



**Hauptversammlung der K+S Aktiengesellschaft
am 10. Juni 2020**

Rede des Vorstandsvorsitzenden, Dr. Burkhard Lohr

– Es gilt das gesprochene Wort –



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Vertreter der Medien,
liebe Kunden,
liebe Kolleginnen und Kollegen,
sehr geehrte Damen und Herren!

Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen begrüße ich Sie sehr herzlich zur ersten virtuellen Hauptversammlung Ihrer K+S Aktiengesellschaft. Wir freuen uns, dass Sie unserer Einladung zu diesem neuen Versammlungsformat gefolgt sind. Ich hoffe, wir erreichen Sie bei bester Gesundheit an den Bildschirmen.

Der virtuelle Raum, in dem wir uns heute umständehalber treffen, eröffnet neue Reichweiten. Er vermag es zugleich, unsere Versammlung stringenter und fokussierter durchzuführen. Dennoch kann und wird dieses Format nicht die persönliche Begegnung zwischen Ihnen und dem Management ersetzen. Der direkte Austausch mit Ihnen, unseren Aktionären, ist und bleibt für uns wichtig.

Meine Damen und Herren,

die Corona-Pandemie hat unser Leben spürbar verändert. Im privaten und im beruflichen Umfeld mussten auch wir bei K+S gewohnte Abläufe zum Teil völlig neu organisieren. Es galt, sich schnell anzupassen und zugleich auf das wirklich Wichtige zu konzentrieren.

Das hat unser Unternehmen in besonderer Weise unter Beweis gestellt. An fast allen Standorten konnten wir die Produktion aufrecht erhalten!

Mit hohem persönlichem Einsatz, großer Flexibilität und mit dem notwendigen Pragmatismus ist es uns gelungen, die systemrelevante Grundversorgung der Bevölkerung und wichtiger Schlüsselindustrien zu jeder Zeit sicher zu stellen.

Umso wichtiger war es für uns, alles dafür zu tun, die Gesundheit unserer Kolleginnen und Kollegen zu schützen.

Deshalb haben wir unmittelbar nach Ausbruch der Pandemie in Abstimmung mit den Behörden umfangreiche Handlungsempfehlungen und Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unter Tage, in der Produktion, der Logistik, im Vertrieb und in der Verwaltung eingeleitet.

Meine Damen und Herren,

meine Vorstandskollegen und ich sind sehr stolz auf die von unseren Teams geleistete Arbeit in den vergangenen Monaten. Sie haben unser Kundenversprechen „Wir sind für Sie da!“ Tag für Tag in herausragender Weise erfüllt.

Im Namen meiner Kollegen spreche ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür meinen herzlichen Dank aus. Gemeinsam haben Sie einen tollen Job unter diesen besonderen Herausforderungen gemacht!



Meine Damen und Herren,

wir wollen Herausforderungen aktiv bewältigen. Auf bessere Rahmenbedingungen zu hoffen, war und ist für uns keine Option. Wir haben uns strategisch neu aufgestellt, in wichtige Zukunftsprojekte investiert und die Transformation des Unternehmens konsequent vorangetrieben. Dabei war für uns stets von hoher Relevanz, eine solide finanzielle Basis zu schaffen, um die Zukunft unseres Unternehmens zu sichern.

Genau hier haben uns die externen Rahmenbedingungen nicht gerade unterstützt – und das haben Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unmittelbar miterlebt. Im Gegenteil: Der Preisverfall auf den Kalimärkten, Extremwetterlagen mit lang anhaltender Trockenheit und die ausgebliebenen Winter haben unsere Erfolge neutralisiert, teilweise sogar mehr als aufgezehrt.

Deshalb haben wir Anfang Dezember vergangenen Jahres weitreichende Entscheidungen zum raschen Abbau der Verschuldung getroffen.

Hierbei handelt es sich nicht um singuläre Projekte, sondern um eine Reihe ineinandergreifender Maßnahmen,

- die auf die Realisierung von Werten,
- auf die Fokussierung unseres Kerngeschäfts
- und auf die entsprechende Neu-Dimensionierung unserer Ressourcen abzielen.

Dieses Maßnahmenpaket betrifft sowohl die operativen Einheiten als auch die Holding. Wir wollen schlanke und agile Strukturen schaffen. Effizienz- und Produktivitätssteigerungen greifen ineinander mit Investitionen in nachhaltige Umwelt-Lösungen.

Zur Realisierung von Werten:

Seit Mitte März dieses Jahres arbeiten wir an dem vollständigen Verkauf unserer operativen Einheit Americas. Hier bietet sich für uns das größte Potenzial zum Abbau unserer Verschuldung.

Kundennahe Standorte in Nordamerika, eine kostengünstige Produktion in Südamerika sowie starke Marken mit hoher emotionaler Kundenbindung prägen die operative Einheit Americas.

Besonders das „Umbrella Girl“ von Morton Salt ist seit mehr als einem Jahrhundert in Millionen von amerikanischen Haushalten präsent. Auch die Marken Windsor in Kanada sowie Sal Lobos und Biosal in Südamerika besitzen einen starken Markenwert in den entsprechenden Regionen. Damit bieten wir ein sehr attraktives Geschäft an.

Der Verkaufsprozess läuft mit Unterstützung von Investmentbanken seit März dieses Jahres wie geplant. Einschränkungen durch die Corona-Pandemie sind bisher kaum aufgetreten. Die Vorbereitungsphase konnten wir wie geplant umsetzen.

Inzwischen haben wir auch mit der direkten Ansprache von Investoren begonnen. Die Reaktionen bestätigen das hohe Interesse auf Investorenmehrheit und damit die Attraktivität unseres amerikanischen Salzgeschäfts.

Unser Ziel ist es, noch im Kalenderjahr 2020 zu einer schriftlichen Verkaufsvereinbarung zu kommen. Mit einem Abschluss der Transaktion und einer Kaufpreiszahlung sollte aber nicht vor 2021 gerechnet werden. Soweit zu unseren Plänen mit dem Salzgeschäft in Amerika.



Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu unserem großen und wertvollen Asset: Unser Werk in Kanada. Bethune gehört zu den modernsten Produktionsstätten für Kaliprodukte auf der Welt und stärkt unsere Zukunftsfähigkeit im internationalen Wettbewerb.

Die Hochlaufphase des Werkes läuft rund. Durch Erweiterungen der Kühl-, Sieb- und Mahlanlagen haben wir die geplanten Prozess- und Qualitätsverbesserungen im vergangenen Jahr umgesetzt.

Man könnte auch sagen, die „Kinderkrankheiten“ der Anlaufphase sind überwunden. Die Produktqualität entspricht jetzt dem von unseren Kunden und von uns selbst erwarteten hohen Niveau.

Davon konnte ich mich auch persönlich vor Ort und bei unseren Kunden unter anderem in Brasilien eindrücklich überzeugen.

Insoweit steht für uns fest:

Unser Werk Bethune ist und bleibt ein unverzichtbarer Bestandteil der Zukunft von K+S!

In Europa setzen wir den Fokus bei der Umsetzung des Maßnahmenpakets klar und konsequent auf ein starkes Kerngeschäft mit Kali- und Salzprodukten. Hier werden wir weiter vor allem die Komplexität reduzieren und uns von Randaktivitäten trennen. Zwei Beispiele dafür sind die Ende 2019 erfolgten Verkäufe des Baltic Trains im Bereich Logistik sowie unserer Entsorgungstochter in der Schweiz.

Das Ziel all dieser Maßnahmen im Europageschäft ist es, auch bei ungünstigen Rahmenbedingungen wie beispielsweise niedrigeren Preisen für unsere kalihaltigen Produkte oder Ausfällen im Wintergeschäft an allen Standorten nachhaltig positive freie Cashflows zu erzielen.

Damit unmittelbar verknüpft ist die Restrukturierung unserer Organisation in Europa und die neue Dimensionierung unserer Verwaltungsfunktionen.

Wir setzen dort an, wo die bisherige Komplexität nach dem Verkauf der operativen Einheit Americas nicht mehr erforderlich ist. Wir werden bestehende Doppelstrukturen in der Holding und der operativen Einheit Europe+ aufgeben, Entscheidungsprozesse beschleunigen und wollen insgesamt schlanker werden.

Parallel werden wir an unseren Produktionsstandorten die laufenden Projekte zur Steigerung unserer operativen Exzellenz und zur Effizienzverbesserung weiter vorantreiben.

Seit Kurzem können wir durch einen optimierten Produktmix am Standort Werra verbesserte Produktionsabläufe umsetzen, bei denen weniger flüssige Rückstände anfallen.

Zusätzlich haben wir durch die Inbetriebnahme des untertägigen, temporären Zwischenspeichers für salzhaltige Produktionsabwässer am Standort Wintershall unsere Speichermöglichkeiten vor Ort auf insgesamt eine Million Kubikmeter erhöht.



Vor diesem Hintergrund erwarten wir künftig keine abwasserbedingten Stillstände mehr an unserem Werk Werra - auch dann nicht, wenn die Sommer so trocken bleiben sollten wie in den Vorjahren.

Dabei ist mir wichtig, auch an dieser Stelle zu bekräftigen, dass wir zu unserem Wort stehen: Wir halten an den vereinbarten Umweltzielen grundsätzlich fest!

So wie wir uns auch an die Vereinbarungen mit dem BUND zum Grundwasserschutz an der Werra gehalten haben. Wir hatten uns geeinigt, eine Million Kubikmeter Salzwasser bei der Versenkung in tiefe Gesteinsschichten bis Ende des Jahres 2021 einzusparen. Dank konsequenter Anstrengungen haben wir es schon im April, also mehr als 1,5 Jahre vorher, erreicht.

Im engen und konstruktiven Dialog mit allen Interessengruppen wollen wir auch künftig intelligente und effiziente Lösungen zur Reduzierung unvermeidbarer Umweltbelastungen, aber auch dabei entstehender Kosten erreichen.

Ein Beispiel ist die aktuelle Zusammenarbeit mit externen Partnern bei der Entwicklung von Konzepten zur Haldenabdeckung und damit der Verringerung von Haldenwässern.

Meine Damen und Herren,

mit der Umsetzung des beschriebenen Maßnahmenbündels wollen wir unsere Verschuldung bis Ende des Jahres 2021 insgesamt um mehr als 2 Mrd. Euro reduzieren. Wir werden dadurch unsere Bilanz deutlich stärken. Damit schaffen wir dann auch die Voraussetzungen zur Stärkung unserer Kreditwürdigkeit. Wir wollen wieder ein stabiles Cross-Over-Rating erreichen.

Unser Ziel ist es, ein schlanker zukunftsorientierter Premiumanbieter im Düngemittelgeschäft zu sein.

Mit einer soliden finanziellen Basis können wir uns auf das Angebot von ertragsstarken Spezialitäten fokussieren und hier weiter wachsen.

Unsere Lagerstätten, die neben Kalium insbesondere die Mineralien Magnesium und Schwefel beinhalten, bieten uns dafür beste Möglichkeiten. Wir verfügen zugleich über das Know-how, den weiteren Ausbau dieses ertragsstarken Spezialitätengeschäfts voranzutreiben.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zu den Eckdaten des Jahres 2019. Ich werde dies in der gebotenen Kürze tun, da ich davon ausgehe, dass Sie Mitte Juni mehr über die Einschätzung zum laufenden Jahr von uns erfahren möchten.

Lassen Sie mich hervorheben, dass wir im vergangenen Jahr erstmals seit 2013 wieder einen positiven freien Cashflow erwirtschaftet haben. Mit 140 Mio. Euro fiel der Wert deutlich positiv aus. Absolut gerechnet haben wir uns sogar um 346 Mio. Euro im Vergleich zu 2018 verbessert.

Bei der Realisierung von Synergien sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls sehr gut vorangekommen.



Mehr als 100 Mio. Euro haben wir in der Verwaltung, im Einkauf, in der Logistik, der Produktion sowie bei Vertrieb und Marketing bereits realisiert. Das sind gut zwei Drittel unserer ursprünglichen Zielsetzung.

Wir sind auf einem sehr guten Weg, ab Ende dieses Jahres mehr als 150 Mio. Euro Synergien pro Jahr nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen.

Diese Anstrengungen lohnen sich auch für die neu aufgestellte K+S!

Umsatz und Ergebnis weisen im abgelaufenen Geschäftsjahr ein leichtes Wachstum auf. Unser EBITDA ist mit 640 Mio. Euro um 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen und hat sich damit im dritten Jahr in Folge verbessert.

Wir waren zunächst im Verlauf des ersten Halbjahres von einer positiven Entwicklung überzeugt. Im Laufe des zweiten Halbjahres trübten sich jedoch die Rahmenbedingungen für wichtige Teile unseres Geschäfts deutlich ein.

Eine der Hauptursachen war die Marktschwäche in Folge des in China verhängten Importstopps für Kaliumchlorid aus Übersee. Dies führte zu sinkenden Preisen und einer geringeren Nachfrage auch in anderen wichtigen Überseemärkten.

Meine Damen und Herren,

einige Branchenbeobachter nehmen an, dass es bei Kali in den kommenden Jahren zu einem deutlichen Zuwachs von Kapazitäten und damit zu einer Überversorgung des Marktes kommen könnte. Diese Ansicht teile ich nicht. Denn ein genauer Blick auf die Fakten macht deutlich, dass hier eine große Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit besteht.

In den vergangenen rund 15 Jahren wurden mehr als 160 Kaliprojekte weltweit angekündigt. Aktuell sehen wir von diesen Vorhaben gerade einmal bei 6 Projekten eine hohe Realisierungswahrscheinlichkeit bis zum Jahr 2025. Zwei Projekte befinden sich derzeit im Ramp-up. Eines davon ist unser eigenes Kaliwerk Bethune in Kanada.

Sie können also sehen: Angekündigt wird stets sehr viel, am Ende tatsächlich realisiert wird aber nur sehr wenig.

Wir gehen davon aus, dass auf der Nachfrageseite - und das bestätigen alle Marktbeobachter - die langfristigen Trends weiterhin intakt sind und die globale Nachfrage nach Kali weiterhin wachsen wird.

Daher sehen wir auch mittelfristig ein eher ausgewogenes Verhältnis in der Entwicklung von Angebot und Nachfrage und erwarten kein Überangebot auf dem Weltmarkt.



Meine Damen und Herren,

ich komme nun zum Dividendenvorschlag.

Der ursprünglich vorgesehene Dividendenvorschlag sah eine Ausschüttung von 15 Cent je Aktie vor. Anfang Mai diesen Jahres haben Aufsichtsrat und Vorstand vor dem Hintergrund der durch die Corona-Pandemie ausgelösten weltweiten Wirtschaftskrise aus Gründen der Vorsicht jedoch beschlossen, den Dividendenvorschlag für das Jahr 2019 auf die gesetzliche Mindestdividende von 4 Cent je Aktie anzupassen.

Diese Anpassung der Dividende ist auch notwendig, um die Förderfähigkeit durch einen staatlich abgesicherten Kredit der KfW für das Unternehmen zu wahren.

Aufgrund der weiterhin bestehenden Verunsicherung an den Kapital- und Finanzmärkten über die wirtschaftlichen Folgen der Krise ist nicht auszuschließen, dass die Liquiditätsbeschaffung deutlich erschwert wird.

Vor diesem Hintergrund prüfen wir stets alle uns zur Verfügung stehenden Optionen zur Sicherung der finanziellen Flexibilität und Liquidität.

Ein staatlich abgesicherter KfW-Kredit ist eine dieser Optionen.

Meine Damen und Herren,

blicken wir abschließend auf die Einschätzung des laufenden Jahres.

Ein witterungsbedingt schwächeres Auftausalzgeschäft in Europa und Nordamerika sowie niedrigere Preise für Kalidüngemittel führten im ersten Quartal zu einem Umsatzrückgang von rund 14 % auf 1,1 Mrd. €.

Das operative Ergebnis EBITDA erreichte in diesem Zeitraum 201 Mio. €.

Die operative Einheit Americas weist im ersten Quartal nur einen leichten EBITDA-Rückgang auf 102 Mio. € auf. Eine gute Kostendisziplin sowie höhere Ergebnisbeiträge in den Kundensegmenten Industrie und Verbraucher waren dafür ausschlaggebend.

Dadurch konnten wir witterungsbedingte Rückgänge bei Auftausalz weitgehend kompensieren.

Das unterstreicht zugleich auch die hohe Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells und die breite Anwendungsvielfalt der Produkte.

In der operativen Einheit Europe+ war die Düngemittelnachfrage sehr gut und führte zu höheren Absatzvolumina. Für die Landwirte war die Witterung zum Start der Düngesaison perfekt, insbesondere hier in Europa. Allerdings führten niedrigere Preise für Kaliumchlorid in wichtigen Überseemärkten zu einem Rückgang des EBITDA auf 114 Mio. €.

Der Abschluss neuer Verträge mit chinesischen und indischen Abnehmern im späten Frühjahr dieses Jahres hat dazu geführt, dass die Preise in Übersee einen Boden gefunden haben. Insgesamt erwarten wir in den verbleibenden Monaten des Jahres nun eine moderate Erholung der Kalipreise.



Für das Auftausalzgeschäft rechnen wir im Gesamtjahr 2020 angesichts des grünen Winters sowohl hier in Europa als auch in Nordamerika mit einem Absatz von rund 8 Mio. Tonnen; das sind rund 5 Mio. Tonnen weniger gegenüber einem so genannten Normaljahr.

Alles zusammen genommen erwarten wir damit für das Gesamtjahr 2020 ein EBITDA in Höhe von rund 520 Mio. €. Effekte aus dem Verkauf der operativen Einheit Americas sowie der Restrukturierung der Verwaltungsfunktionen sind hier nicht berücksichtigt.

Für den bereinigten freien Cash-Flow erwarten wir im laufenden Jahr ein ausgeglichenes Niveau.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen:

- Unser Maßnahmenpaket zum Abbau der Verschuldung soll unsere Bilanz um mehr als 2 Mrd. Euro bis Ende 2021 stärken
- Wir gehen mit einer soliden finanziellen Basis gestärkt in die Zukunft
- Wir bekommen die notwendige Bewegungsfreiheit, um neue Zukunftschancen zu nutzen
- Wir richten den Fokus auf unser Kerngeschäft und schaffen neue Voraussetzungen für Wachstum
- Wir wachsen global mit ertragsstarken Spezialitäten, die wir weiter ausbauen
- Die neue K+S wird ein schlanker, agiler und flexibler Anbieter von Düngemitteln und Spezialitäten für Landwirtschaft, Industrie, Verbraucher und Gemeinden sein

Ich danke Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Ihnen allen ein herzliches Glückauf!

Und

bleiben Sie gesund!