahren für uns Deutsche war – nach dem Zusammenbruch des „Ostblocks“ stand auch die deutsche Kaliindustrie vor gewaltigen Herausforderungen. Es ging darum, deren Existenz zu sichern. Schnell wurde klar, dass nur ein gesamtdeutsches Unternehmen eine Chance haben würde, sich im globalen Kaligeschäft zu behaupten, und nicht die west- bzw. die ostdeutsche Kaliindustrie jeweils für sich allein. Gemeinsam mit der Treuhandanstalt wurde daher ein entsprechendes Fusionskonzept entwickelt: Die leistungsfähigsten Standorte in *ganz* Deutschland sollten in *einem* Unternehmen zusammengeführt werden.

Heute wissen wir: Dieses Vorhaben ist gelungen! Kluge und weitsichtige Entscheidungen, die damals von Vielen vorbereitet und getroffen wurden, haben den Weg geebnet, und auch die Umsetzung war eine großartige Gemeinschaftsleistung. Doch einfach war diese Zeit nicht. Denn sie war verbunden mit zum Teil tiefen Einschnitten – darunter auch Werksschließungen und Stellenstreichungen.

Auch *nach* der Ende 1993 vollzogenen Kalifusion stellten sich schwierige Aufgaben. Eine der wichtigsten war es, die Menschen in Ost und West unter dem gemeinsamen Dach der Kali- und Salzgruben schnell heimisch werden zu lassen. Besonders im Jubiläumsjahr des Mauerfalls ist es mir ein Anliegen zu betonen: Auch dies ist gelungen! „Wiedervereinigung“ war bei uns von Anfang an nicht bloß ein Wort – wir haben sie gelebt und umgesetzt! Geleitet hat uns dabei auch das Prinzip „Gleicher Lohn für gleiche Produktivität“: Mit einem Stufenplan, nach dem die Löhne in Westdeutschland moderater anstiegen als in den neuen Bundesländern, wurde bis 1998 ein einheitliches Lohnniveau in Ost und West erreicht – bis dahin einmalig in der deutschen Industrie.

Etwa ab dem Jahr 2000 haben wir damit begonnen, unser Geschäft systematisch auszubauen und zu internationalisieren. Da anspruchsvolle Wachstumsziele nicht mehr allein durch *organisches* Wachstum zu erreichen waren, haben wir uns damals zahlreiche Unternehmen und Geschäftsfelder angesehen, die zu uns passen könnten. Fündig wurden wir dort, wo es besonders naheliegend war, als wir von BASF die COMPO und das übrige Stickstoffdüngemittelgeschäft übernehmen konnten. Dieser Schritt hat unseren Horizont enorm erweitert und uns für das weitere Wachstum, zu-

nächst im Salzbereich, bereit gemacht: Erst esco in Europa, dann SPL – heute K+S Chile – in Südamerika und schließlich Morton Salt sowie Windsor Salt in Nordamerika.

In den Jahren 2011 bzw. 2012 haben wir uns von den beiden Stickstoffaktivitäten wieder getrennt, um Managementressourcen und finanzielle Mittel fortan auf die beiden Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte sowie Salz zu konzentrieren.

Meine Damen und Herren,

soweit dieser kurze Streifzug durch die Historie. Er macht deutlich: K+S ist nicht nur einen langen, sondern zum Teil auch einen *steinigen* Weg gegangen. Dennoch hat uns dieser Weg bis heute weit nach oben geführt: Wir, die K+S Gruppe, haben uns in der Spitzengruppe der internationalen Kalianbieter etabliert, und wir sind zum größten Salzproduzenten der Welt aufgestiegen.

Da stellt sich die Frage: Wie konnte dies gelingen? Die Antwort darauf, meine Damen und Herren, ist im Kern eine dreifache:

- Wir gewinnen und verarbeiten Rohstoffe, die nachhaltig gebraucht werden.
- Wir arbeiten kontinuierlich an der Steigerung unserer Produktivität und Effizienz.
- Und wir sind ein Unternehmen mit einer klaren Strategie, die auf den beiden Säulen Kali und Salz beruht.

Dies ist gleichsam die „DNA“ der K+S Gruppe – in guten wie in weniger guten Zeiten. Unseren Weg wollen wir deshalb auch in den kommenden Jahren konsequent weitergehen.



Kali- und Magnesiumprodukte:

- Errichtung des neuen Produktionsstandorts in Kanada (Legacy) schreitet voran
- Teilnahme am wachsenden Weltkalimarkt
- Langfristige Perspektive für die K+S Gruppe



Salz:

- Klare strategische Marschroute im internationalen Salzgeschäft
- Ausweitung der bestehenden Absatzmärkte
- Optimierung des globalen Produktionsnetzwerks

Denn wir sind von der Attraktivität unserer Märkte überzeugt. Insbesondere in Übersee setzen wir auf weiteres Wachstum.

Im **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** verfolgen wir deshalb unser Legacy-Projekt – die Errichtung eines neuen Produktionsstandorts in der kanadischen Provinz Saskatchewan. Wir sind damit diejenigen, die in Kanada zum ersten Mal seit 40 Jahren ein neues Werk auf der „grünen Wiese“ in Betrieb gehen lassen. Bis zu 1.700 Menschen werden auf der Baustelle arbeiten, von denen die meisten dort auch leben werden. Daher entsteht derzeit neben Bohrtürmen und Stahlrohren ein komplettes Containerdorf.

In den zurückliegenden Monaten hat Legacy große Fortschritte gemacht. So wurde zum Beispiel in 1.500 Metern Tiefe die erste Testkaverne zur Förderung kalihaltiger Sole fertiggestellt. Damit wurde die notwendige Basis für die Entwicklung der Produktionskavernen geschaffen, von denen zum geplanten Betriebsstart insgesamt 36 Stück zur Verfügung stehen werden.

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:

- Es bleibt bei der geplanten Inbetriebnahme im Sommer 2016.
- Und es bleibt bei den Gesamtinvestitionen von 4,1 Mrd. kanadischen Dollar.

Mittlerweile sind Aufträge in der Größenordnung von rund 1,9 Mrd. kanadischen Dollar vergeben. Zudem wurden Verträge mit wichtigen Partnern unterzeichnet, so etwa mit der kanadischen Eisenbahngesellschaft *Canadian Pacific* sowie mit dem Hafendienstleister *Pacific Coast Terminals*, der im Hafen von Vancouver unsere neue Lager- und Umschlagsanlage betreiben wird.

Legacy soll unseren Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte somit bereits in absehbarer Zeit auf eine breitere Basis stellen und uns die Teilnahme am Wachstum des Weltkalimarktes ermöglichen. Zugleich eröffnet sich damit für die K+S Gruppe eine langfristige Perspektive über die zeitliche Reichweite unserer deutschen Kalivorkommen hinaus. Legacy ist, wenn man so will, ein „K+S-Generationenvertrag“: Wir säen jetzt, um für 50, vielleicht sogar für 100 Jahre und mehr zu ernten!

Auch im **Geschäftsbereich Salz** richten wir uns auf nachhaltig wachsende Märkte ein. Insbesondere in Asien sind die Potenziale enorm, der dortige Salzverbrauch steigt stetig. Lokale Produktionen können der steigenden Nachfrage nicht gerecht werden. Das bietet gute Chancen für uns. Um unseren gesamten Geschäftsbereich weiter zu stärken, haben wir weltweit alle Teilgesellschaften und Einzelstandorte genau unter die Lupe genommen. Und uns darauf aufbauend klare Ziele gesetzt:

- Wir wollen unsere Salzprodukte noch besser vermarkten und neue Absatzmärkte erschließen.
- Wir wollen die Kapazitätsauslastung in unserem globalen Produktionsverbund optimieren und Synergien nutzen.
- Und wir wollen unser Angebot noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausrichten.

Auf dieser Basis – und erst recht in Verbindung mit dem beschriebenen Marktwachstum – erwarten wir im Geschäftsbereich Salz mittelfristig einen deutlich höheren Ergebnisbeitrag. Dies ist der Anspruch an uns selbst, den wir erfüllen *wollen* – und wir arbeiten hart dafür, dass wir dies auch *werden*.



Hauptversammlung 2014

K+S Gruppe / 5

- Heimische Kalilagerstätten sind mineralogisch weltweit einzigartig
 - Rohstoffland Deutschland verfügt über wichtige Standortvorteile (u.a.):
 - Großer Heimatmarkt
 - Leistungsfähige Infrastruktur
 - Qualifizierte Fachkräfte
 - Mit hohen Investitionen hat K+S seine deutschen Standorte kontinuierlich gestärkt
- Wir wollen den heimischen Bergbau in eine gute Zukunft führen

Meine Damen und Herren,

auch wenn die am stärksten wachsenden Märkte – wie beschrieben – vor allem in Übersee liegen: Der heimische Bergbau ist unsere Basis.

Gerade die heimischen Kalilagerstätten sind außergewöhnlich. Sie verfügen über eine weltweit einmalige mineralogische Zusammensetzung. Neben kalium- gewinnen wir hier auch magnesium- und schwefelhaltige Salze. Dies ermöglicht uns die Herstellung eines breiten Sortiments von Düngemittelspezialitäten sowie Vorprodukten für vielfältige technische und industrielle bis hin zu pharmazeutischen Anwendungen.

Zudem gibt es in Deutschland immer noch eine Reihe von Standortvorteilen. So verfügt unser Land über einen attraktiven Heimatmarkt, eine moderne Verkehrsinfrastruktur, motivierte und qualifizierte Fachkräfte sowie eine differenzierte und leistungsfähige Forschungslandschaft. Auch die hohe Unternehmensdichte mit einem breit gefächerten Branchenspektrum ist ein nennenswertes Plus.

Hinzu kommt die geographische Lage im Herzen Europas. Hier profitieren wir von der Nähe zu unseren Abnehmern und einer hohen Kundenbindung: Unsere Kunden in Handel, Landwirtschaft und Industrie, aber auch in der öffentlichen Verwaltung –

Stichwort: Verfügbarkeit von Auftausalz – wissen, dass sie sich auf uns verlassen können, und sie schätzen uns dafür.

Weil dies alles so ist, meine Damen und Herren, haben wir unsere deutschen Standorte in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich und mit hohen Investitionen gestärkt: In West-, aber natürlich genauso in Ostdeutschland. Ich betone dies insbesondere vor dem Hintergrund der Diskussionen, die vor allem in Thüringen um die Offenlegung des „Kalifusionsvertrages“ geführt werden.

Lassen Sie mich dazu Folgendes sagen: Allein in Thüringen haben wir in den vergangenen 20 Jahren über 380 Mio. € investiert. Den Standort Unterbreizbach haben wir nach der Fusion umfassend modernisiert und an den hessischen Werksverbund Hattorf-Wintershall angeschlossen. Zurzeit bauen wir in Unterbreizbach unser neues Analytik- und Forschungszentrum. Seit Jahren sind die verschiedenen Werksteile in vielerlei Hinsicht verflochten – technisch, wirtschaftlich und auch menschlich. Es ist ein funktionierender, Landesgrenzen überschreitender Industrieverbund, der auch für andere Unternehmen in Deutschland beispielgebend ist. Es ist der Motor schlechthin für die ganze Region, der dort für Wohlstand, Ausbildung und Beschäftigung sorgt. Auch hier also: eine eindrucksvolle Erfolgsgeschichte!

Am stillgelegten Standort Merkers arbeiten wir seit 1994 für Rechnung des Bundes und seit 1999 des Freistaates Thüringen mit großem Erfolg an der Beseitigung bergbaulicher Altlasten. Bis heute haben wir dort etwa 30 Mio. t. Salz versetzt, um zu schwach dimensionierte Pfeiler zu verstärken und damit die langfristige Standsicherheit des Grubengebäudes zu gewährleisten. Auch künftig werden noch erhebliche Sanierungsarbeiten zu leisten sein. Dies ist ein Dienst für die Allgemeinheit – ein Aspekt, der bei den gegenwärtigen Diskussionen leider oft übersehen wird.

Meine Damen und Herren,

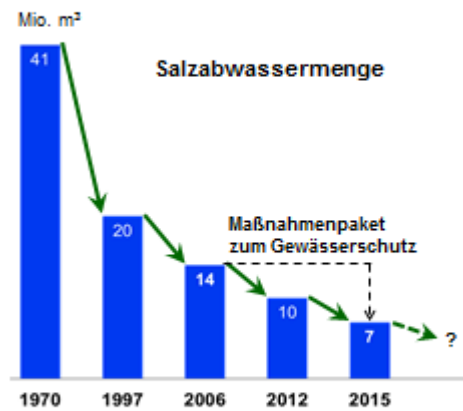
wir wollen den heimischen Bergbau in eine gute Zukunft führen. Wir wollen in Deutschland weiterhin investieren, um die Förderung, Produktion und Versorgung mit Kali- und Steinsalzen sicherzustellen.



Unterbreizbach: Kalte Vorzerersetzung



Hattorf: ESTA CMg



→ Eine vollständig rückstandsfreie Kaliproduktion ist nicht möglich

Erhebliche Beträge fließen auch in unser Maßnahmenpaket zum Gewässerschutz an der Werra.

Die Erwartungen der Öffentlichkeit in Bezug auf den Umgang mit der Umwelt haben sich besonders in den letzten Jahrzehnten stark verändert. Rücksichtnahme auf die Umwelt ist heute eine Selbstverständlichkeit – „und das ist auch gut so“, um das Bonmot des Regierenden Bürgermeisters von Berlin zu zitieren.

Ein Ende der Diskussion ist nicht in Sicht, im Gegenteil: Immer stärker wird gefordert, „die Industrie“ solle die Auswirkungen ihrer Tätigkeit auf die Umwelt noch weiter verringern. Nicht Wenige wünschen sich inzwischen „Null-Lösungen“, also eine vollständige Vermeidung von Einflüssen auf die Umwelt. Um es klar zu sagen: Insbesondere in der Rohstoffindustrie sind solche Wünsche nicht umsetzbar.

Für den Kalibergbau im Werratal haben die immer weitergehenden Diskussionen dennoch eine sehr konkrete Bedeutung. Wiederholt werden von einzelnen Seiten Erwartungen und Forderungen formuliert, die verführerisch einfach und daher auf den ersten Blick auch praktikabel erscheinen: So erschallt zum Beispiel der Ruf nach einer „rückstandsfreien Kaliproduktion“, die angeblich andernorts praktiziert wird.

Oder es wird behauptet, man könne die Rückstände doch einfach wieder vollständig in die Hohlräume unter Tage verbringen.

Ich sage dazu: Wir sind offen für jeden ernstgemeinten Verbesserungsvorschlag und werden ihn sorgfältig prüfen. Es gehört allerdings auch zu unseren Erfahrungen, dass mancher auf den ersten Blick verheißungsvoll erscheinende Vorschlag in einer Sackgasse endet. Und auch, dass sich manche Forderung von der Wirklichkeit und ihren sachlichen Notwendigkeiten abkoppelt. Deshalb gilt: Was wünschenswert sein mag, muss auch machbar sein – wirtschaftlich, technisch und genehmigungsrechtlich. Und es muss ökologisch sinnvoll sein.

Ohne von uns ablenken zu wollen – zur ökologischen Dimension des Themas gehört auch das Folgende: Unsere salzhaltigen Rückstände sind bei weitem nicht die einzige Belastung von Werra und Weser. Da gibt es zum Beispiel nicht ausreichend geklärte Abwässer, Einträge von Nährstoffen wie Nitrate oder Phosphate oder bauliche Eingriffe, mit denen die Gewässerstruktur gravierend verändert wurde. Daraus folgt: Selbst bei einem Komplettstopp aller Salzeinleitungen aus unserer Produktion würden Werra und Weser weiterhin belastete Gewässer bleiben und wohl kaum den so genannten „guten ökologischen Zustand“ im Sinne der EU-Wasserrahmenrichtlinie erreichen.

Daher ist eine Gesamtbetrachtung *aller* gegebenen Belastungsfaktoren erforderlich. Das sagen mittlerweile auch Andere, wie z.B. die Flussgebietsgemeinschaft – kurz: FGG – Weser, die von den Umweltministerien aus sieben Bundesländern getragen wird. Ich zitiere aus einem aktuellen Papier der FGG Weser zur Wasserrahmenrichtlinie: „Auch wenn die wichtigen Wasserbewirtschaftungsfragen vorerst einzeln beschrieben wurden, ist es wichtig, alle Handlungsfelder gemeinsam zu betrachten und auf die Beziehungen der Themen untereinander zu blicken.“ Ende des Zitats. Wir dürfen somit erwarten, dass wir bei der Beantwortung der anstehenden Umweltfragen nicht länger *allein* in die Verantwortung für das Flusssystem Werra/Weser genommen werden. Das wäre ökologisch auch unverhältnismäßig!

Meine Damen und Herren,

mit unserem Maßnahmenpaket und mit Hilfe unserer fortlaufenden Forschungs- und Entwicklungsarbeit wollen wir einen Zustand erreichen, der langfristig wirtschaftlich und ökologisch vertretbar und vor allem auch umsetzbar ist. Kurz gesagt: Wir streben eine *vernünftige* Lösung an. Und das ist für mich eine *lokale* Lösung, die aus drei bewährten Elementen besteht:

- Weitere *Reduzierung* der vor Ort entstehenden Salzabwässer,
- Nutzung des Entsorgungsweges *Einleitung* in die Werra sowie
- Nutzung des Entsorgungsweges *Versenkung* in den Untergrund.

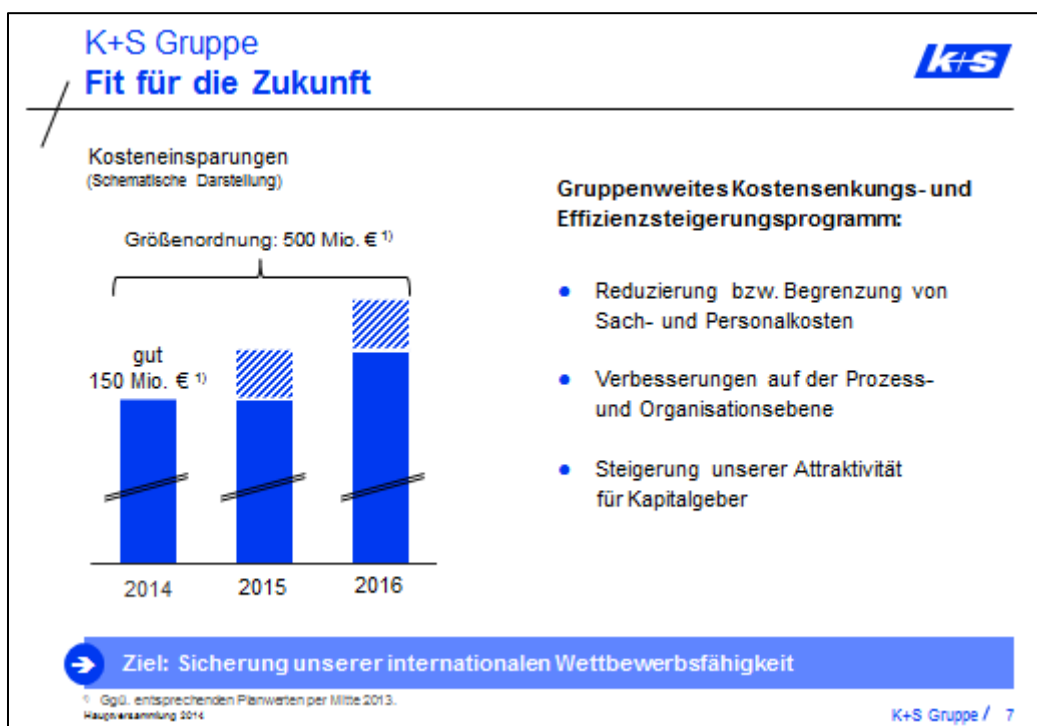
Wie Sie wissen, prüfen wir auch zwei Fernleitungsvarianten. Die Entscheidung hierzu haben wir im Dezember 2010 getroffen. Aus Gründen unternehmerischer Sorgfalt treiben wir die Prüfung auch dieser Optionen mit hohem Einsatz voran. Inzwischen sind wir jedoch mehr als drei Jahre weiter. Wenn wir nach wie vor eine lokale Lösung bevorzugen, dann geschieht dies nicht zuletzt im Licht der Erkenntnisse, die wir in dieser Zeit gewonnen haben.

Unser Maßnahmenpaket ist nach unserem Verständnis bereits *Teil* einer solchen Lösung: Indem es das Volumen der anfallenden Salzabwässer bis Ende 2015 innerhalb von nur knapp zehn Jahren noch einmal halbiert, führt es die Potenziale des lokalen Entsorgungsansatzes eindrucksvoll vor Augen. Bereits die enormen Verbesserungen zwischen den 1970er Jahren und dem Jahr 2006 basierten zum großen Teil auf technischen Innovationen, die *vor Ort* umgesetzt wurden.

Vor wenigen Wochen haben wir in unserem Verbundwerk Werra drei Anlagen offiziell in Betrieb genommen, mit denen wir bereits rund 90 Prozent der bis Ende 2015 angestrebten Salzwasser-Reduzierung erreichen werden. 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 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 – unsere bis heute angestrebten Ziele haben wir vollständig umgesetzt.

Die Arbeit geht unterdessen weiter. Wir forschen intensiv, um die Umweltauswirkungen des Kalibergbaus noch weiter zu verringern – und wir verfolgen hier bereits Erfolg versprechende Ansätze, die zum Teil auch schon in ein reiferes Planungsstadium getreten sind. Bei dem, was wir verfolgen, konzentrieren wir uns grundsätzlich auf vernünftige, realitätsnahe und gleichzeitig innovative Strategien.



Meine Damen und Herren,

dem Ziel einer guten Entwicklung für *die gesamte K+S Gruppe* dient auch unser Programm „Fit für die Zukunft“. Es bündelt bisherige Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprojekte, setzt aber noch anspruchsvollere Ziele: Um unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, wollen wir über die nächsten drei Jahre Kosten in einer Größenordnung von insgesamt 500 Mio. € gegenüber der früheren Planung für diesen Zeitraum einsparen. Im laufenden Jahr 2014 soll eine Kostenreduktion von gut 150 Mio. € gegenüber einer Referenzplanung aus dem vergangenen Jahr erzielt werden.

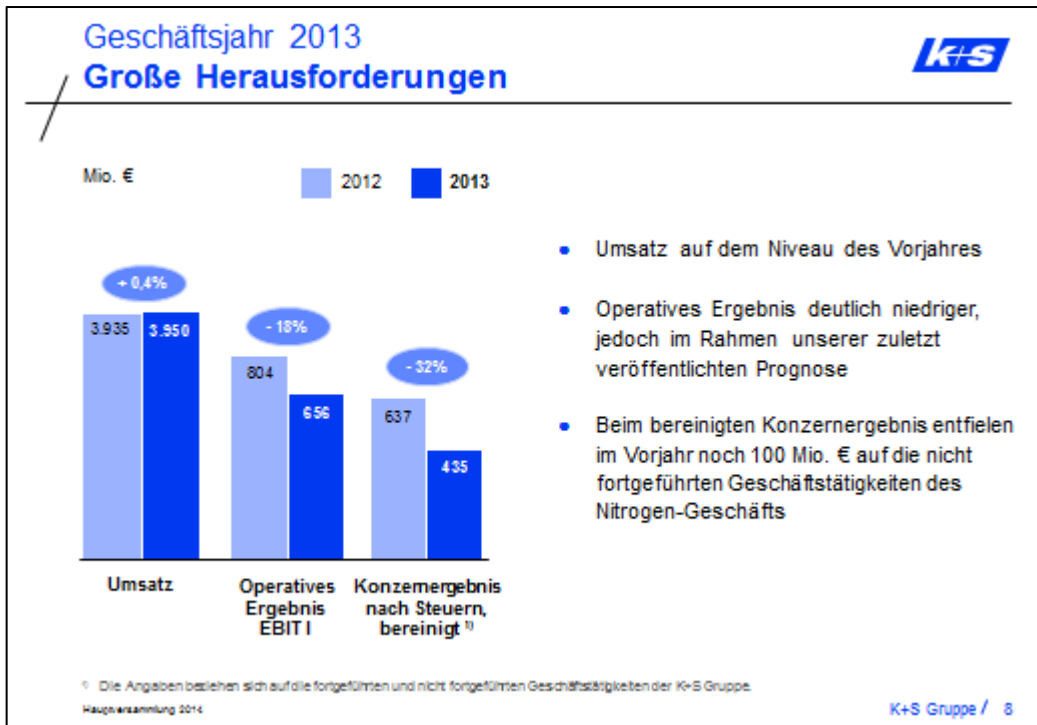
Eine nachhaltige Kostenreduzierung soll dabei in erster Linie bei den Sachaufwendungen realisiert werden. Darüber hinaus erfordert die Erreichung der gesetzten Einsparziele jedoch auch eine Anpassung der Personalstrukturen und -kosten. Vor diesem Hintergrund haben Vorstand, Gesamtbetriebsrat und IG BCE mit Wirkung zum 1. April 2014 gemeinsam Rahmenbedingungen definiert, die bei der Konkretisierung von Maßnahmen greifen und eine sozialverträgliche Ausgestaltung für betroffene Mitarbeiter sicherstellen. Ob, wann und in welchem Umfang Personalmaßnahmen notwendig werden, ist derzeit jedoch noch offen.

Was allerdings klar ist: „Fit für die Zukunft“ ist mehr als ein Sparprogramm! Natürlich wollen wir unsere Kosten senken und dort, wo dies nicht möglich ist, Kostensteigerungen begrenzen. Aber das ist nicht alles. Wir sehen in der Zusammenarbeit in und zwischen den operativen und administrativen Bereichen auch noch Potential für eine höhere Effizienz. Deshalb arbeiten wir zugleich an der Verbesserung unserer Arbeitsorganisation und unserer Prozesse.

Im ersten Quartal 2014 wurden bereits erste Erfolge hinsichtlich der angestrebten Kosteneinsparungen erzielt – und dies bei sämtlichen Kostenarten. Auch für die kommenden Monate haben wir uns viel vorgenommen. 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 – also Ihrer Erwartungen – an uns, sondern auch unserem eigenen Verständnis als wachstumsorientiertes Wirtschaftsunternehmen.

Mit „Fit für die Zukunft“ stellt dieses Unternehmen einmal mehr unter Beweis, dass es in der Lage ist, sich operativ und strategisch auf Veränderungen einzustellen, um den langfristigen Erfolg zu sichern.



Meine Damen und Herren,

blicken wir nun auf die Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr zurück.

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

Trotz dieser herausfordernden bzw. tragischen Ereignisse haben wir im Gesamtjahr 2013 folgende Ergebnisse erwirtschaftet:

- 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.

Absolut gesehen können sich diese Zahlen durchaus sehen lassen. Wir sollten dabei aber nicht aus dem Blick verlieren, dass neben unserem robusten Geschäftsmodell vor allem eine sehr gute erste Jahreshälfte dazu beigetragen hat. Aber auch ohne den tatkräftigen Einsatz unserer weltweiten K+S-Mannschaft wären solche Ergebnisse unter den gegebenen Umständen nicht möglich gewesen!

Meine Damen und Herren,

ich spreche sicherlich auch in Ihrem Namen, wenn ich unseren über 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür auch von dieser Stelle aus sehr herzlich danke!

Schauen wir nun kurz auf das Marktgeschehen und die wirtschaftlichen Eckdaten in unseren beiden Geschäftsbereichen.



Im Kaligeschäft sind wir zunächst zuversichtlich in das Jahr 2013 gestartet: Die Verkäufe begannen vielversprechend, die Preise hielten sich auf einem ordentlichen Ni-

veau. Dann kam der bereits erwähnte 30. Juli, an dem Uralkali ankündigte, aus der gemeinsam mit Belaruskali betriebenen Verkaufsorganisation auszutreten und die eigenen Kapazitäten ohne Rücksicht auf das Preisniveau auszulasten und auszubauen. Diese Aussagen führten zu erheblichen Unsicherheiten über die künftige Mengen- und Preisentwicklung und sorgten dafür, dass das Preisniveau in der Folge deutlich absank. Auch die Erwartungen an die Absatzmengen für den Weltkalimarkt reduzierten sich. Zahlreiche Wettbewerber haben sogar ihre Produktionskapazitäten nachhaltig reduziert.

Wir selbst haben unser Absatzvolumen nahezu auf dem hohen Vorjahresniveau halten können. Zu verdanken ist dies in erster Linie unserer Produktpalette, die aufgrund der Düngemittelspezialitäten und der Industrieprodukte wesentlich vielfältiger ist als die unserer Wettbewerber.

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



Im Geschäftsbereich Salz hat sich unsere Strategie, nicht nur in einer wichtigen Region vertreten zu sein, auch im vergangenen Jahr 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 mild. In Nordamerika verzeichneten wir zu Beginn des vergangenen Jahres ein normales Auftausalzgeschäft, während das vierte Quartal von einem harten Winter profitierte.

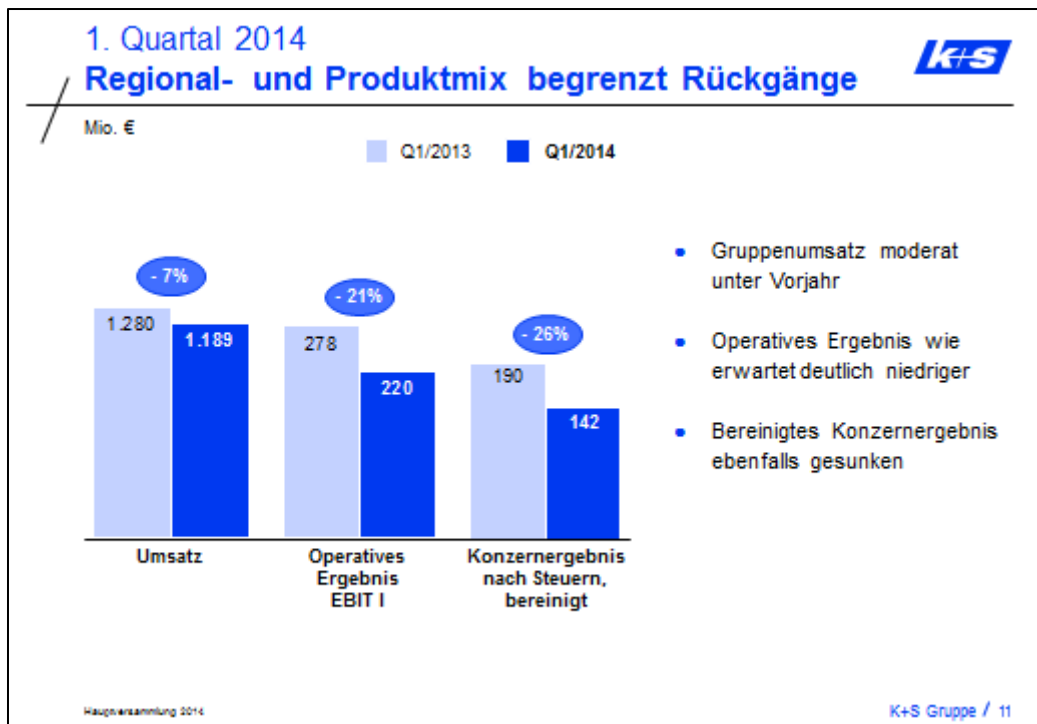
Auch im Bereich der Industriesalze konnte unser gemischtes Portfolio regionale Unterschiede ausgleichen: Während der Markt für Salze in der chemischen Industrie in Europa konjunkturbedingt schwächelte, ergab sich in Nordamerika eine Verbesserung der Nachfrage.

Diese Entwicklung schlug sich auch in den Kennzahlen des Geschäftsbereichs nieder. Insbesondere aufgrund des höheren Auftausalzvolumens stieg der Festsalzabsatz im Jahresvergleich um 5 Mio. t. 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.

Meine Damen und Herren,

so viel zum Jahr 2013. Schauen wir nun, wie wir in das laufende Jahr gestartet sind.



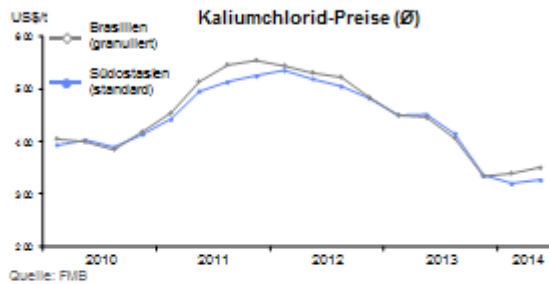
Zunächst ein Blick auf die wichtigsten Kennzahlen der **K+S Gruppe** im ersten Quartal 2014:

- Der **Umsatz** der K+S Gruppe betrug 1,19 Mrd. € – dies entspricht einem Rückgang in Höhe von 7%,
- das **operative Ergebnis** lag mit 220 Mio. € rund 21% unter dem Vorjahreswert
- und das **bereinigte Konzernergebnis** kam auf 142 Mio. € – dies sind knapp 26% weniger als im Vergleichszeitraum.

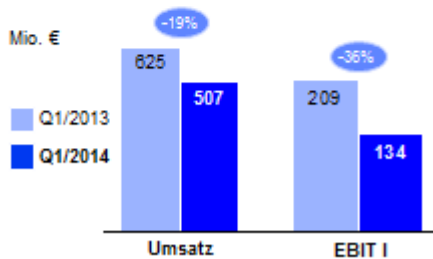
Vor dem Hintergrund der Ereignisse des Vorjahres kommen diese Zahlen natürlich nicht ganz überraschend. Was diese Zahlen allerdings *nicht* abbilden: Unser sowohl regional als auch produktseitig außergewöhnlich breit gestreutes Portfolio konnte die negative Entwicklung im ersten Quartal *begrenzen*. Lassen Sie uns daher einen genaueren Blick auf die Entwicklung in unseren beiden Geschäftsbereichen werfen.

1. Quartal 2014

Kali-Geschäft auf niedrigerer Preisbasis gestartet



- Robuste Nachfrage
- Durchschnittspreise unter Vorjahr; „Talsohle“ jedoch durchschritten



- Umsatz rückläufig
- Operatives Ergebnis deutlich gesunken

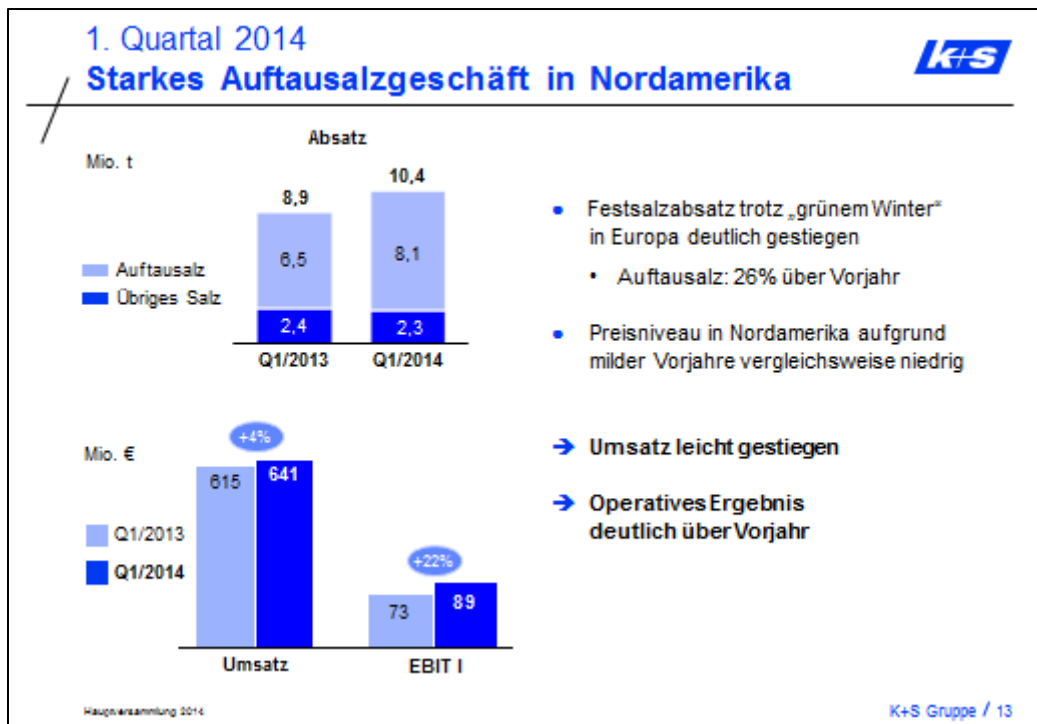
Hauptversammlung 2014

K+S Gruppe / 12

Der Markt für **kaliumhaltige Produkte** zeigte in den letzten Monaten eine deutliche Stabilisierungstendenz. Die nordamerikanischen und russischen Produzenten konnten Vertragsabschlüsse mit chinesischen und indischen Abnehmern erreichen; weitere Anbieter folgten. Vor diesem Hintergrund stabilisierte sich die Nachfrage und die internationalen Preise für Kaliumchlorid zogen an.

Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres war das durchschnittliche Preisniveau im zurückliegenden Quartal allerdings deutlich niedriger. Vor allem aus diesem Grund gingen Umsatz und Ergebnis im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte deutlich zurück. Hinzu kam ein leicht geringeres Absatzvolumen, da unsere Produktionskapazitäten nach dem Grubenunglück in Unterbreizbach in den ersten drei Monaten dieses Jahres noch nicht wieder vollständig zur Verfügung standen.

Beim Absatz vergleichsweise stabil zeigte sich jedoch unsere Heimatregion Europa. Insbesondere die robuste Preis- und Nachfragesituation in Deutschland federte die rückläufige Entwicklung in den Überseeregionen ab.



Regional sehr unterschiedliche Entwicklungen verzeichneten wir im ersten Quartal 2014 auch in unserem **Salzgeschäft**: Während in Europa die Nachfrage nach Auftausalz im Zuge des milden Winters deutlich hinter der des Vorjahres zurückblieb, führte die ausgeprägte und anhaltend winterliche Witterung in den Auftausalzregionen der Vereinigten Staaten und Kanadas zu einem deutlichen Nachfrageanstieg.

Unsere Strategie, auf verschiedenen Kontinenten präsent zu sein, hat sich somit erneut bewährt: Einem „grünen Winter“ auf der einen Seite des Atlantiks stand ein stärkerer Winter auf der anderen Seite gegenüber. Diesmal haben unsere europäischen Standorte dabei geholfen, die Läger unserer Kunden in Nordamerika aufzufüllen, beim nächsten Mal wird es vielleicht wieder umgekehrt sein.

Aufgrund der überdurchschnittlichen Auftausalzmengen in Nordamerika stieg unser Festsalzabsatz in den ersten drei Monaten dieses Jahres deutlich – die Steigerungsrate allein bei Auftausalz betrug dabei 26%. Umsatz und Ergebnis des Geschäftsbereichs zogen deshalb an, auch wenn die Preise für Auftausalz in Nordamerika nach zwei aufeinander folgenden milden Wintern vergleichsweise niedrig waren.

Unsere übrigen Salze entwickelten sich in unseren Absatzregionen weitgehend stabil, und zwar sowohl in Bezug auf die Mengen als auch auf die Preise.



Umsatz

Moderat unter Vorjahr

(2013: 3,95 Mrd. €)

EBIT I

Deutlich unter Vorjahr

(2013: 655,9 Mio. €)

Investitionen

Knapp 1,2 Mrd. €

(2013: 742,5 Mio. €)

Hauptversammlung 2014

K+S Gruppe / 14

Meine Damen und Herren,

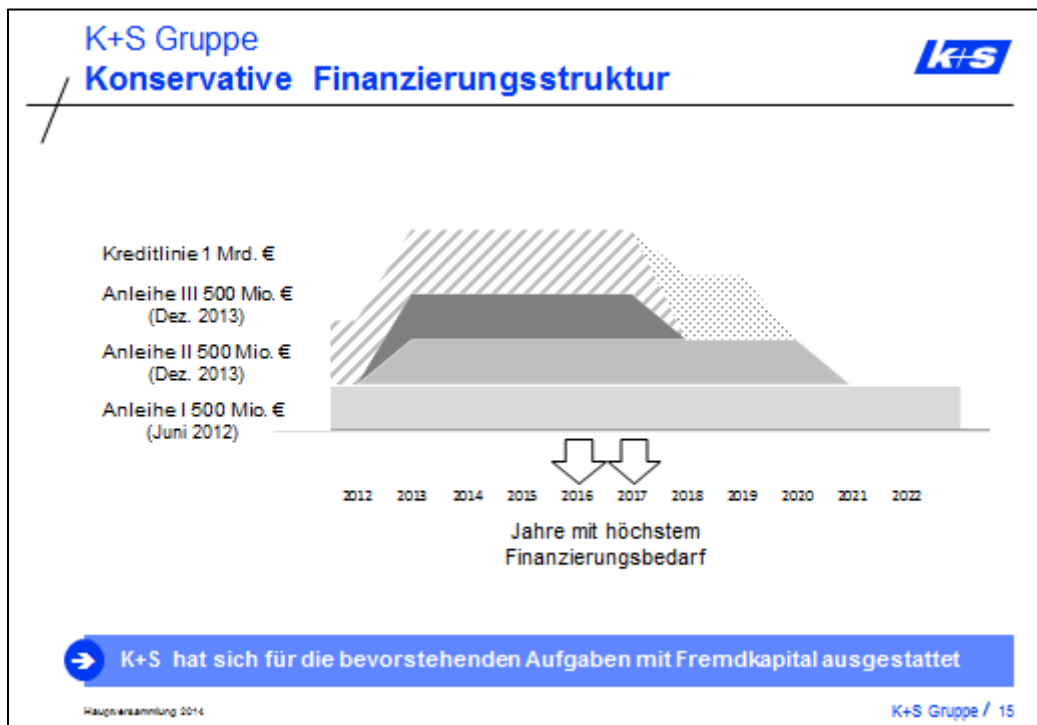
unser Ausblick für das Gesamtjahr 2014 hat sich gegenüber unserer Prognose vom März dieses Jahres nicht verändert:

Im **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** sind wir von einer deutlich niedrigeren Preisbasis als 2013 in das neue Jahr gestartet. Wie erwähnt, sehen wir jedoch Anzeichen dafür, dass die Talsohle bei den Preisen durchschritten ist. Der Absatz des Geschäftsbereichs sollte auf dem Niveau des Vorjahres liegen. Trotz unseres vorsichtigen Optimismus sollten wir aber nicht vergessen, dass der Himmel nicht wolkenlos ist und auch die Preise nicht innerhalb kurzer Zeit in einer geraden Linie die alten Werte erreichen werden.

Im **Geschäftsbereich Salz** dürften die Mengen das hohe Vorjahresniveau erreichen.

Vor diesem Hintergrund dürfte der **Umsatz** der K+S Gruppe insgesamt moderat unter dem des Vorjahres liegen. Das **operative Ergebnis** 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 Kaliwerkes in Kanada und in das Werra-Maßnahmenpaket. Insgesamt dürften sich die Investitionen des Jahres 2014 auf knapp 1,2 Milliarden Euro summieren. Dies sind noch einmal 60% mehr als im Vorjahr – es handelt sich um die mit Abstand höchste Investitionssumme in der Geschichte des Unternehmens.

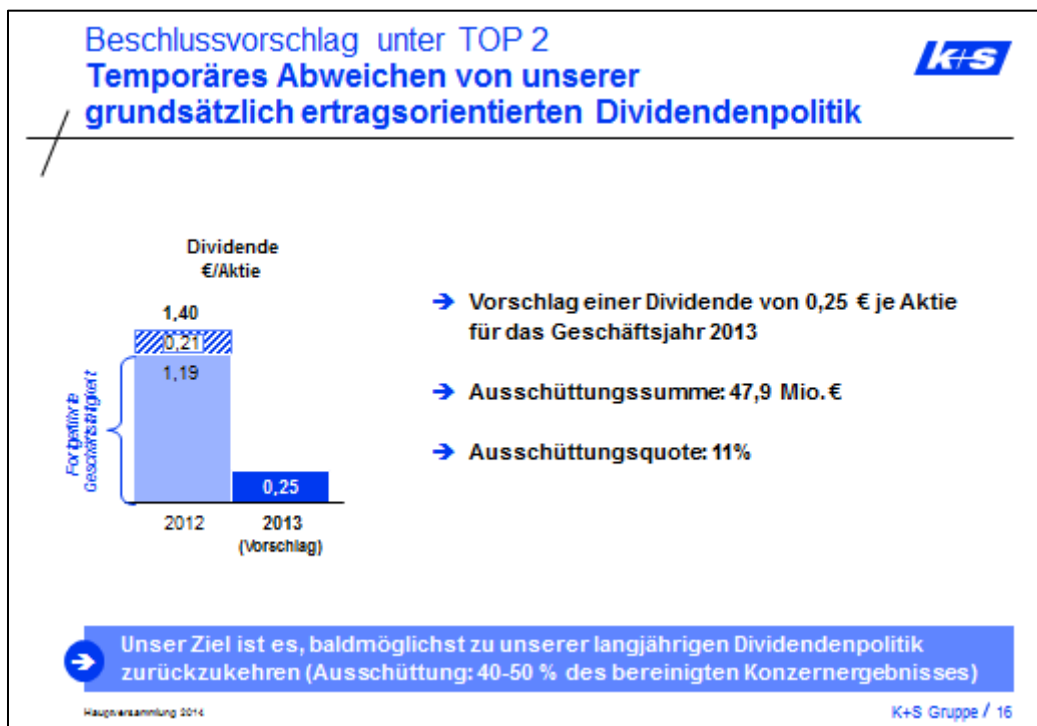


Um unsere anspruchsvollen Investitionsprojekte solide finanzieren zu können, haben wir uns bereits vor einiger Zeit mit Fremdkapital ausgestattet:

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

In Bezug auf unser Fremdkapital sind wir also ordentlich aufgestellt. Mit Blick auf die anstehenden erheblichen Investitionen müssen wir zugleich allerdings auch erken-

nen, dass die Nachwirkungen des „schwarzen Dienstag“ die Ausgangslage hinsichtlich der zu erzielenden Erlöse und Cashflows stark verändert haben.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich deshalb entschlossen, der Hauptversammlung unter **Tagesordnungspunkt 2** vorzuschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von „nur“ 25 Cent je Aktie auszuschütten. Dies entspräche einer Ausschüttungsquote von 11% bezogen auf das bereinigte Konzernergebnis nach Steuern.

Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht. 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.

Uns ist bewusst, dass deshalb bei Ihnen, unseren Aktionären, keine Freude aufkommt. Aber bitte bedenken Sie auch, dass wir zur Stärkung der Ertragskraft bereits das Programm „Fit für die Zukunft“ gestartet haben, das dem Unternehmen und den Mitarbeitern viel abverlangt. Auch die Anleiheinvestoren haben in den vergangenen

beiden Jahren 1,5 Mrd. € gezeichnet und damit gezeigt, dass sie großes Vertrauen in die Zukunft der K+S haben. Ihre Zustimmung zu unserem Dividendenvorschlag wäre nun ein Beitrag der *Aktionäre* für das weitere Wachstum der K+S Gruppe, das allen zugute kommen soll.

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.

Beschlussvorschlag unter TOP 6
**Änderungsvereinbarungen zu bestehenden
Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen**



→ Es ist weiterhin möglich, die mit den Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen verbundenen steuerlichen Vorteile für die K+S Gruppe sicherzustellen.

Hauptversammlung 2014 K+S Gruppe / 17

Meine Damen und Herren,

am Ende meiner Ausführungen – wie gewohnt – einige eher formale Erläuterungen:

Zunächst möchte ich Sie informieren, dass der Vorstand von der im Jahr 2010 durch die Hauptversammlung erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bislang keinen Gebrauch gemacht hat.

Unter **Tagesordnungspunkt 6** bitten wir Sie um Zustimmung zu neun Änderungsvereinbarungen zu bestehenden Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen.

Anlass dieser Änderungen ist eine Änderung im Körperschaftsteuerrecht. Danach sollen Gewinnabführungsverträge mit einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung als Organgesellschaft künftig einen so genannten dynamischen Verweis auf die Vorschrift des Paragraph 302 Aktiengesetz in seiner jeweils gültigen Fassung vorsehen.

In den neun zwischen der K+S Aktiengesellschaft und ihren jeweils 100-prozentigen Tochtergesellschaften geschlossenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen soll klargestellt werden, dass der in den Verträgen bereits bislang enthaltene Verweis auf die gesetzliche Regelung zur Verlustübernahme gemäß Paragraph 302 Aktiengesetz sich stets auf die jeweils gültige Fassung dieser Vorschrift in ihrer Gesamtheit bezieht. Im Übrigen bleiben alle Regelungen der bestehenden Verträge unverändert.

Durch die Änderung der betreffenden Verträge ist es der K+S Aktiengesellschaft weiterhin möglich, die mit den Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen verbundenen steuerlichen Vorteile für die K+S Gruppe sicherzustellen. Einer der wesentlichen steuerlichen Vorteile ist die unmittelbare Verrechnung eventueller steuerlicher Verluste mit steuerpflichtigen Gewinnen innerhalb des Organkreises.

Verpflichtungen der K+S Aktiengesellschaft zur Leistung von Ausgleichs- oder Abfindungszahlungen nach Maßgabe der Paragraphen 304 und 305 Aktiengesetz werden durch die Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge und die Änderungsvereinbarungen mangels außenstehender Gesellschafter nicht begründet. Alleinige Gesellschafterin der betreffenden Tochtergesellschaften ist die K+S Aktiengesellschaft. Aus diesem Grunde bedurfte es auch keiner Prüfung der Änderungsvereinbarungen durch einen gerichtlich bestellten Prüfer.

Zu ihrer Wirksamkeit bedürfen die Änderungsvereinbarungen der Zustimmung der heutigen Hauptversammlung.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich bitte Sie, die Beschlussvorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat mitzutragen – dafür schon jetzt ganz herzlichen Dank.



Meine Damen und Herren,

zum Schluss – und um den Kreis zu schließen – noch einmal unser Einstiegsbild: „Die Welt, die uns bewegt.“ Mein Anliegen war es, Ihnen aufzuzeigen, was uns bewegt. Wir können weiterhin zuversichtlich sein – und wir hoffen, dass Sie unsere Zuversicht für die Zukunft der K+S Gruppe teilen.

Auch im Namen meiner Kollegen danke ich Ihnen für Ihr Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit im vergangenen Geschäftsjahr. Wir wollen auch weiterhin mit all unserem Einsatz für Sie zur Verfügung stehen und mit unseren Produkten einen Beitrag zum Wohl der Gesellschaft leisten.

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.