

K+S Aktiengesellschaft

Hauptversammlung

am 12.05.2015

in Kassel

**Norbert Steiner,
Vorsitzender des Vorstands**

– Es gilt das gesprochene Wort –

K+S Aktiengesellschaft

Hauptversammlung 2015

Kassel, 12. Mai 2015



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

im Namen des Vorstands der K+S Aktiengesellschaft begrüße auch ich Sie herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung. Wir freuen uns sehr, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Ebenso begrüße ich die Vertreter der Medien sowie all jene, die meinen Bericht im Internet verfolgen. Schön, dass Sie sich auch auf diese Weise darüber informieren lassen, was wir bewegen und was uns bewegt.

Wie in den vergangenen Jahren gewohnt, werde ich zunächst auf wichtige Themen und Schwerpunkte unserer Arbeit eingehen. Danach werde ich einen Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2014 werfen, gefolgt von den wesentlichen Zahlen und Fakten für das erste Quartal dieses Jahres. Den Abschluss bildet, wie immer, der Ausblick auf das Gesamtjahr 2015.

Zunächst also zu den großen Themen der K+S Gruppe.



- „Fit für die Zukunft“
- Strategische Wachstumsinitiativen



- Qualifizierung von Frauen für Führungspositionen



- Ausbau der Rohstoff- und Produktionsbasis



- Weitere Entlastung der Umwelt

Wir haben keine Glaskugel, die uns den Blick in die Zukunft gewährt. Aber wir können uns auf die Zukunft *vorbereiten*. Das tun wir:

- Wir senken die Kosten, wir verbessern unsere Organisation – und wir steigern die Effizienz in Produktion, Verwaltung und Vertrieb. Dafür steht unser Programm „**Fit für die Zukunft**“. Die Umsetzung treiben wir konsequent voran: Ohne Aktivismus, aber konzentriert und mit klarer Zielstellung.
- Wir wollen uns aber nicht nur verbessern. Wir wollen auch wachsen. Die Weltbevölkerung wächst – und mit ihr der Bedarf an unseren Produkten. Für unser Geschäft liegt darin eine große Chance: Wir wollen es auf weitere Märkte ausdehnen, die Wertschöpfung erhöhen und unseren Umsatz steigern. Dafür stehen unsere **strategischen Wachstumsinitiativen** bei Kali- und Magnesiumprodukten und bei Salz.
- Wir wollen aber nicht allein *organisch* wachsen, sondern auch unsere Rohstoff- und Produktionsbasis ausweiten. Dafür steht unser Projekt **Legacy**, der Bau unseres neuen Kaliwerkes in Kanada. „Legacy“ bedeutet übersetzt „Vermächtnis“: Kommenden Generationen wollen wir auch damit ein gesundes, wertstabiles Unternehmen mit langfristig attraktiven Perspektiven mit auf den Weg geben.

- Zu einem attraktiven, zukunftsorientierten Unternehmen gehört auch die Förderung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ein wichtiger Teil hiervon ist die **Qualifizierung von Frauen für Führungspositionen**. Im vergangenen Jahr ist der Anteil weiblicher Führungskräfte bei K+S weiter gestiegen – und dies ganz ohne gesetzliche Quote! In Deutschland liegt er mit 11,4 Prozent inzwischen höher als der Anteil der Frauen an der Gesamtbelegschaft, der 9,2 Prozent beträgt. Wir wollen diese positive Entwicklung weiter fortsetzen – und zwar freiwillig und im wohl verstandenen Eigeninteresse. Gleichwohl: Freie Stellen besetzen wir auch künftig mit den bestgeeigneten Kandidaten, ein geschlechtsneutraler Auswahlprozess ist für uns selbstverständlich.
- Uns ist bewusst, dass unsere Produktionstätigkeit unvermeidbar mit Eingriffen in die **Natur** verbunden ist. Wirtschaftlicher Erfolg und Umweltschutz müssen einander nicht ausschließen. Das hat die Vergangenheit bewiesen, in der wir die Auswirkungen unserer Tätigkeit auf die Umwelt mit vielen kleinen, aber auch großen Schritten erheblich verringert haben – und es wird auch die Zukunft zeigen.

Lassen Sie mich auf einige der genannten Punkte, die für die Zukunft der K+S Gruppe allesamt von herausragender Bedeutung sind, genauer eingehen: Wo stehen wir bei unseren Projekten? Was ist der aktuelle Stand bei Legacy? Und wie geht es weiter mit der Entsorgung salzhaltiger Abwässer im hessisch-thüringischen Kalirevier?

Fit für die Zukunft
 Verbesserung der Kosten- und Organisationsstruktur 



Modernes Logistik-Zentrum für das Werk Werra

Optimierung der Schiffsflotte bei Empremar

Auslagerung von EDV-Dienstleistungen

Reduzierung der Verpackungskosten in Europa

Netzwerk-Optimierung bei Morton Salt

Optimierung der Verpackungen bei Morton

Reduzierung der Lagerhäuser in Europa

Hauptversammlung 2012 K+S Gruppe / 3

Zunächst zu unserem Programm „Fit für die Zukunft“, das wir im Herbst 2013 in Angriff genommen haben.

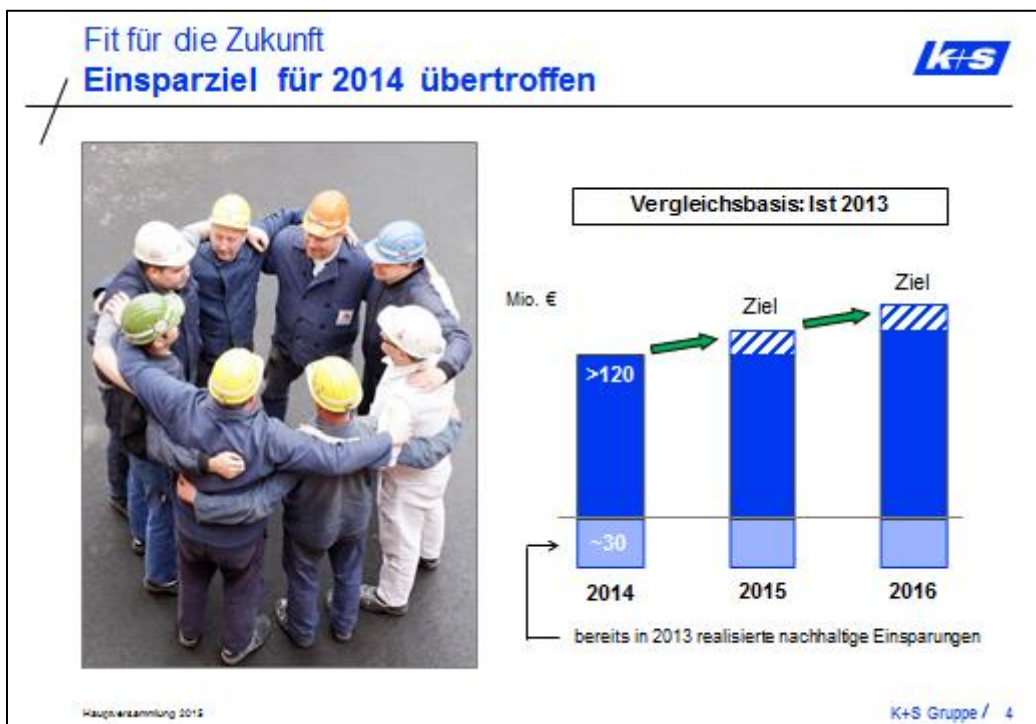
Es umfasst – wie Sie wissen – eine Vielzahl an Initiativen in der gesamten K+S Gruppe. Wir prüfen Verbesserungsmöglichkeiten in allen Unternehmens- und Tätigkeitsbereichen, auf allen Produktionsstandorten – und natürlich auch hier in Kassel.

Um Ihnen eine Vorstellung davon zu geben, woran wir arbeiten – nachfolgend drei Beispiele:

- In unserem **Kaliwerk Werra** ist ein modernes Logistik-Zentrum entstanden, das die Abwicklung für das gesamte Werk übernimmt. Es ist nahezu komplett computergesteuert. Das spart Kosten und erhöht die Effektivität.
- Bei unserer chilenischen **Reederei Empremar** haben wir die Zahl der Schiffe von drei auf zwei reduziert. Bei Bedarf werden jetzt zusätzliche Schiffe gechartert – das senkt die Fixkosten. Zudem haben wir die Verwaltung der Reederei in die Organisation der K+S Chile eingegliedert.

- Unsere **EDV** hat einen Teil ihrer Infrastruktur-Dienstleistungen an ein externes Unternehmen ausgelagert. Das spart Kosten und verbessert auf lange Sicht auch die Service-Qualität. Unter anderem können wir durch die große Organisation unseres Service-Partners ATOS sehr viel besser und schneller am technischen Fortschritt teilnehmen.

Diese Reihe ließe sich weiter fortsetzen. Ob in der Produktion, der Logistik oder im Einkauf – ob in Zielitz, Chicago oder in Santiago de Chile: Überall geht es darum, unsere Kosten- und Organisationsstruktur „zukunftsfähig“ zu machen, um international wettbewerbsfähig bleiben zu können.



Im vergangenen Jahr haben wir bereits einen großen Schritt nach vorn getan. Das **Einsparziel**, das wir uns für 2014 gesetzt hatten, konnten wir sogar übertreffen:

- Gegenüber den tatsächlichen Kosten des Geschäftsjahres 2013 haben wir gut **120 Mio. €** eingespart. Alle Bereiche der K+S Gruppe haben dazu beigetragen.

- Hinzu kommt eine bereits im Jahr 2013 ergebniswirksam gewordene Einsparsumme von rund **30 Mio. €**, die als *nachhaltige* Einsparung auch in 2014 und den Folgejahren wirkt, sowie
- die **Vermeidung von Ausgaben und Kostensteigerungen**, die wir ohne unser aktives Gegensteuern wohl hätten hinnehmen müssen.

Meine Damen und Herren,

was als Ergebnis unserer Bemühungen leicht verkündet ist, bedeutete für unser Unternehmen eine enorme Kraftanstrengung. Ich spreche sicherlich auch in Ihrem Namen, wenn ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihren Ideen und ihrem tatkräftigen Einsatz zum ersten wichtigen Etappenerfolg von „Fit für die Zukunft“ beigetragen haben, auch von dieser Stelle aus sehr herzlich danke.

Zum Teil waren und sind die Einsparungen mit erheblichen, ja schmerzhaften Einschnitten verbunden. So sind Aufgaben nicht nur gebündelt oder neu ausgerichtet worden. Bisherige Aufgaben sind auch weggefallen. Vor diesem Hintergrund sind in den vergangenen beiden Jahren weltweit gut 350 Arbeitsplätze in der K+S Gruppe abgebaut worden. Niemand bei K+S entlässt leichtfertig Personal. Doch schlankere, flexiblere und damit „reaktionsschnellere“ Strukturen bzw. Prozesse sind notwendig. Denn auch sie helfen, das Unternehmen robuster zu machen.

Die bisher erreichten Einsparungen werden auch in 2015 Bestand haben und einen beachtlichen Beitrag zum Ergebnis leisten. Vor diesem Hintergrund sind wir sicher: Wir werden unser Gesamtziel für die Jahre 2014 bis 2016 erreichen!

Projekte und Initiativen
Nutzung von Wachstumschancen




- **Kali 2.0**
Steigerung der Wertschöpfung durch Einführung moderner Geschäftsprozesssteuerung
- **Salt 2020**
Stärkung der Marktposition durch Ausdehnung in Wachstumsregionen und Nutzung von Synergien



Hauptversammlung 2012 K+S Gruppe / 5

Wir wollen jedoch – wie erwähnt – nicht nur sparen, sondern auch wachsen. Diesem Ziel dienen unsere **strategischen Initiativen** im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte und im Geschäftsbereich Salz: Mit „Kali 2.0“ und „Salz 2020“ verfolgen wir zwei Programme, die unsere beiden großen Geschäftsbereiche noch stärker auf die künftigen Anforderungen ausrichten werden.

Im **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** haben wir mit Beginn dieses Jahres eine neue Organisation eingeführt, mit der eine stärkere Marktorientierung, eine höhere Effizienz und beschleunigte Prozesse erreicht werden sollen. Der Fokus liegt auf der Einführung moderner Geschäftsprozesssteuerung, um damit die Wertschöpfung zu steigern. Dies wird unserem Kaligeschäft in einem möglicherweise rauer werdenden Marktumfeld die nötige Schlagkraft geben.

Im **Geschäftsbereich Salz** konzentrieren wir uns darauf, in ausgewählten Regionen und Produktsegmenten weiter zu wachsen. Außerdem wollen wir unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten ausbauen und die Kapazitätsauslastung im globalen Produktionsverbund verbessern. Bereits im vergangenen Jahr haben wir die süd- und nord-amerikanischen Vertriebsaktivitäten bei Auftausalz organisatorisch vereint. Weitere Maßnahmen zur Stärkung unserer Marktposition werden folgen.

Noch einmal: Wir haben keine Glaskugel. Wenn wir in beiden Geschäftsbereichen mittelfristig weiterhin auf **Wachstum** setzen, dann deshalb, weil wir uns an den *Fakten* orientieren. Und die sind eindeutig: Die Weltbevölkerung wächst jährlich um etwa 80 Millionen Menschen – Tendenz steigend. Die Welt, auf der wir leben, wächst aber nicht, die Ackerflächen sind begrenzt. Alle wollen satt werden, viele ihren Lebensstandard verbessern. Unsere Produkte werden somit künftig dringender denn je gebraucht – die Nachfrage nach Salz, Pflanzennährstoffen und hochwertigen Mineralien für die Industrie wird weltweit weiter zunehmen.



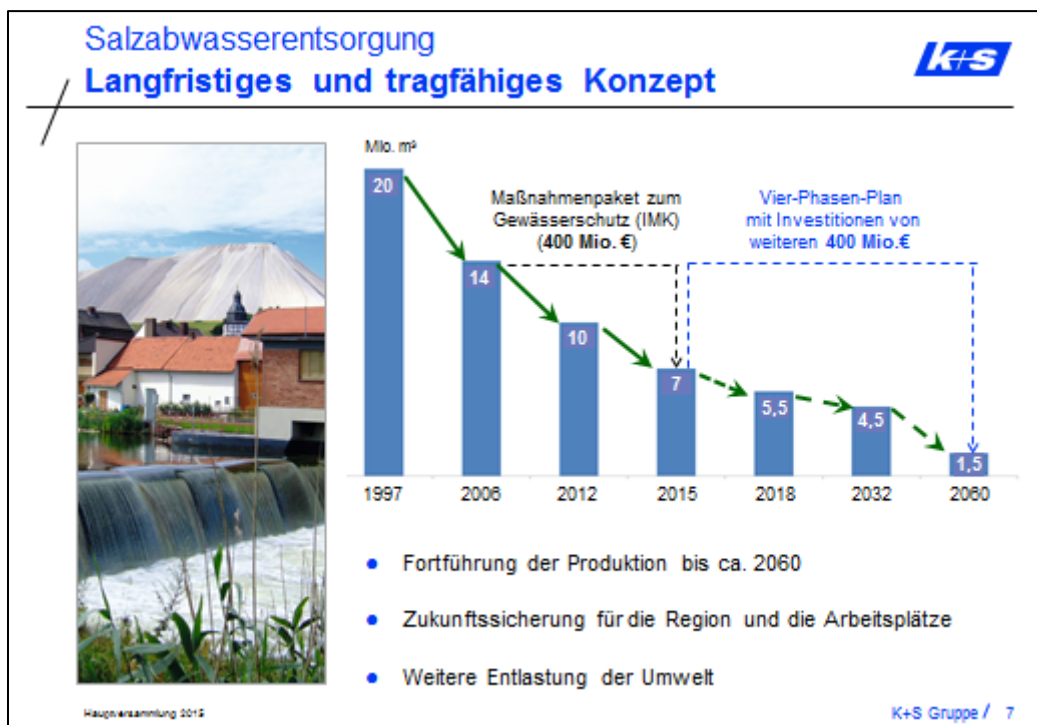
Vor diesem Hintergrund ist es folgerichtig, dass wir in Kanada ein neues Kaliwerk bauen – unser Großprojekt „Legacy“.

Wir sind auf einem guten Weg, das Werk wie geplant im Sommer 2016 in Betrieb nehmen zu können, gegen Ende des Jahres die ersten Tonnen Kalidüngemittel zu produzieren und dabei das Investitionsbudget von 4,1 Mrd. kanadische Dollar einzuhalten. Mehr als die Hälfte des Budgets ist „verbaut“, und rund 85 Prozent der Gesamt-Investitionssumme ist in Aufträgen für unsere Lieferanten gebunden. Vor diesem Hintergrund ist das noch verbleibende Einkaufsrisiko mittlerweile sehr überschaubar.

Der weitere Aufbau von Legacy wird uns besonders in diesem Jahr intensiv beschäftigen. Wichtige Etappenziele im Jahr 2015 sind:

- Die Energieversorgung des Standorts,
- die Vorbereitung weiterer Kavernenfelder, aus denen später die kalihaltige Sole gefördert wird, sowie
- die Fertigstellung der Hauptkomponenten für den Fabrikbetrieb.

Wenn es seinen Kinderschuhen entwachsen ist, wird Legacy weltweit in der Spitzengruppe der Werke mit den niedrigsten Produktionskosten liegen. Zudem werden wir der einzige Kaliproduzent sein, der auf zwei Kontinenten produziert. Damit stärken wir K+S insgesamt und auch die Kostenposition unserer deutschen Standorte.



Meine Damen und Herren,

unsere deutschen Standorte sollen uns noch lange Freude machen. Im hessisch-thüringischen Kalirevier reichen unsere Rohstoffreserven noch für etwa 45 Jahre. Wir wollen unsere Produktion dort bis zum Ende der Reichweite der Lagerstätten ertragsorientiert, dabei aber auch umweltschonend und sozialverträglich gestalten.

Was den Punkt „Schonung der Umwelt“ angeht, haben wir in den vergangenen Jahren große Fortschritte erzielt. Und wir arbeiten weiter mit größtem Einsatz daran, die Umweltauswirkungen der Rohstoffgewinnung so gering wie möglich zu halten und noch weiter zu verringern.

Dabei sind die Ansprüche groß. „Produktion ohne Rückstände“, „Produktion ohne flüssige Rückstände“ oder „eine Pipeline zur Nordsee durch vier Bundesländer“ sind nur einige der erhobenen Forderungen. Das Erste ist eine Illusion, die nirgends auf der Welt realisierbar ist. Die zweite Forderung – „keine flüssigen Rückstände“ – haben Leitung und wissenschaftliche Begleitung des Runden Tisches – wahrlich keine Sprachrohre von K+S – vor einem Jahr unmissverständlich als technisch und wirtschaftlich nicht machbar bezeichnet. Und Letzteres, die Nordsee-Pipeline, ist – gemessen am ökologischen Verbesserungspotenzial – auch wirtschaftlich nicht verhältnismäßig.

Vor diesem Hintergrund haben wir im Jahr 2014 – über unser bereits laufendes Paket zum Gewässerschutz hinaus – gemeinsam mit dem hessischen Umweltministerium den so genannten „Vier-Phasen-Plan“ entwickelt. Dieser verbindet das wirtschaftlich Machbare mit dem ökologisch Zielführenden. Wir wollen dafür, beginnend in diesem Jahr, noch einmal 400 Mio. € investieren. Wir sehen dies als langfristigen Fahrplan für die Zukunft im hessisch-thüringischen Kalirevier, mit dem sich die folgenden drei Ziele gleichermaßen erreichen lassen:

- Erstens: Die **Fortführung der Kaliproduktion** bis zum Ende der Reichweite der Lagerstätten, also ca. bis zum Jahr 2060.
- Zweitens: Die Sicherung der **Zukunft für eine ganze Region**, verbunden mit dem Erhalt von mehr als 7.000 Arbeitsplätzen, davon allein 4.000 im Kaliwerk Werra.
- Und drittens: Die weitere **Entlastung der Umwelt**, perspektivisch die Wiederherstellung der Süßwasserqualität im Flusssystem Werra/Weser.

Die im März dieses Jahres von der Flussgebietsgemeinschaft Weser für die Jahre **2015 bis 2021** vorgelegten Entwürfe der Bewirtschaftungsplanung von Werra/Weser *bestätigen* grundsätzlich die Maßnahmen des Vier-Phasen-Plans.

Für die Jahre **ab 2021 bzw. 2027** allerdings enthalten diese Entwürfe Ziele und Zielwerte, für deren Erreichung es aus heutiger Sicht *keine konkreten und machbaren Maßnahmen* gibt. Es bleibt daher derzeit offen, wie diese politisch motivierten Zielsetzungen erreicht werden können.

Auch wenn es aufgrund des Entwurfscharakters der Bewirtschaftungsplanung zum jetzigen Zeitpunkt für eine abschließende Beurteilung zu früh ist: Die im Jahr 2000 verabschiedete EU-Wasserrahmenrichtlinie sollte bei der weiteren Bearbeitung der Pläne unseres Erachtens *richtlinienkonform* angewendet werden. Sie fordert keinen guten ökologischen Zustand „um jeden Preis“. Gefordert sind vielmehr Lösungen, die den tatsächlichen Zuständen und Möglichkeiten im Gewässer im Sinne von Verhältnismäßigkeit und Zumutbarkeit gerecht werden. Vor diesem Hintergrund kann die Lösung auch darin bestehen, Ausnahmen oder mindere Umweltziele in Anspruch zu nehmen und damit dennoch die Vorgaben der EU zu erfüllen.

Dieser – insofern also nicht einseitige und „bedingungslose“ – Anspruch ist von der Einsicht getragen, dass in einer Industriegesellschaft die vollständige Rückführung aller Gewässer in einen ökologischen Idealzustand illusorisch ist. Dies heißt nicht, dass alles so bleibt, wie es ist. Es heißt vielmehr: Verbesserungspotenziale ausschöpfen – orientiert am „Machbaren“ sowie an der ökologischen und wirtschaftlichen Verhältnismäßigkeit. Genau diesem Anspruch wollen wir mit dem Vier-Phasen-Plan Rechnung tragen.

Meine Damen und Herren,

natürlich und nicht unerwartet gibt es Fragen zur und Widerstände gegen die Umsetzung dieses Konzepts. Wir waren und bleiben insoweit zur vertieften Erläuterung gegenüber jedem ernsthaft Interessierten bereit. Was wir aber – auch zum Schutz unserer Mitarbeiter – schärfstens missbilligen, sind Aktionen wie diese ...

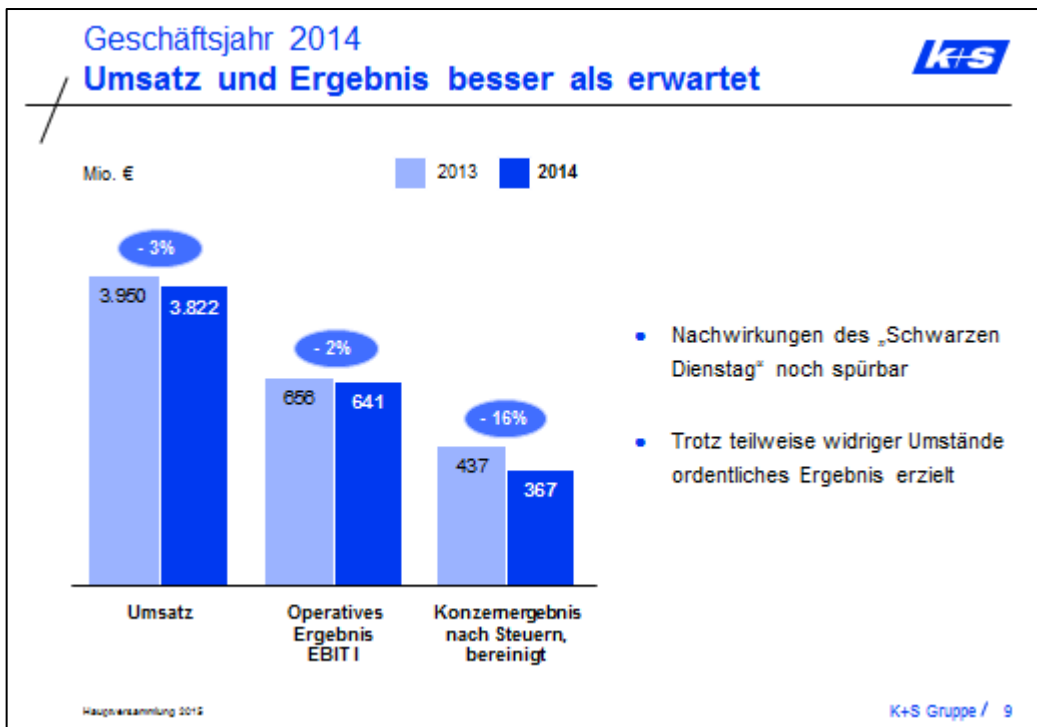


Hauptversammlung 2012

K+S Gruppe / 8

... am Rande des so genannten „Wesermarathons“ am 3. Mai. Wenn eine ablehnende Haltung in einer solchen Weise oder in einer symbolischen Puppenverbrennung ausgedrückt wird, dann stellt sich die Frage, wie weit der Schritt zu tatsächlicher Gewalt noch sein mag.

Und was mich genauso empört: Wohl keine der den „Wesermarathon“ als Plattform nutzenden Bürgerinitiativen hat sich von diesen Masken tragenden Kapuzenmännern distanziert.



Meine Damen und Herren,

auch wenn es etwas schwerfällt – nun der Blick zurück. Schauen wir auf die **Geschäftsentwicklung** der **K+S Gruppe** im vergangenen Jahr:

Das Jahr 2014 begann für uns in einem Umfeld größter Unsicherheit. Der Preisverfall für Kaliumchlorid war noch nicht gestoppt, der so genannte „schwarze Dienstag“ der Kaliindustrie, der 30. Juli 2013, wirkte noch nach.

Wir haben uns dieser Herausforderung gestellt. Nicht zuletzt dank unserer intensiven Sparanstrengungen war es uns möglich, trotz der teilweise widrigen Umstände sehr ordentliche Kennzahlen zu erwirtschaften:

- Der **Umsatz** blieb mit 3,8 Mrd. € in der Nähe des Vorjahreswertes.
- Das **operative Ergebnis** erreichte 641 Mio. € und ging damit gegenüber dem Vorjahr ebenfalls nur leicht zurück.
- Und das **bereinigte Konzernergebnis** kam auf 367 Mio. €.

Mit diesen Werten haben wir so manche ursprüngliche Erwartung für 2014 übertroffen – nicht zuletzt unsere eigene. Wahr ist aber auch: Im Mehrjahresvergleich sind die Spuren der Verwerfungen am Kalimarkt noch deutlich sichtbar.



Diese Verwerfungen zeigen sich natürlich besonders in den Kennzahlen unseres **Geschäftsbereichs Kali- und Magnesiumprodukte**. Sowohl der Umsatz als auch das operative Ergebnis gingen hier entsprechend zurück.

Ausschlaggebend dafür war im Wesentlichen der niedrigere Durchschnittspreis bei unserem volumenstärksten Produkt Kaliumchlorid: Zwar zogen die Preise im Jahresverlauf an, nachdem sie im ersten Quartal ihren Boden gefunden hatten. Aufgrund der gegenüber dem Vorjahr deutlich niedrigeren Ausgangsbasis reichte der Anstieg allerdings nicht aus, um die Durchschnittspreise des Jahres 2013 wieder zu erreichen.

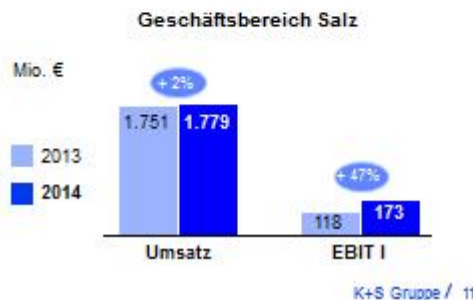
Unser Absatzvolumen konnten wir auf dem hohen Vorjahresniveau halten. Insbesondere in Europa verzeichneten wir eine robuste Nachfrage. Unsere Spezialitäten, vor allem unser Kaliumsulfat, waren ebenfalls stark nachgefragt – hier konnten wir auch auf Jahressicht höhere Durchschnittspreise erzielen.



- Präsenz auf drei Kontinenten hat sich erneut ausgezahlt
- Festsalzabsatz erneut über langjährigem Durchschnitt



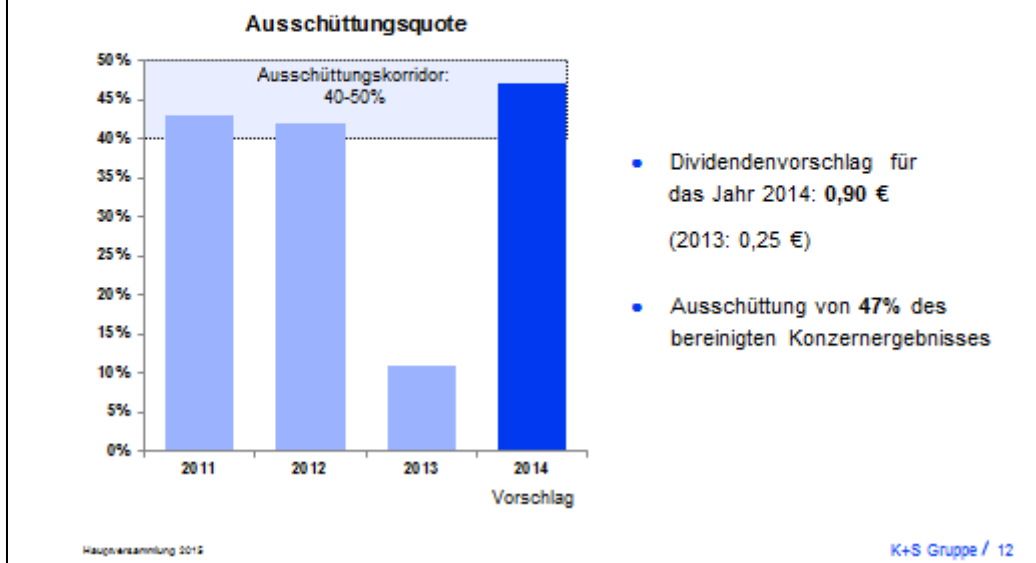
Hauptversammlung 2015



In unserem **Geschäftsbereich Salz** hat sich unsere Strategie, nicht nur in einer wichtigen Region vertreten zu sein, erneut ausgezahlt: Der starke Winter in Nordamerika vor allem im ersten Quartal 2014 hat entscheidend dabei geholfen, das schwache europäische Auftausalzgeschäft auszugleichen.

Da wir in Europa bereits im Vorjahr einen „grünen Winter“ verzeichneten, waren die Auftausalzlager bei unseren Kunden auf dem Heimatkontinent noch gut gefüllt. Das Preisniveau geriet entsprechend unter Druck. Ganz anders verlief die Entwicklung in Nordamerika, wo niedrige Lagerbestände infolge des bereits starken Vorjahreswinters zu steigenden Preisen im zweiten Halbjahr 2014 führten.

Unser Festsalzabsatz ist gegenüber dem Vorjahr auf 23,6 Mio. Tonnen leicht gestiegen. Er lag damit erneut über dem langjährigen Durchschnitt von rund 22 Mio. Tonnen. Unter dem Strich hat sich das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs stark verbessert.



Meine Damen und Herren,

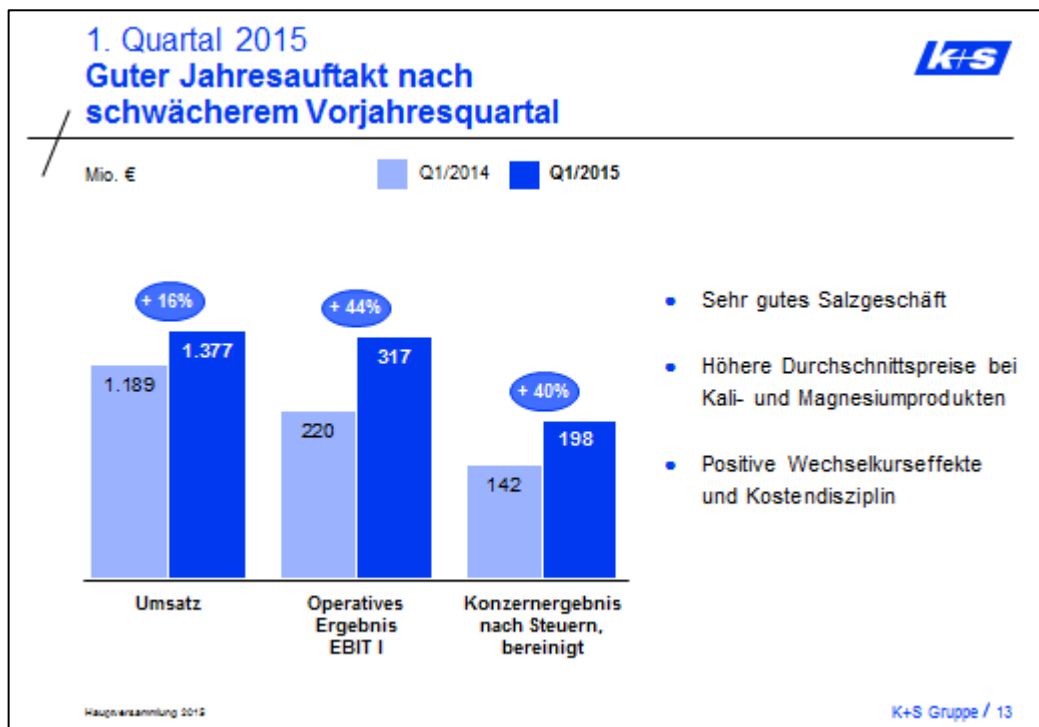
aufgrund der besser als ursprünglich erwartet eingetretenen Geschäftsentwicklung im Jahr 2014 kehren wir zu unserer langjährigen **Dividendenpolitik** zurück.

Im vergangenen Jahr waren wir, wie Sie sich sicherlich erinnern werden, von dieser Politik vorübergehend abgewichen. Unser Vorschlag, nur 25 Eurocent je Aktie auszuschütten, war damals von den noch stark spürbaren Unsicherheiten auf dem Kalimarkt geprägt. Auch die hohen Investitionen, die insbesondere mit dem Legacy-Projekt verbunden sind, führten uns zu diesem Schritt.

Zwar ist der Kalimarkt auch heute noch nicht da, wo er sich vor dem „schwarzen Dienstag“ befand. Auch bleiben die Investitionen weiterhin hoch. Wir sind inzwischen jedoch deutlich zuversichtlicher als vor einem Jahr. Wir wollen und können unser Versprechen deshalb halten und Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wieder in bewährter Weise an unserem Geschäftserfolg beteiligen:

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 90 Cent je Aktie auszuschütten.

Dies läge mit einer Ausschüttungsquote von 47 Prozent wieder klar innerhalb unseres angestrebten Ausschüttungskorridors von 40 bis 50 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses nach Steuern. Da wir am heutigen Tage keine eigenen Aktien halten, ergäbe sich eine auszuschüttende Dividendensumme von gut 172 Mio. €.



Der Start in das laufende Jahr unterstreicht, dass unsere gestiegene Zuversicht im Hinblick auf die weitere Geschäftsentwicklung der K+S Gruppe gut begründet ist. Schauen wir auf die wichtigsten Kennzahlen im **ersten Quartal 2015**:

- Der **Umsatz** betrug 1,4 Mrd. € – dies entspricht einem Anstieg von 16 Prozent,
- das **operative Ergebnis** lag mit 317 Mio. € rund 44 Prozent über dem Vorjahr,
- und das **bereinigte Konzernergebnis** kam auf 198 Mio. € – dies sind 40 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum.

Der kräftige Ergebnisanstieg ist in erster Linie auf unser **Auftausalzgeschäft** in Nordamerika zurückzuführen. Dort waren die ersten Monate witterungsbedingt erneut

von einer überdurchschnittlichen Nachfrage geprägt – und dies bei höheren Preisen als im Vorjahr. In Europa war der Winter abermals mild. Gegenüber dem bereits sehr schwachen Vorjahr stieg der Auftausalzabsatz hier nur leicht.

Im Geschäftsbereich **Kali- und Magnesiumprodukte** führte die Erholung der Durchschnittspreise ebenfalls zu höheren Ergebnissen. Für K+S wirkte sich hier zudem das Wechselkursverhältnis vom gegenüber dem Euro stärker gewordenen US-Dollar sehr positiv aus. Die Nachfrage nach Kaliumchlorid entwickelte sich im ersten Quartal weitgehend robust. Erneut sehr gut verlief im Berichtsquartal das Geschäft mit unseren Düngemittelspezialitäten.

Darüber hinaus leisteten Einsparungen aus dem Programm „**Fit für die Zukunft**“ auch im zurückliegenden Quartal einen sehr nennenswerten Beitrag zu unserem Unternehmenserfolg.



Meine Damen und Herren,

vor dem Hintergrund des guten Starts in das neue Jahr bekräftigen wir unseren im März dieses Jahres gegebenen Ausblick für das Gesamtjahr 2015.

- Unsere **Umsatz**prognose heben wir sogar leicht an: Nachdem wir auf der Basis der Erwartung eines durchschnittlichen „Auftausalzjahres“ bislang von einem *moderaten* Anstieg des Umsatzes ausgegangen waren, rechnen wir nach dem überdurchschnittlichen ersten Quartal nun mit einem *deutlichen* Umsatzanstieg.
- Unser Ausblick für das **operative Ergebnis** bleibt, wie gehabt: Es dürfte *deutlich* zulegen.

Wir erwarten in beiden Geschäftsbereichen über alles gesehen im Jahresvergleich höhere Durchschnittspreise. Insbesondere im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte dürften sich hierbei auch Wechselkurseffekte sehr positiv bemerkbar machen. Der Geschäftsbereich Salz sollte neben den höheren Preisen für Auftausalz auch von einem guten Voreinlagerungsgeschäft profitieren.

Auch das Programm „Fit für die Zukunft“ wird im laufenden Jahr erneut einen beachtlichen Beitrag leisten.



Meine Damen und Herren,

soweit unsere Prognose für das laufende Jahr 2015.

Wer wie wir Bergbau betreibt und Rohstoffe fördert, muss in der Lage sein, Entscheidungen mit langfristiger Wirkung zu treffen. Das können wir: Wir beackern das Heute – und planen das Morgen.

Denn die Weichen für den Erfolg der nächsten Jahre, für weiteres Wachstum und eine gute Zukunft müssen frühzeitig gestellt werden. Das tun wir, indem wir Herausforderungen erkennen, gemeinsam bestehen und stets aufs Neue passende Lösungen finden.

Wir haben eine schlagkräftige Mannschaft, langfristig stabile Kundenbeziehungen, ein breites Produktspektrum, einen guten Regionalmix – sowie neben dem Kaligengeschäft eine starke zweite Säule Salz. Wir sind zuversichtlich – und wir hoffen, dass Sie unsere Zuversicht für die Zukunft Ihrer, unserer K+S teilen.

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.