

---

16. März 2017, Frankfurt am Main

## **Bilanzpressekonferenz K+S AG**

### **Geschäftsjahr 2016**

**Norbert Steiner,**  
Vorsitzender des Vorstands

**Dr. Burkhard Lohr,**  
Finanzvorstand

**Es gilt das gesprochene Wort.**



K+S Gruppe  
**Bilanzpressekonferenz**

16. März 2017, Frankfurt am Main

Norbert Steiner, Vorsitzender des Vorstands

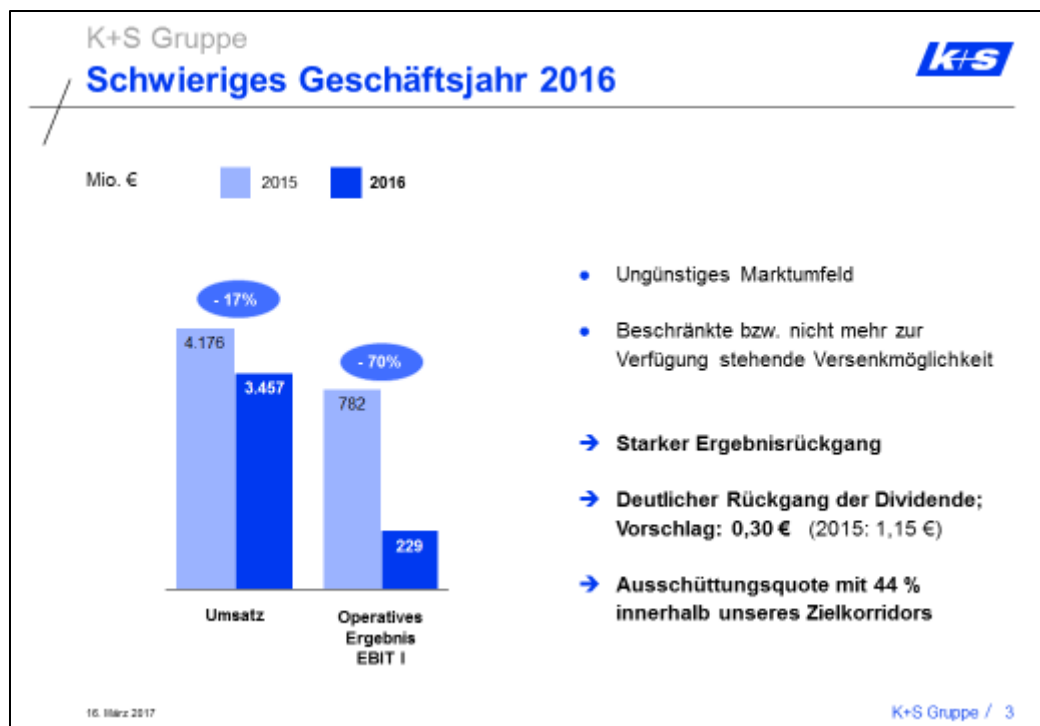
Meine Damen und Herren,

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

Ich werde Sie zunächst über die Eckdaten zum Geschäftsjahr 2016 informieren. Anschließend gehe ich auf die Umsetzung unserer Management-Agenda ein, insbesondere auf unser *Legacy* Projekt, auf die Stärkung unseres Geschäfts im Bereich Kali- und Magnesiumprodukte mit Spezialitäten sowie auf die aktuellen Entwicklungen bei der Salzabwasserentsorgung.

Herr Dr. Lohr wird Ihnen die Strategien unserer Geschäftsbereiche erläutern und Sie bei unseren Maßnahmen zur Kostensenkung auf den neuesten Stand bringen. Zudem wird er Ihnen unseren Ausblick für das laufende Jahr vorstellen und auf unsere mittelfristigen Aussichten eingehen.

Danach beantworten wir sehr gern Ihre Fragen.

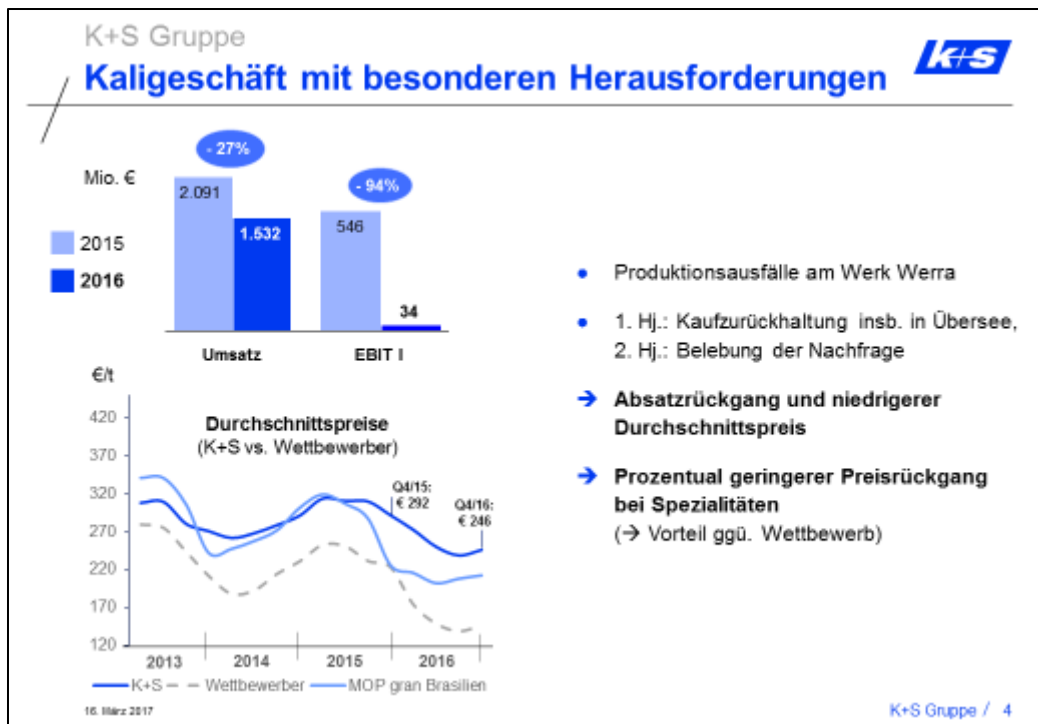


### Zu den **Kennzahlen des Jahres 2016:**

Das Umfeld für unser operatives Geschäft war alles andere als günstig. Weder das Wetter noch der globale Kalimarkt haben uns in die Hände gespielt. Hinzu kamen die erheblichen – auch finanziellen – Auswirkungen der zunächst beschränkten und schließlich nicht mehr zur Verfügung stehenden Versenkmöglichkeit an der Werra: Dieser Umstand hat das Ergebnis der K+S Gruppe allein mit fast 200 Mio. € belastet.

Die Folge: Wir haben in 2016 unsere Kapitalkosten nicht erwirtschaften können, der **Gruppenumsatz** sank auf 3,5 Mrd. € und die vorgeschlagene **Dividende** verzeichnet mit 30 Cent je Aktie einen deutlichen Rückgang. Die **Ausschüttungsquote** läge mit 44 Prozent gleichwohl innerhalb unseres grundsätzlich angestrebten Ausschüttungskorridors von 40 bis 50 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses.

Trotz der widrigen Rahmenbedingungen konnten wir ein **operatives Ergebnis** von 229 Mio. € erzielen. Einer der Gründe dafür ist unser erfolgreich zum Abschluss gebrachtes Programm *Fit für die Zukunft*. Wir, die K+S, haben einmal mehr bewiesen, dass wir auch schwere Zeiten durchstehen können.



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

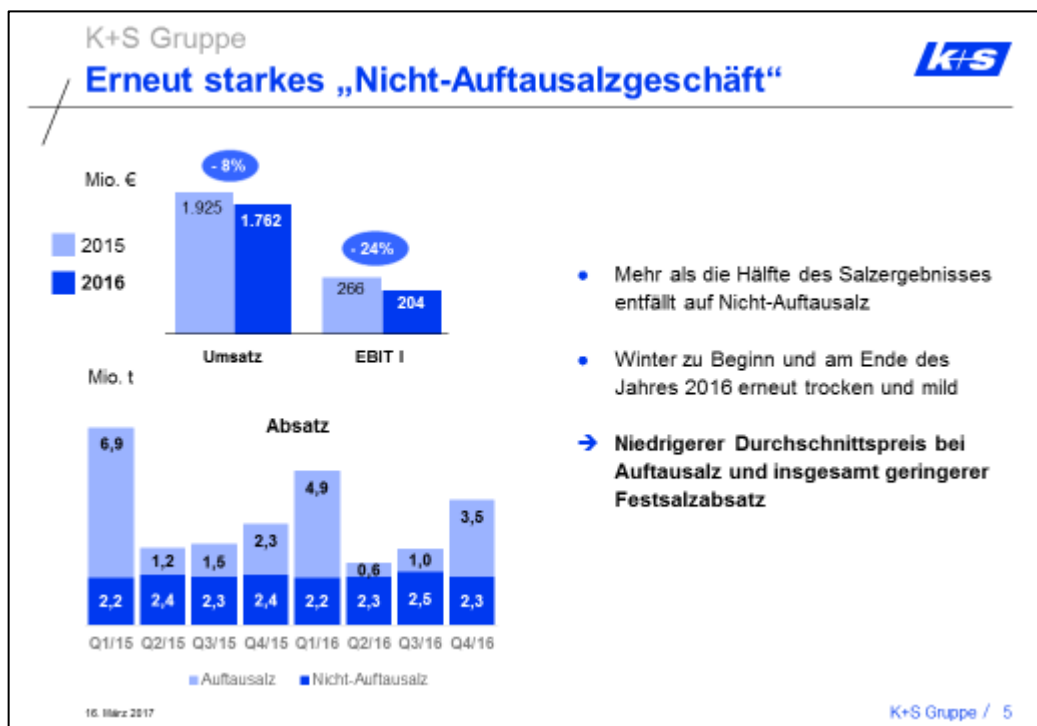
Wie erwähnt, standen wir hier vor besonderen Herausforderungen. Aufgrund des begrenzten Versenkvolumens und des zeitweise niedrigen Wasserdurchflusses in der Werra mussten wir die Produktion unseres Verbundwerkes dort deutlich einschränken. Allein der Standort *Hattorf* stand im Jahr 2016 an über 200 Tagen still, nur der Standort *Wintershall* konnte durchgängig produzieren. In der Spitze waren mehr als 1.000 unserer Bergleute sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über Tage von Kurzarbeit betroffen.

Grund für den Rückgang des Absatzvolumens um 11 Prozent auf rund 6,1 Mio. Tonnen war neben der Minderproduktion auch die Kaufzurückhaltung unserer Kunden im ersten Halbjahr: Sie verfügten vielerorts noch über hohe Lagerbestände und die Frühjahrsdüngung setzte regional zum Teil erst relativ spät ein. Zudem warteten viele Kunden zunächst die weitere Entwicklung der Preise ab, die insbesondere in Übersee zunehmend unter Druck gerieten.

Nachdem zur Jahresmitte große Kaliproduzenten Vertragsabschlüsse mit indischen und chinesischen Abnehmern erzielt hatten, belebte sich die Nachfrage, wodurch

auch die Preise wieder anzogen. Im Jahresdurchschnitt blieb das Preisniveau jedoch deutlich hinter dem des Vorjahres zurück.

Auch unsere Düngemittelspezialitäten konnten sich dem rückläufigen Preistrend für kalihaltige Pflanzennährstoffe nicht entziehen. Allerdings fiel der Rückgang in diesem Segment prozentual geringer aus. Somit hat es sich für K+S – trotz des insgesamt kräftigen Ergebnismrückgangs im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte – erneut ausgezahlt, dass wir hier breiter aufgestellt sind als die meisten unserer Wettbewerber.



### Nun zum **Geschäftsbereich Salz:**

Erstmals in der Geschichte von K+S erwies sich dieser Geschäftsbereich als Zugpferd unserer Unternehmensgruppe: Den Herausforderungen im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte stand im vergangenen Jahr ein kraftvolles Salzgeschäft gegenüber. Ein eindrucksvoller Beleg für die Stimmigkeit unserer Zwei-Säulen-Strategie und für die Stärke der K+S Gruppe.

Denn auch innerhalb des Geschäftsbereichs Salz haben wir von unserem starken Produktportfolio profitiert: Mehr als die Hälfte seines operativen Ergebnisses erzielte der Geschäftsbereich mit Salzen, die nicht für die Straßensicherheit eingesetzt werden. Eine Entwicklung ganz auf der Linie des Geschäftsbereichs, seine Abhängigkeit vom Auftausalzgeschäft zu reduzieren – wir werden auf dieses Thema noch einmal zurückkommen.

Das Geschäft mit Verbraucherprodukten – also zum Beispiel Speise- oder Wasserenthärtungssalzen – entwickelte sich insbesondere im Premiumsegment weiterhin positiv. In Nordamerika etwa stieg erneut die Nachfrage nach Meer- und Koschersalz an. Unsere Gewerbesalze sowie Salze für die Lebensmittelindustrie verkauften sich in den meisten Regionen nahezu unverändert gut; bei Salzen für pharmazeutische Anwendungen verzeichneten wir sogar weltweit Zuwächse.

Dies gilt ungeachtet des Umstands, dass wir im Geschäftsbereich Salz unter dem Strich Rückgänge beim Umsatz und beim operativen Ergebnis hinnehmen mussten.

Der Grund hierfür ist das gegenüber dem Vorjahr deutlich schwächere Winterdienstgeschäft: Sowohl in Nordamerika als auch in Europa begann das Jahr 2016 sehr mild, sodass die Nachfrage nach Auftausalz sank und damit auch das Preisniveau für das Voreinlagerungsgeschäft im zweiten und dritten Quartal. Zwar war das vierte Quartal 2016 schneereicher als der außergewöhnlich milde Vorjahreszeitraum, doch blieb der Absatz auch hier unter dem langjährigen Durchschnitt: Auf Jahressicht haben wir rund 15 Prozent weniger Auftausalz abgesetzt als im Vorjahr, und auch der Durchschnittspreis dieses Produktsegments blieb spürbar hinter dem Vorjahreswert zurück.

Soweit zu den Eckdaten des Geschäftsjahres 2016.



Nun zu unserer **Management-Agenda**.

Sie sehen hinter mir ein Schaubild, das wir Ihnen im Rahmen unserer letztjährigen Bilanzpressekonferenz – in ähnlicher Form – schon einmal gezeigt haben.

Der Unterschied ist: Bei der Umsetzung der Aufgaben, die wir uns gesetzt haben, sind wir im vergangenen Jahr deutlich vorangekommen. Wir haben viele Teilziele erreicht – und bei *einem* Projekt steht der erfolgreiche Abschluss unmittelbar bevor!

- Budgetrahmen von 3,1 Mrd. € eingehalten
- „Erste Tonne“ im 2. Quartal 2017
- 2 Mio. t Produktionskapazität bis Ende 2017  
(trotz Havarie im Sommer 2016)



16. März 2017

K+S Gruppe / 7

Ich spreche von **Legacy** – unserem neuen Kaliwerk in Kanada. Mit ihm haben wir allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft unseres Unternehmens zu blicken. Denn es senkt unsere durchschnittlichen Produktionskosten und sichert uns den Zugang zu hochwertigen Ressourcen für Generationen. Jeder, der in den vergangenen Wochen oder Monaten einmal vor Ort war, wird bestätigen können: Es ist großartig, was in der kanadischen Prärie innerhalb weniger Jahre entstanden ist!

Wie Sie wissen, soll die Produktion im zweiten Quartal dieses Jahres anlaufen. Die erste Tonne verkaufsfähiges Produkt dürfte voraussichtlich im Juni produziert werden. Wir gehen unverändert davon aus, die angestrebte Produktionskapazität von 2 Mio. Tonnen bis Ende dieses Jahres zur Verfügung zu haben – trotz der Havarie bei *Legacy* im vergangenen Sommer. Zur Erinnerung: Im Juli 2016 hatte sich während eines Routinetests ein Prozessbehälter aus seiner Verankerung gelöst und stürzte zu Boden, wobei erheblicher Sachschaden entstand, jedoch zum Glück niemand verletzt wurde.

Das im Jahr 2013 geplante Budget in Höhe von rund 3,1 Mrd. € sollte aus heutiger Sicht weiterhin Bestand haben. Dies ist, wie ich meine, vor dem Hintergrund der Komplexität eines solchen Großprojekts eine außerordentliche Leistung!



Per heute sind alle Bauarbeiten mit Ausnahme des durch die Havarie betroffenen Bereichs weitestgehend abgeschlossen. Sechs Pads – das sind Gruppen von je neun Solkavernen – wurden gebaut, an die Fabrik angeschlossen und stehen für die Produktion zur Verfügung. Die Gleise für die Bahnanbindung sind vollständig verlegt und die ersten 500 Eisenbahnwaggons wurden produziert und übergeben. Auch die Bauarbeiten an den Lager- und Umschlagsanlagen im Hafen in Vancouver sind nahezu fertiggestellt.

Kurz: Wir sind auf der Zielgeraden, um unseren Kunden auch von Kanada aus hochwertige Pflanzennährstoffe und später auch Kali für mannigfaltige industrielle Anwendungen anbieten zu können – Produkte, die weltweit gebraucht werden.

K+S Gruppe

**Akquisitionen stärken Spezialitätengeschäft**






- Erwerb von Huludao Magpower Fertilizers, eines der größten chinesischen Produzenten von synthetischem Magnesiumsulfat (SMS)
- **Verbesserter Zugang zu den südostasiatischen und chinesischen Wachstumsregionen**
  
- Erwerb von 30 % der Anteile am Düngemittelproduzenten Al-Biarq (Saudi-Arabien)
- **Chance auf Teilnahme am schnell wachsenden Düngemittelbedarf (vor allem Fertigation) in Nahost, Ostafrika und Südasien**

16. März 2017

K+S Gruppe / 8

Darüber hinaus machen wir gute Fortschritte auch in den Bereichen, in denen wir uns von unseren Wettbewerbern unterscheiden: Mit dem Erwerb von *Huludao Magpower* in China und der Beteiligung an *Al-Biarq* in Saudi-Arabien stärken wir sehr gezielt unser **Spezialitätengeschäft**. Lassen Sie mich auf diese beiden Zukäufe kurz eingehen.

Mit der Übernahme von *Huludao Magpower* können wir am insbesondere in Asien wachsenden Bedarf an **Magnesiumsulfat** teilhaben. Genutzt wird dieses Produkt unter anderem zur Düngung von Ölpalmen, Sojabohnen und Zuckerrohr sowie für industrielle Anwendungen. Langfristig rechnen wir allein in China mit einem Marktpotential von ca. 1 Mio. Tonnen pro Jahr. Unser neuer Standort im Nordosten Chinas produziert derzeit jährlich etwa 90.000 Tonnen synthetisches Magnesiumsulfat – mit der Möglichkeit, die Kapazität in überschaubarer Zeit auf 180.000 Tonnen zu verdoppeln.

Mit der Beteiligung an *Al-Biariq* wollen wir unser Geschäft mit **voll wasserlöslichem Kaliumsulfat** ausbauen. SOP wasserlöslich – so die Kurzbezeichnung – wird unter anderem zur Düngung von Obst und Gemüse verwendet. Das Ausbringen von flüssigen oder in Wasser aufgelösten Pflanzennährstoffen – genannt: Fertigation – ist das am schnellsten wachsende Segment im Düngemittelmarkt. Mit den Mengen aus der hochmodernen Produktionsstätte am Roten Meer können wir an dessen Wachstum in Nahost, Ostafrika und Südasien teilnehmen. Die Jahreskapazität liegt derzeit bei rund 20.000 Tonnen SOP. Auch sie soll verdoppelt werden – noch in diesem Jahr.

Meine Damen und Herren,

neben diesen Akquisitionen bzw. Beteiligungen im Ausland gilt uneingeschränkt: Wir stehen zu unseren Produktionsstätten in Deutschland – und wir werden weiterhin auch hierzulande investieren. Um aber Absatzchancen in bestimmten Märkten realisieren zu können und/oder unsere Produktpalette zu ergänzen, treiben wir die Internationalisierung unseres Geschäfts voran. Dies kommt dem gesamten Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte zugute – und ist somit auch ein Beitrag zur Sicherung unserer Arbeitsplätze in Deutschland.



- Versenkantrag bis 2021 mit Einschränkungen genehmigt
- **Wichtiger Schritt zu mehr Produktionssicherheit für die heimische Kaliproduktion**

Aber:

- Tageshöchstmenge begrenzt
- Produktion insb. auch 2017 abhängig von der Wasserführung der Werra
- **Produktionseinschränkungen in Trockenperioden nicht auszuschließen**
- **Ab 2018 Entlastung durch KKF-Anlage**



16. März 2017

K+S Gruppe / 9

Um die nachhaltige Sicherung der Produktion in unserem Heimatland geht es auch bei der Frage, unter welchen genehmigungsrechtlichen – insbesondere **umwelt-genehmigungsrechtlichen** – Voraussetzungen wir unser Geschäft hierzulande betreiben dürfen.

Es ist gut, dass uns seit Beginn dieses Jahres am Verbundwerk Werra wieder die Möglichkeit der Versenkung von salzhaltigen Abwässern zur Verfügung steht: Dies ist ein wichtiger Schritt zu mehr Produktionssicherheit für unsere heimische Kaliproduktion und auch – vor dem Hintergrund unseres bereits im April 2015 eingereichten Antrages – eine lang ersehnte Entscheidung.

Doch bei aller Erleichterung: Die Behörde hat eine merklich geringere jährliche Versenkmenge genehmigt als von uns beantragt. Auch die erlaubte Tagesversenkmenge wurde stark begrenzt. Darüber hinaus enthält die Genehmigung eine Reihe von Nebenbestimmungen. Dies alles schränkt unsere Flexibilität beim Abwassermanagement im Werk Werra deutlich ein.

Vor diesem Hintergrund wird die Produktion im laufenden Jahr 2017 noch nicht ganz „rund“ laufen – das haben wir in den ersten Wochen dieses Jahres bereits gesehen.

Der Standort *Hattorf* konnte vom 21. Januar bis 14. Februar nicht produzieren. Deutliche Verbesserungen wird aber die *Kainit-Kristallisation mit anschließender Flotation*, kurz KKF, mit sich bringen: Die Anlage befindet sich derzeit im Bau und wird die Abwassermenge ab 2018 noch einmal um rund 20 Prozent senken.



Um bis dahin die Auswirkungen weiterer Produktionseinschränkungen bei niedrigen Pegelständen in der Werra zu begrenzen, arbeiten wir weiter intensiv an der Umsetzung zusätzlicher Maßnahmen zur Abwasserentsorgung.

Im Grubenfeld *Springen* können wir bereits seit August letzten Jahres Salzlösungen vorübergehend einstapeln. Mit der Einleitung von Haldenwässern in das stillgelegte K+S-Bergwerk *Bergmannsseggen-Hugo* konnte im November 2016 begonnen werden. Seit Februar dieses Jahres dürfen wir außerdem eine Kaverne des Untergrundgasspeichers *Bernburg* mit Produktionsabwässern fluten. Hinzu kommt der Ausbau von Speicherbeckenkapazitäten vor Ort, um die Flexibilität des Abwassermanagements weiter zu erhöhen.

Darüber hinaus bereiten wir die Anträge für die notwendige Erweiterung der Haldenkapazitäten vor – und wir prüfen die Umsetzung langfristiger Lösungen. Dazu zählen

die Abdeckung der Halden, die untertägige Einstapelung von Salzabwässern in größeren Mengen sowie der Bau einer Pipeline an die Oberweser.

Meine Damen und Herren,

auf dem Schaubild hinter mir sehen Sie eine Zusammenfassung der Maßnahmen, die uns in diesem und auch in den folgenden Jahren beschäftigen werden. Alles in allem geben uns diese Aktivitäten die Gewissheit, auch in Zukunft weitere Fortschritte zum Wohl des Unternehmens und der Umwelt erzielen zu können.

Soviel von mir – ich übergebe jetzt an Herrn Dr. Lohr.



Vielen Dank, Herr Steiner.

Meine Damen und Herren,

ein herzliches Willkommen auch von mir. Ich werde Ihnen nun die Strategien unserer Geschäftsbereiche erläutern, die maßgeblich auf die Ziele unserer Management-Agenda einzahlen.



- Wir verstehen die **Herausforderungen unserer Kunden** und bieten Produkte & Services rund um Mineralien.
- Dabei sind wir Vorreiter für **innovative Lösungen** auf Basis unserer Kompetenz.

→ **Ergebnisziel:**  
**EBITDA von jährlich**  
**1,2 Mrd. € ab 2020**

Für unseren Geschäftsbereich **Kali- und Magnesiumprodukte** haben wir im vergangenen Jahr die Marktstrategie überarbeitet. Der Ausbau des Spezialitäten-Produktportfolios steht nun klar im Vordergrund. Die von Herrn Steiner erwähnte Akquisition in China und die Beteiligung in Saudi-Arabien sind erste Schritte in der Umsetzung. Wir haben damit das Produktportfolio des Geschäftsbereichs gestärkt – und zugleich neue Absatzgebiete erschlossen. Diesen Weg werden wir konsequent fortsetzen, um zusätzliches, profitables Wachstum zu generieren.

Dabei wird es keine Denkverbote geben: Neue Geschäftsfelder und Märkte können durch Produktdifferenzierung und Ergänzung unseres Portfolios auch jenseits von Kalium, Schwefel und Magnesium erschlossen werden. Das ist die Leitlinie des Geschäftsbereichs, wenn die drei Commercial Units *Fertilizer*, *Industry* sowie *Health Care & Nutrition* künftig Märkte analysieren und daraufhin ihre Geschäftsfeldstrategien weiterentwickeln.

Eine entscheidende Rolle in der neuen Marktstrategie spielt außerdem das Vortreiben von Innovationen. Wir sind davon überzeugt, dass sich die Agrarbranche wandeln wird – nicht zuletzt durch die zunehmenden Möglichkeiten der Digitalisierung. Für unseren Geschäftsbereich ist dies eine Chance und wir wollen den Wandel aktiv gestalten, als Partner unserer Kunden.

Das Ziel ist klar: Wir wollen unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit weiter steigern und Arbeitsplätze sichern. Wir wollen die Ertragskraft erhöhen. Hierzu haben wir ein mittelfristiges EBITDA-Ziel für den Geschäftsbereich ausgegeben: jährlich 1,2 Mrd. € ab 2020. Ein Ziel, das wir erreichen wollen – und auch erreichen können!



Im **Geschäftsbereich Salz** sind wir mit der Umsetzung unserer Strategie *Salz 2020* weiterhin auf einem sehr guten Weg. Der Geschäftsbereich ist bei weitem nicht mehr so abhängig vom volatilen Auftausalzgeschäft wie noch vor einigen Jahren. Und er erzielte bereits deutliche Fortschritte bei Wachstum und Effizienz.

Bei unserer europäischen Tochtergesellschaft *esco* beispielsweise wurden die Geschäfts- und Werksprozesse optimiert. Darüber hinaus setzt *esco* auf Wachstum in höhermargigen Segmenten – zum Beispiel bei Pharmasalzen.

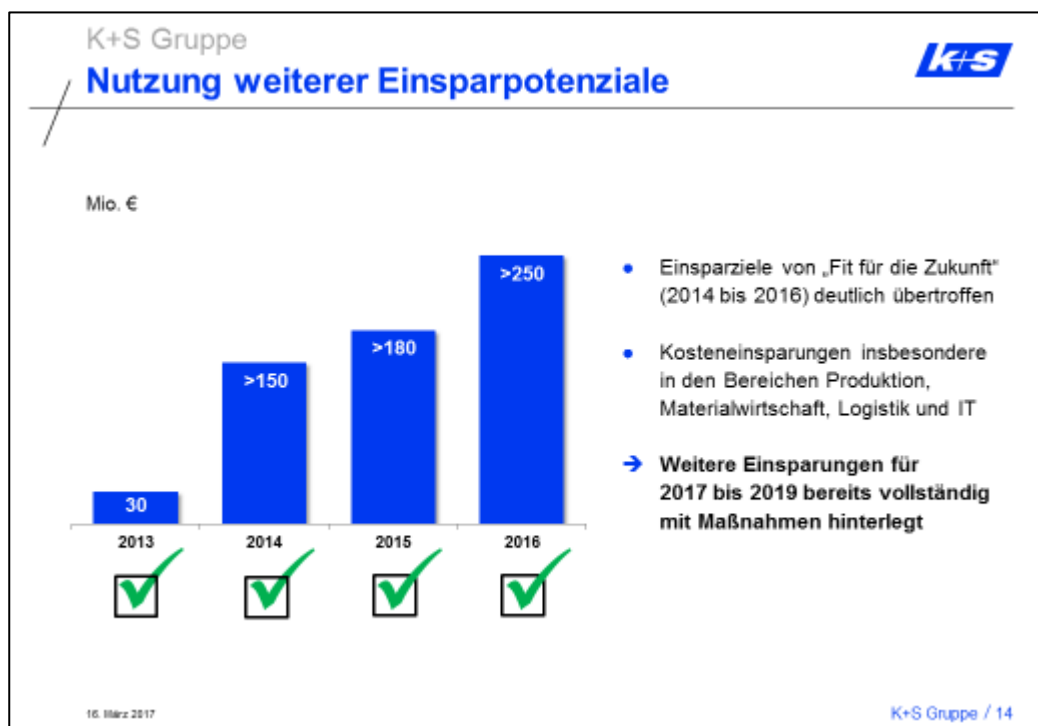
Für unsere US-amerikanische Tochter *Morton Salt* liegt der Fokus weiterhin auf der Verbesserung des Produktions- und Distributionsnetzwerks. Dies erfolgt durch eine effizientere Nutzung unserer Logistikstandorte, zudem wird das Transportmanage-

ment optimiert. Beispielsweise kommt bei der Auftragsvergabe an Transportunternehmen seit kurzem ein Dienstleister zum Einsatz, der die Verkehrsströme auch anderer Großkunden steuert und hierdurch für uns Kostenvorteile ermöglicht.

Darüber hinaus wird *Morton Salt* seine Solarsalz-Aktivitäten neu ordnen und in diesem Zusammenhang auch einen Standort schließen. Dies wird zu einer besseren Auslastung der bestehenden Ressourcen beitragen.

Nicht zuletzt konzentriert sich unsere US-Salztochter weiterhin auf den Ausbau ihrer starken Premiummarke – Stichwort *Umbrella Girl*.

Insgesamt haben wir uns für den Geschäftsbereich das Ziel gesetzt, die Profitabilität deutlich zu steigern. Zudem wollen wir in ausgewählten Regionen und Produktsegmenten weiter wachsen. Auf dieser Basis erwarten wir – unter der Annahme eines „Normalwinters“ – eine Steigerung des operativen Ergebnisses auf mehr als 250 Mio. € bis zum Jahr 2020. Dies entspricht einem EBITDA von mehr als 400 Mio. €





Erfolgreich zum Abschluss gebracht haben wir im vergangenen Jahr unser Programm **Fit für die Zukunft**:

Ziel dieses Programms war es, die Kosten- und Organisationsstruktur in der gesamten K+S Gruppe noch effizienter zu gestalten und in den Jahren 2014 bis 2016 Kosten in einer Größenordnung von insgesamt 500 Mio. € einzusparen. Mit rund 600 Mio. € haben wir unser Ziel deutlich übertroffen.

Insbesondere in den Bereichen Produktion, Materialwirtschaft, Logistik und IT konnten die Kosten nachhaltig gesenkt werden. In unseren Geschäftsbereichen, aber auch auf Gruppenebene haben wir damit ein wichtiges Etappenziel erreicht: Unsere Kostenposition hat sich verbessert und unsere Strukturen sind effizienter. Das macht das Unternehmen im weltweiten Wettbewerb robuster und stärkt seine Zukunftsfähigkeit.

Darauf ruhen wir uns nicht aus: Wir haben bis 2019 konkrete Maßnahmen geplant, um weiteres Einsparpotential zu heben.

K+S Gruppe

## Unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2017

---

**Prämissen Jahr 2017**

**Kali- und Magnesiumprodukte**

- Weltkaliabsatz leicht über Vorjahresniveau <sup>1</sup> (2016: ~ 64 Mio. t)
- Durchschnittliches Wetter im weiteren Jahresverlauf
- K+S-Absatz deutlich über Vorjahr (2016: 6,1 Mio t)
- Leichter Anstieg des Durchschnittspreises (2016: 253 €/t)

**Salz**

- Festsalzabsatz moderat über Vorjahresniveau (2016: 19,4 Mio. t)

**Wechselkurs:** 1,10 €/USD (2016: 1,11 €/USD)

1) inkl. ~ 4 Mio. t SOP und Kalisorten mit geringerem K<sub>2</sub>O Gehalt

**Umsatz**

**Spürbar über Vorjahr <sup>2</sup>** (2016: 3,5 Mrd. €)

**EBIT I**

**Spürbar über Vorjahr <sup>2</sup>** (2016: 229 Mio. €)

2) Weitere Produktionseinschränkungen in längeren Perioden von Niedrigwasser in der Werra sind im weiteren Verlauf des Jahres nicht auszuschließen und könnten zu erheblichen Abweichungen von unserer Einschätzung führen.

16. März 2017
K+S Gruppe / 15

Meine Damen und Herren,

wie sehen unsere Erwartungen für die Zukunft aus? – An dieser Stelle möchte ich Ihnen den **Ausblick** für das Gesamtjahr 2017 geben:

Positiv ist: Wir erwarten marktseitig leichten Rückenwind. Die Kalipreise dürften sich weiter erholen, und in beiden Geschäftsbereichen rechnen wir mit steigenden Absätzen.

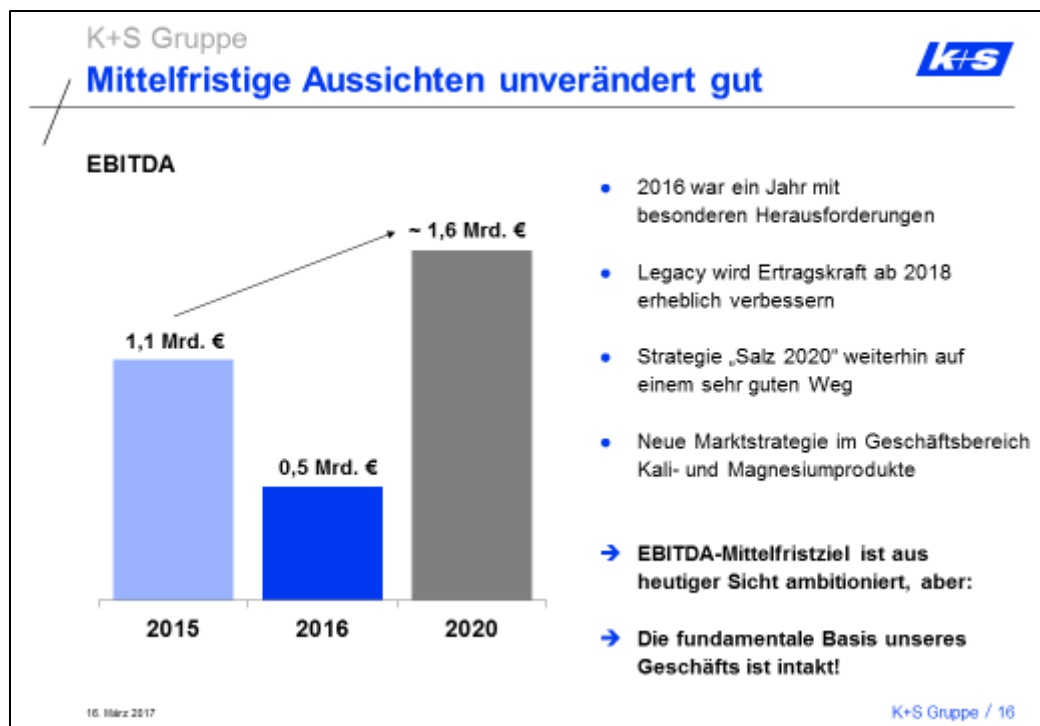
Im Vergleich zum Vorjahr negativ auf unser Ergebnis wird sich allerdings der Produktionsstart von *Legacy* auswirken. Denn die mit dem Produktionsstart beginnenden Abschreibungen werden die ersten Ergebnisbeiträge aus dem Kali-Umsatz aus Kanada planmäßig deutlich übersteigen.

In Summe erwarten wir, dass das **operative Ergebnis EBIT I** der K+S Gruppe im Jahr 2017 gegenüber dem schwachen Vorjahr spürbar ansteigen wird.

Im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte bleibt die Prognose jedoch aus heutiger Sicht schwierig: Die erteilte Versenkerlaubnis sollte uns zwar – in Verbindung mit unseren zusätzlichen Maßnahmen – eine gewisse Entlastung bringen. Aber: In längeren Perioden von Niedrigwasser in der Werra wird dies für eine Vollproduktion nicht ausreichen. Das heißt, je nach Wasserführung der Werra wird unser Standort Hattorf voraussichtlich auch im weiteren Verlauf dieses Jahres immer wieder ab- bzw. angefahren werden müssen. Außergewöhnlich trockene Perioden könnten sich erneut deutlich negativ auf unsere Produktion hier in Deutschland auswirken – und deren Profitabilität stark beeinträchtigen.

Meine Damen und Herren,

auch wenn es 2017 vielleicht noch nicht so laufen wird, wie wir es uns wünschen – mittelfristig schauen wir optimistisch in die Zukunft.



Und das aus folgenden Gründen:

Unsere *Salz 2020*-Strategie befindet sich – wie erwähnt – auf einem sehr guten Weg, das EBITDA-Ziel von mehr als 400 Mio. € zu erreichen.

Der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte soll ein EBITDA von jährlich 1,2 Mrd. € ab 2020 beisteuern. Legacy wird hier natürlich eine wichtige Rolle spielen – ab 2018 wird dieser Standort positive Ergebnisbeiträge liefern.

Die neue KKF-Anlage wird uns helfen, das Volumen an salzhaltigen Abwässern ab 2018 um 20 Prozent zu senken. Damit wird das Risiko von Produktionsstillständen deutlich reduziert.

Zusammengenommen sind dies die Eckpfeiler des Wachstums der K+S Gruppe. Auch wenn es im Licht der aktuellen Kalipreise sehr ambitioniert erscheint: Wir sind überzeugt, unser Ziel, im Jahr 2020 ein **EBITDA** von **rund 1,6 Mrd. €** erwirtschaften zu können. Die Motivation innerhalb unseres Unternehmens ist diesbezüglich enorm – auch deshalb halten wir daran fest.

Zudem ist die derzeitige Schwäche im Kalimarkt aus unserer Sicht nicht nachhaltig: Die fundamentalen, mittel- und langfristigen Wachstumstrends für unser Geschäft sind nach wie vor intakt.

Soweit unsere Ausführungen – wir freuen uns jetzt 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.