

12. März 2020


K+S Aktiengesellschaft

# Bilanzpressekonferenz

Geschäftsjahr 2019

Dr. Burkhard Lohr  
Vorstandsvorsitzender

Thorsten Boeckers  
Finanzvorstand



## Agenda

- **Abbau der Verschuldung**
- **Geschäftsjahr 2019**
- **Markteinschätzung und Ausblick**



**Es gilt das gesprochene Wort.**

**Bitte beachten Sie die Sperrfrist: 12.03.2019, 10.00 Uhr**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer heutigen Bilanzpressekonferenz. Ich freue mich, Ihnen heute gemeinsam mit meinem Kollegen Herrn Thorsten Boeckers, unsere Ad-Hoc-Mitteilung von gestern näher zu erläutern. Außerdem werden wir natürlich die wesentlichen Entwicklungen und Ergebnisse des Geschäftsjahres 2019, unsere Markteinschätzung sowie unseren Ausblick erläutern.



Anfang Dezember haben wir unser Maßnahmenpaket zum Abbau der Verschuldung verabschiedet. Unter den vorherrschenden Marktbedingungen wurde zunehmend deutlich, dass wir allein aus operativer Kraft nicht in der Lage sein werden, unsere Verschuldung deutlich zu reduzieren.

Wir brauchen aber eine solide finanzielle Basis, um die Zukunft unseres Unternehmens zu sichern. Ein Abwarten und Hoffen auf bessere Rahmenbedingungen war für uns keine Option.



**1**   
**2**   
**3** 

**Dezember 2019:  
Maßnahmenpaket verabschiedet**

- Realisierung von Werten in beiden Operativen Einheiten
- Fokussierung auf das Kerngeschäft
- Weitergehende Effizienz- und Produktivitätssteigerungen
- Zukunftsorientierte Lösungen im Umweltbereich

➤ **Klares Bekenntnis zum Abbau der Verschuldung**

K+S

Das Maßnahmenpaket zielt auf die Realisierung von Werten und die Fokussierung auf unser Kerngeschäft ab. Es betrifft beide operativen Einheiten als auch die Holding. Weitergehende Effizienz- und Produktivitätssteigerungen stehen genauso im Mittelpunkt wie die Umsetzung zukunftsorientierter Lösungen im Umweltbereich.

Unmittelbar nach der Verabschiedung des Pakets im Dezember 2019 sind wir in die Prüfung der Maßnahmen und der sich uns bietenden Optionen eingestiegen.





**Neue Fokussierung**

- Vollständiger Verkauf der OE Americas
- Umfassende Neuausrichtung und Restrukturierung von K+S
- Alle Standorte mit nachhaltig positivem freien Cashflow
- Neue Dimensionierung der Verwaltungsfunktionen
- Spürbare Kostensenkung

➤ **Die neue K+S: schlank und performanceorientiert mit solider finanzieller Basis**

K+S

Wie Sie der Ad-hoc-Mitteilung von gestern entnehmen konnten, treiben wir den vollständigen Verkauf unserer operativen Einheit Americas voran.

Mit dem Verkauf erfolgt eine umfassende Neuausrichtung von K+S. Alle Standorte müssen nachhaltig einen positiven freien Cashflow erzielen. Hinzu kommt eine umfangreiche Restrukturierung der Organisationsstrukturen sowie eine neue Dimensionierung der Verwaltungsfunktionen. Unser Ziel: Eine spürbare Kostensenkung.

Wie sieht dann die „neue“ K+S aus? Ein schlanker und performanceorientierter Anbieter von Düngemitteln und ertragsstarken Spezialitäten mit einer soliden finanziellen Basis!

**Vollständiger Verkauf der OE Americas**



**Einzigartige Position auf dem Salzmarkt**

- Herausragendes Markenportfolio mit hoher emotionaler Kundenbindung
- Starkes Netzwerk mit 28 kundennahen Standorten in Nordamerika und kostengünstiger Produktion in Südamerika
- Umsatz: 1,5 Mrd. EUR (2019)
- EBITDA: 230 Mio. EUR (2019)
- Stabile Cashflows

---

- Breites Interessentenportfolio
- Erste Gespräche geführt
- Investmentbanken mandatiert
- Signing in 2020 erwartet

6 Bilanzpressekonferenz 2020 

Schauen wir uns die operative Einheit Americas genauer an. Starke Cashflows zeichnen diese Einheit mit kundennahen Standorten in Nordamerika und kostengünstiger Produktion in Südamerika aus. Sie verfügt über starke Marken mit hoher emotionaler Kundenbindung. Besonders das „Umbrella Girl“ von Morton Salt ist als Markenzeichen 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.

Eine solche Salzplattform ist weltweit einzigartig!

Die Prüfung aller Optionen hat gezeigt, dass ein vollständiger Verkauf der Operativen Einheit Americas das größte Potenzial zur Wertgenerierung bietet. Wir haben bereits den Verkaufsprozess begonnen und Investmentbanken mandatiert, die uns dabei

unterstützen. Die Bandbreite der Interessenten ist bereits jetzt groß. Nach den ersten Gesprächen mit potentiellen Käufern sind wir zuversichtlich, noch in diesem Kalenderjahr eine entsprechende Vereinbarung schriftlich treffen zu können.

### OE Europe+: Realisierung von Werten



- **Bethune fester Bestandteil der Unternehmenszukunft**
  - Anteilsverkauf nicht geplant
- **Fokussierung auf das Kerngeschäft durch Veräußerung von Aktivitäten reduziert Komplexität**
  - **Verkauf Baltic Train – realisiert in 09/2019**  
Positiver Cashflow Effekt im niedrigen einstelligen Mio. Euro Bereich
  - **Verkauf K+S Entsorgung Schweiz – realisiert in 12/2019**  
Positiver Cashflow im unteren einstelligen Mio. Euro Bereich

7 Bilanzpresskonferenz 2020 

Meine Damen und Herren,

kommen wir zu unserer Operativen Einheit Europe+. Unser neues Werk Bethune in Kanada gehört zu den modernsten Produktionsstätten für Kali auf der ganzen Welt. Es ist ein sehr wertvolles Asset und ein fester Bestandteil der Zukunft von K+S. Ein Anteilsverkauf an dem Werk ist daher nicht geplant.

Wir wollen uns in der Operativen Einheit Europe+ zukünftig noch stärker auf unser Kerngeschäft fokussieren, die Komplexität unseres Konzerns reduzieren und Randaktivitäten veräußern. Erste Maßnahmen haben wir, wie angekündigt, direkt umgesetzt: Zwei Beispiele dafür sind die Ende 2019 erfolgten Verkäufe des Baltic Trains im Bereich Logistik und der Entsorgungstochtergesellschaft in der Schweiz.

## OE Europe+: Effizienzsteigerungs- und Kostensenkungsprogramme



- **Zukunftsorientierte Lösungsansätze im Umweltbereich**
  - Erweitertes Konzept zur Haldenabdeckung
  - Zusammenarbeit mit externen Partnern
- **Nachhaltig positive freie Cashflows an allen Produktionsstandorten**
  - Verbesserung Fahrweise, Effizienz und weitere Vermeidung flüssiger Rückstände (Werra)
  - Optimierung Produktmix
- **Deutliche Entlastung bei Investitionen angestrebt**

8

©K+Spresskonferenz 2020

K+S

Das Ziel ist, an allen Standorten nachhaltig positive freie Cashflows zu erzielen. Für den Standort Werra bedeutet das, die mit der Flussgebietsgemeinschaft Weser vereinbarten Umweltziele durch intelligentere Lösungen kostengünstiger zu realisieren! So wollen wir zum Beispiel durch einen optimierten Produktmix eine verbesserte Fahrweise erreichen, bei der weniger flüssige Rückstände anfallen.

Ein weiteres Beispiel: Wir arbeiten gemeinsam mit externen Partnern an verschiedenen Konzepten zur Abdeckung unserer Halden. Ziel ist eine schnellere Reduzierung der Haldenwässer bei deutlich niedrigeren Kosten.

In den letzten knapp acht Jahren hatten wir insgesamt rund eine Mrd. Euro an Investitionen in Umweltmaßnahmen an den deutschen Standorten zu schultern. Hier brauchen wir künftig wieder eine deutliche Entlastung!

## K+S: Bilanzstärkung unverändert im Fokus

Ende 2019: Nettofinanzverbindlichkeiten: 3,1 Mrd. EUR      Nettofinanzverbindlichkeiten/EBITDA: 4,9x

Verkauf OE Americas

Maßnahmen OE Europe+

Restrukturierung

Ende 2021

- Reduzierung der Nettofinanzverbindlichkeiten um deutlich mehr als 2 Mrd. EUR
- Stabiles Cross Over Rating

9

©K+Spresskonferenz 2020

K+S

Anhand der eben beschriebenen, zahlreichen Maßnahmen wollen wir unsere Verschuldung bis Ende des Jahres 2021 um deutlich mehr als 2 Mrd. Euro reduzieren. In Bezug auf unsere Kreditwürdigkeit wollen wir mit diesem Schritt die Voraussetzungen schaffen, ein stabiles Cross Over Rating zu erreichen. Mit Cross Over ist der Bereich marginal unter dem Investment-Grade gemeint. Eine gute finanzielle Positionierung!



**Restrukturierte K+S**

- Schlankes, performance-orientiertes Unternehmen
- Fokussierung auf Ausbau des ertragsstarken Spezialitätengeschäfts
- Solide finanzielle Basis
- Geringere Abhängigkeit vom zyklischen Geschäft mit Auftausalz
- Mit höherem Spezialitätenanteil künftig auch unabhängiger bei Standarddüngemitteln

K+S

Mit diesem neuen, schlanken und performanceorientierten Unternehmen werden wir ein Premiumanbieter im Düngemittelgeschäft, der sich vor allem auch auf das Angebot von ertragsstarken Spezialitäten fokussiert und hier weiter wachsen wird. Durch diese Neuausrichtung stehen wir auf einer soliden finanziellen Basis und werden unabhängiger vom zyklischen Geschäft mit Auftausalz. Mit einem höheren Anteil an Spezialitäten werden wir künftig auch unabhängiger vom Geschäft mit Standarddüngemitteln sein. Die jüngere Vergangenheit bestätigt uns darin, dass dies der richtige Weg ist.

Damit übergebe ich an meinen Vorstandskollegen Thorsten Boeckers, der weitere Details zum Geschäftsjahr 2019 vorstellen wird.



Danke Burkhard!



**Wichtige Hausaufgaben erledigt**

- ✓ Produktqualität in Bethune gesteigert
- ⚙️ Abwasserbedingte Stillstände vermieden
- 💰 Deutlich positiver freier Cashflow erwirtschaftet
- 📊 Synergien >100 Mio. EUR gehoben

© K+S AG 2019

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Zunächst ein Blick darauf, was wir selbst in der Hand hatten. Wenn Sie so wollen, die Hausaufgaben, die wir im vergangenen Jahr erledigt haben:

In unserem Kaliwerk Bethune in Kanada haben wir, wie geplant, durch Erweiterungen der Kühl-, Sieb- und Mahlanlagen weitere Prozessverbesserungen erzielt. Die Produktqualität erlangt nun das von unseren Kunden und von uns selbst erwartete hohe Niveau. Davon habe ich mich vorletzte Woche persönlich überzeugen können.



Auch die abwasserbedingten Stillstände haben wir in den Griff bekommen. Trotz erneut lang anhaltender Trockenheit konnten wir nach der weiteren Optimierung witterungsbedingte Stillstände in der Produktion vermeiden. Wir haben erstmals einen untätigen, temporären Zwischenspeicher für salzhaltige Produktionsabwässer an unserem Standort Wintershall eingerichtet und unsere Speichermöglichkeiten dadurch auf insgesamt eine Million Kubikmeter erhöht. Das erlaubt es uns, Trockenphasen mit niedriger Wasserführung gut zu überbrücken und flexibel auf Phasen reagieren zu können, in denen eine Einleitung nicht möglich ist. Vor diesem Hintergrund erwarten wir auch künftig keine abwasserbedingten Stillstände mehr an unserem Werk Werra.

Der größte Erfolg des Jahres 2019 ist uns meiner Meinung nach beim freien Cashflow gelungen: Erstmals seit dem Jahr 2013 haben wir wieder einen positiven freien Cashflow erwirtschaftet. Mit 140 Mio. Euro fiel der Wert deutlich positiv aus. Damit haben wir unser Versprechen eingelöst. Hohe strategische Investitionen zum Bau unseres Kaliwerkes in Kanada und auch sehr hohe Umweltinvestitionen hatten in den Jahren 2014 bis 2018 noch zu negativen freien Cashflows geführt.

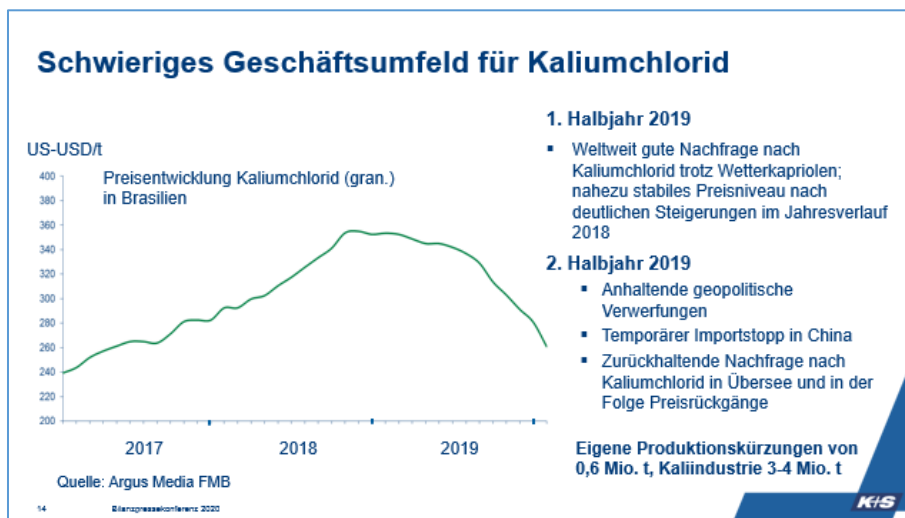
Bei der Realisierung von Synergien sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr gut vorangekommen. Mehr als 100 Mio. Euro haben wir in der Verwaltung, im Einkauf, in der Logistik, der Produktion sowie bei Vertrieb und Marketing bereits realisiert. Das sind gut zwei Drittel unserer Zielsetzung. Wir sind somit auf einem sehr guten Weg, ab Ende 2020 mehr als 150 Mio. Euro Synergien pro Jahr nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen. Und diese Anstrengungen lohnen sich auch für die neu aufgestellte K+S!

**Verschlechterung der Rahmenbedingungen im 2. Halbjahr**

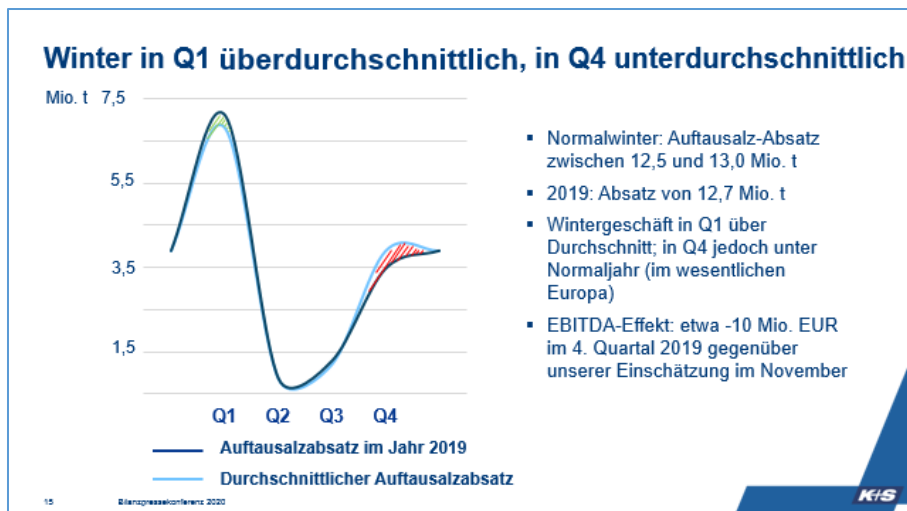
-  Zurückhaltende Nachfrage nach Kaliumchlorid in Übersee
-  Produktionskürzungen in der gesamten Kaliindustrie
-  Winter unter den Erwartungen

K+S

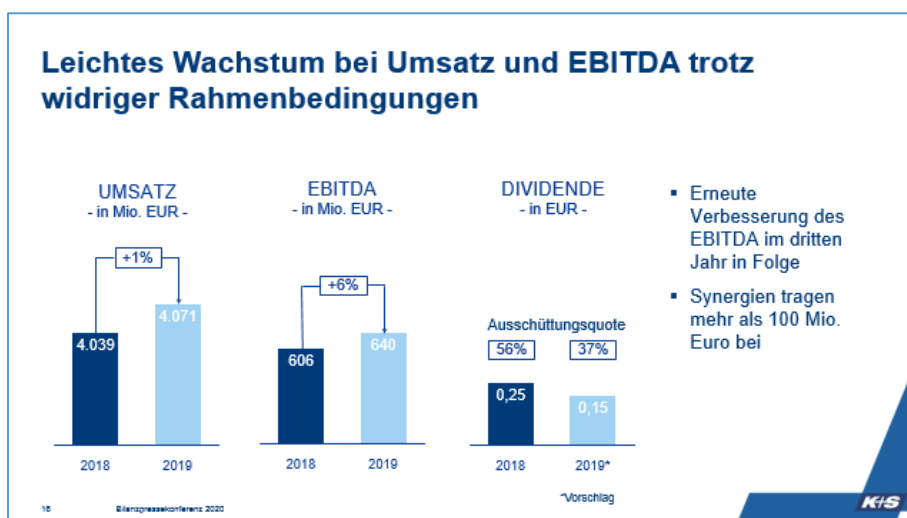
Bei der Rückschau auf den Geschäftsverlauf des Jahres 2019 waren wir zunächst im Verlauf des ersten Halbjahres sehr zuversichtlich. Im Laufe des zweiten Halbjahres trübten sich die Rahmenbedingungen für große Teile unseres Geschäfts jedoch mehr und mehr ein. Lassen Sie uns dies ein wenig genauer betrachten.



Wir haben in der ersten Jahreshälfte zwar einzelne Faktoren gesehen, die bereits für kleinere Störungen im Kalimarkt gesorgt haben. Ich denke da zum Beispiel an Überflutungen in den USA. Dies allein hätte aber zu keinen nachhaltigen Verwerfungen geführt. Eine der Hauptursachen für die Marktschwäche ab dem zweiten Halbjahr war der in China verhängte Importstopp für Kaliumchlorid aus Übersee. Dies hat in der Folge zu sinkenden Preisen und einer geringeren Nachfrage auch in anderen wichtigen Überseemärkten geführt. Nahezu alle Hersteller weltweit haben darauf mit Produktionskürzungen reagiert. In der gesamten Kali-Industrie wurde die Produktion um etwa 4 Mio. Tonnen reduziert. Wir haben unsere Produktion in Kanada und in Deutschland um insgesamt 0,6 Mio. Tonnen zurückgenommen.



Schauen wir auf unser Auftausalzgeschäft: Auf das gesamte Jahr gesehen lag der Auftausalz-Absatz mit 12,7 Mio. Tonnen im Bereich eines sogenannten Normalwinters und im Rahmen unserer Erwartungen. Während im ersten Quartal 2019 die Lieferungen überdurchschnittlich ausfielen, fehlte uns im vierten Quartal jedoch ein guter Winter in Europa. Im EBITDA wirkte sich dies mit rund 10 Millionen gegenüber unserer noch im November abgegebenen Prognose von rund 650 Mio. € für das Jahr 2019 aus.



Trotz der soeben geschilderten widrigen Rahmenbedingungen im Verlauf des zweiten Halbjahres haben wir bei Umsatz und Ergebnis ein leichtes Wachstum im Geschäftsjahr 2019 erreicht. Unser EBITDA ist mit 640 Mio. Euro um 6 Prozent

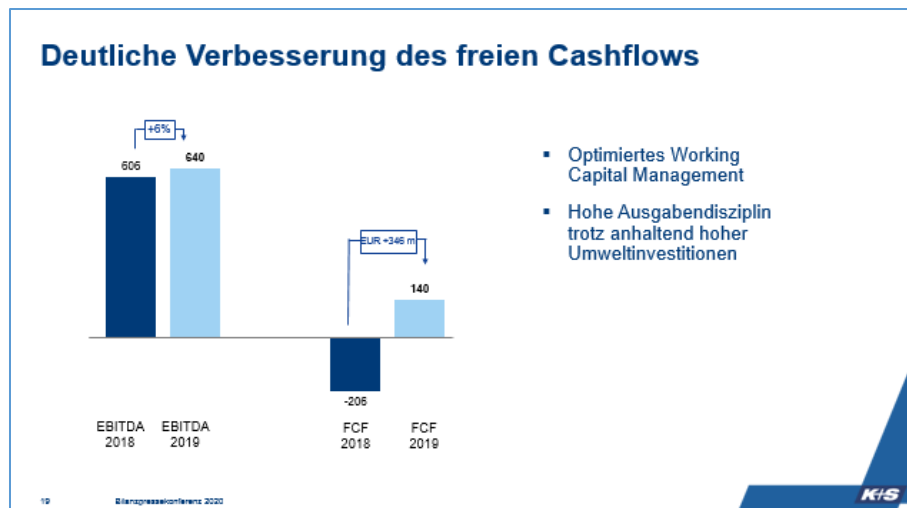
gegenüber dem Vorjahr gestiegen und hat sich damit im dritten Jahr in Folge verbessert.

Im umsatzstärksten Segment Landwirtschaft konnten im Wesentlichen höhere Durchschnittspreise in den ersten neun Monaten und positive Währungseffekte eine infolge der Produktionskürzungen geringere Absatzmenge annähernd ausgleichen. Positiv zu nennen ist auch, dass sich unsere Produktverfügbarkeit aus den deutschen Werken im Jahr 2019 deutlich verbessert hat.

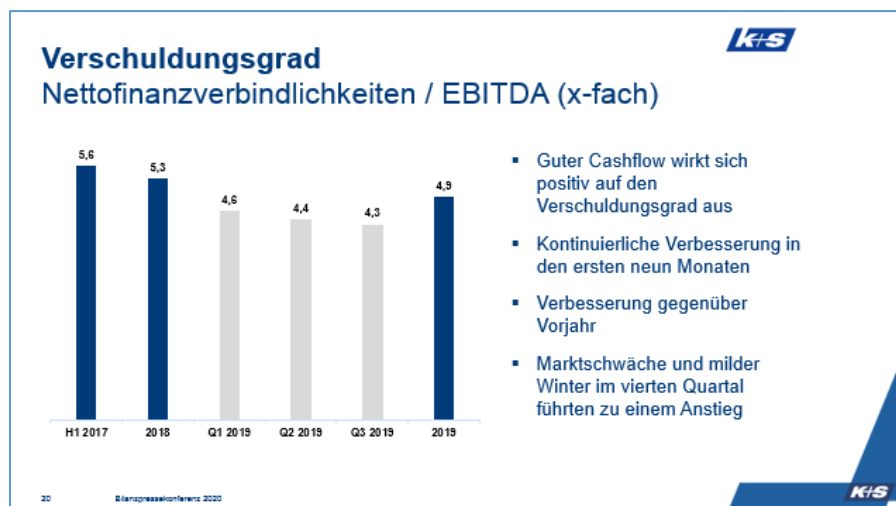
Im Kundensegment Verbraucher sowie bei unseren hochwertigen Kali-, Magnesium- sowie Salzprodukten für industrielle Anwendungen haben wir von verbesserten Preisen profitiert. Allerdings standen im Industriesegment dem Umsatzanstieg höhere Kosten, insbesondere in der Logistik, gegenüber.

Wie erwähnt, spielt im Kundensegment Gemeinden die Musik stets im ersten und im vierten Quartal eines Jahres. Aufgrund der eben dargestellten Entwicklung haben wir gegenüber dem Vorjahr fast 5 % weniger Auftausatz abgesetzt. Dazu kamen auch hier gestiegene Instandhaltungs- und Logistikkosten.

Damit komme ich zum Dividendenvorschlag. Der Hauptversammlung werden wir für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 15 Cent je Aktie vorschlagen, nach 25 Cent im Vorjahr. Die Ausschüttungsquote beträgt damit 37 Prozent, also leicht unter unserer mindestens angepeilten Ausschüttung. Hintergrund für die geringere Ausschüttung ist neben einem im Vergleich zum Vorjahr geringeren bereinigten Konzernergebnis unsere verhaltene Prognose für das laufende Jahr.



Kommen wir nochmal zum freien Cashflow, eine für uns und den Kapitalmarkt sehr wichtige Kennzahl. Im Jahr 2019 lagen wir erstmals seit 2013 wieder im positiven Bereich. Absolut gerechnet haben wir uns sogar um 346 Mio. Euro im Vergleich zu 2018 verbessert und das obwohl sich unser EBITDA nur um 34 Mio. Euro verbessert hat. Wesentlich für diese sehr gute Entwicklung ist unser optimiertes Working Capital Management sowie unsere anhaltend hohe Ausgabendisziplin trotz hoher Umweltinvestitionen.



Die gute Entwicklung beim Cashflow hat sich im Geschäftsjahr 2019 auch leicht positiv auf den Verschuldungsgrad ausgewirkt. Dieser sank in den ersten neun Monaten des Jahres vom 5,3fachen zu Jahresbeginn kontinuierlich auf das 4,3fache Ende September. Dass wir am Ende des Jahres dann aber nur beim 4,9fachen lagen, liegt vor allem an der beschriebenen Kalimarktschwäche und dem milden Winter.

Soweit der Blick auf die wichtigsten Finanzzahlen des Geschäftsjahres 2019 und damit übergebe ich wieder an Burkhard Lohr.



Danke Thorsten!

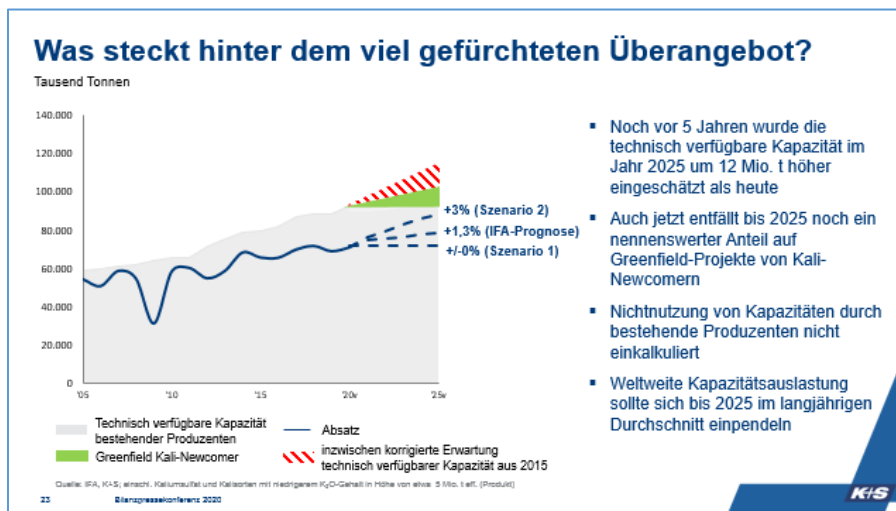
Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zu unserer aktuellen Markteinschätzung.



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. Ein genauer Blick auf die Fakten macht jedoch deutlich, dass hier eine große Lücke zwischen Wunsch und Wirklichkeit besteht. In den vergangenen

rund 15 Jahren wurden rund 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 Kaliwerk Bethune in Kanada. Sie können also sehen: Angekündigt wird stets sehr viel, am Ende tatsächlich realisiert wird aber nur sehr wenig.



Auf der Nachfrageseite, und das bestätigen alle Marktbeobachter, sind die langfristigen Trends weiterhin intakt und gehen von einem jährlichen Zuwachs der globalen Kalinachfrage aus. Die Treiber dafür sind unverändert das weltweite Bevölkerungswachstum und die Notwendigkeit einer optimalen Nährstoffversorgung der Böden zur Ertragssteigerung in der Landwirtschaft bei gleichzeitig zurückgehenden Ackerflächen.

Daher sehen wir auch mittelfristig ein eher ausgewogenes Verhältnis in der Entwicklung von Angebot und Nachfrage und erwarten kein Überangebot auf dem Weltmarkt. Wir gehen vielmehr davon aus, dass sich die weltweite Kapazitätsauslastung in den nächsten Jahren im langjährigen Durchschnitt einpendeln wird, zumal immer mal wieder Kapazität durch vorzeitige Werksschließung oder durch unkontrollierbaren Wasserzufluss den Markt verlässt.

## Gute Voraussetzungen für Düngesaison 2020



- Getreidenachfrage steigt und Düngung bleibt essentiell, um Erträge zu erhöhen
- Getreidepreise bleiben auf attraktivem Niveau und dürften im Jahr 2020 zu einer Ausweitung der Anbauflächen in Nordamerika und Brasilien führen
- Agrarsektor weitgehend in guter finanzieller Verfassung
- Reduzierung der Lagerbestände und positive Kaufanreize für Düngemittel in 2020

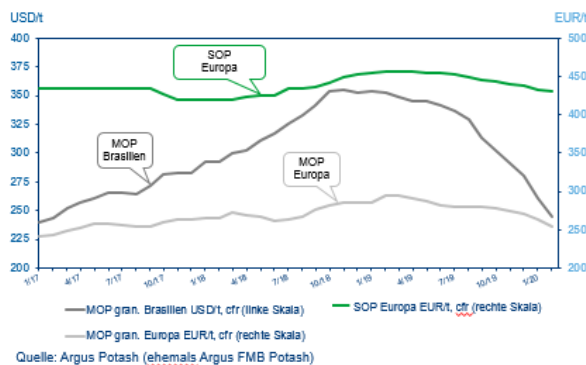
24

© Bilanzpresskonferenz 2020

K+S

Die Rahmenbedingungen für das laufende Jahr 2020 unterstreichen unsere langfristige Einschätzung zur Nachfrage. Bei Getreide beispielsweise steigt die Nachfrage und die Preise sind weiter auf einem attraktiven Niveau. Dies dürfte zu einer Ausweitung der Anbaufläche in Nordamerika und Brasilien führen. Hinzu kommt, dass sich der Agrarsektor derzeit in einer guten finanziellen Verfassung befindet. All dies sind positive Faktoren, die auch bereits kurzfristig die Nachfrage nach Düngemitteln begünstigen sollten.

## Stabiles Spezialitätengeschäft und regionale Diversifizierung zahlt sich aus



25

© Bilanzpresskonferenz 2020

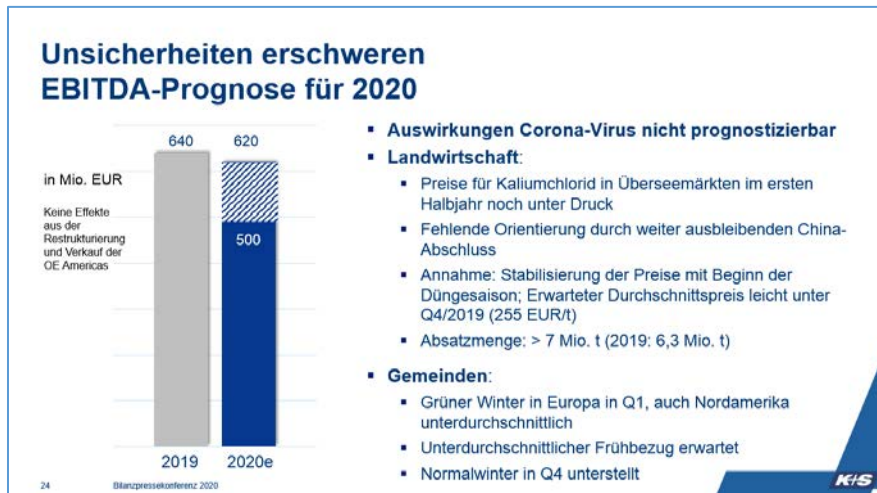
K+S

- Unsere einzigartigen deutschen Lagerstätten ermöglichen ein breites Produktportfolio im Kundensegment Landwirtschaft
- Spezialitätenprodukte (SOP) hochpreisiger und deutlich stabiler als Kaliumchlorid
- Heimatmarkt Europa deutlich stabiler

Die seit dem zweiten Halbjahr 2019 zu beobachtende Marktschwäche bei Kaliumchlorid ist derzeit vor allem in Überseemärkten zu spüren, weniger aber auf unserem Heimatmarkt Europa. Hier zeigt sich das Preisniveau deutlich stabiler. Ähnliches gilt für Düngemittelspezialitäten, wie beispielsweise für das höherpreisige Kaliumsulfat. Dort sehen wir verglichen mit MOP in Übersee eine deutlich stabilere



Preisentwicklung. Sowohl unsere breite regionale Aufstellung, als auch unsere starke Marktposition bei Düngemittelspezialitäten sind unsere Pluspunkte in der aktuellen Marktsituation und sollten uns helfen, diese schwierige Phase zu bewältigen.



Kommen wir damit zu unserer Prognose für das Jahr 2020. Diese wird erschwert durch zahlreiche Unsicherheiten. Noch fehlt bei den Kalimärkten in Übersee die Orientierung, insbesondere weil der wichtige Abschluss in China weiter auf sich warten lässt. Dazu sind die Auswirkungen durch das Corona-Virus nicht prognostizierbar. Aus heutiger Sicht gehen wir jedoch von einer Bodenbildung der Kaliumchloridpreise mit Beginn der Düngesaison in der nördlichen Hemisphäre im Frühjahr aus. Im zweiten Halbjahr 2020 rechnen wir mit einer Stabilisierung der Preise auf einem spürbar höheren Niveau.

Für das Auftausalzgeschäft erwarten wir angesichts des grünen Winters sowohl hier in Europa, als auch in Nordamerika einen unterdurchschnittlichen Verlauf im ersten Quartal des Jahres. Dies wird sich dann auch in einem unterdurchschnittlichen Frühbezugsgeschäft im zweiten und dritten Quartal niederschlagen.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir unser operatives Ergebnis EBITDA im Jahr 2020 in einer Bandbreite von 500 bis 620 Mio. Euro.

## Zusammenfassung

- Reduzierung der Nettofinanzverbindlichkeiten um deutlich mehr als 2 Mrd. Euro bis Ende 2021
- Solide finanzielle Basis sichert Zukunftsfähigkeit
- Schlanker performanceorientierter Anbieter von Düngemitteln
- Voraussetzung für globales Wachstum und Ausbau des Spezialitätengeschäfts
  - Fertigation
  - Pharma- und Industrieprodukte
  - Wachstumsmärkte Afrika und Asien

27

Bilanzpressekonferenz 2020

K+S

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich am Ende das Wichtigste kurz zusammenfassen:

- Mit dem Maßnahmenpaket werden wir unsere Verschuldung um deutlich mehr als 2 Mrd. Euro bis Ende 2021 reduzieren.
- Damit schaffen wir eine solide finanzielle Basis, die die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens sichert.
- Die neue K+S ist dann ein schlanker, performanceorientierter Anbieter von Düngemitteln und ertragsstarken Spezialitäten.
- Durch diese Neuaufstellung schaffen wir die Voraussetzung für globales Wachstum, beispielsweise in Afrika und China, und den weiteren Ausbau unseres ertragsstarken Spezialitätengeschäfts. Ich denke hier an das Thema Fertigation oder auch Lösungen bei Pharmaprodukten und industriellen Anwendungen.

Soweit meine Ausführungen. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit, insbesondere weil es heute etwas umfangreicher war. Wir freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.

# Q&A

**Dr. Burkhard Lohr**  
Vorstandsvorsitzender

**Thorsten Boeckers**  
Finanzvorstand

The logo for K+S, featuring the letters 'K+S' in a bold, white, sans-serif font, set against a dark blue rectangular background.