



**K+S Aktiengesellschaft**

**Presse- und Analystenkonferenz**

**am 15.03.2007**

**in Frankfurt am Main**

**Vortrag Dr. Ralf Bethke,**

**Vorsitzender des Vorstands**

**– Es gilt das gesprochene Wort –**

## Vorstellung Jahresabschluss 2006




Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir freuen uns, dass Sie heute zur Vorstellung des Jahresabschlusses 2006 der K+S Gruppe zu uns gekommen sind und heißen Sie herzlich willkommen. Herr Steiner und ich werden Ihnen die Geschäftsentwicklung im Jahr 2006 sowie wichtige Finanzkennzahlen erläutern; außerdem wollen wir Ihnen die derzeit absehbaren Tendenzen in unseren Geschäftsfeldern für das Jahr 2007 vorstellen. Ihre Fragen beantworten wir dann gern im Anschluss an unsere Ausführungen.

Im Übrigen stehen Ihnen ab heute unser neuer Geschäftsbericht sowie der neue Nachhaltigkeitsbericht auf unserer Homepage zum Abruf bereit. Die gedruckten Versionen werden Mitte April erhältlich sein.

## Bild 1 - Wachstumskurs im Jahr 2006 erfolgreich fortgesetzt

**K+S Gruppe**  
**Wachstumskurs im Jahr 2006 erfolgreich fortgesetzt** 

---

- Akquisition der SPL eröffnet neue Wachstumschancen im Salzgeschäft
- attraktives Preisniveau für Düngemittel (Kali, Stickstoff)
- Logistkvorteile im Überseege­schäft genutzt (Container)
- erneut starkes Winterdienstgeschäft in Europa
- erfreuliche Zuwächse in der Entsorgung
- intern weitere Effizienzsteigerungen umgesetzt
- positive Effekte aus der Währungs­sicherung

**→ in allen Arbeitsgebieten operative Ergebnissteigerungen erzielt**

**→ stark gestiegene Energie- und Frachtkosten insgesamt mehr als ausgeglichen**

15.03.2007 K+S Gruppe / 1

Meine Damen und Herren,

unseren Wachstumskurs haben wir im Geschäftsjahr 2006 wiederum erfolgreich und ergebnissteigernd fortgesetzt.

Mit dem Erwerb der chilenischen SPL, des größten Salzproduzenten in Südamerika, haben wir unser Produkt- und Leistungsportfolio deutlich gestärkt. Auch außerhalb Europas sind wir jetzt als Produzent aktiv und wachsen im globalen Salzgeschäft in eine neue Dimension. Die dynamische Entwicklung des südamerikanischen Wirtschaftsraums sowie die fortschreitende Industrialisierung in Asien eröffnen uns viel versprechende Chancen, die wir für uns nutzen werden.

Das attraktive internationale Preisniveau, insbesondere für Kali- und Stickstoffdüngemittel, hat unseren Erfolg unterstützt. Beim Ausbau unserer Düngemittellieferungen nach Asien haben wir auch im Jahr 2006 in der Logistik verstärkt günstige Container-Transporte realisieren können, um die Kostensteigerungen bei den Seefrachten für lose Düngemittel abzumildern.

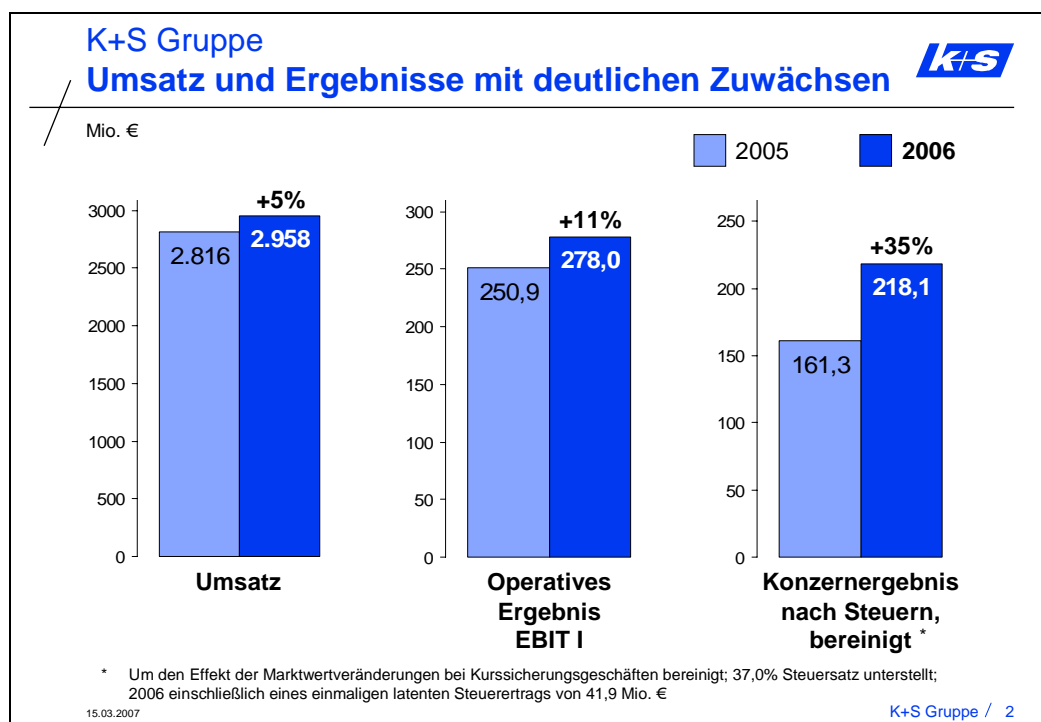
Die außerordentlich hohe Nachfrage nach unseren Auftausalzprodukten zu Beginn des Jahres haben wir mit einer auch im Vergleich zum Wettbewerb einzigartigen Flexibilität für uns nutzen können: Wir waren stets lieferbereit und hatten in Europa trotz eines milden Klimas am Jahresende insgesamt ein erneut starkes Winterdienstgeschäft. Auch in unserem Geschäftsbereich Entsorgung und Recycling verzeichneten wir dank des deutlichen Anstiegs der untertägigen Verwertungsmengen sowie des sehr guten Recyclinggeschäfts erfreuliche Zuwächse.

Intern haben wir weiter daran gearbeitet, möglichst dauerhaft wirkende Effizienzsteigerungen in allen Teilen unserer Wertschöpfungsketten zu erkennen und zügig umzusetzen. Insbesondere dem Geschäftsbereich COMPO ist es hervorragend gelungen, seinen Consumerbereich mit Hilfe von Optimierungs- und Kostensenkungsprojekten besonders zu stärken.

Zudem haben wir das Ergebnis unserer Währungssicherung erneut verbessern können; hierauf wird Herr Steiner gleich näher eingehen.

Zusammenfassend: In allen Arbeitsgebieten haben wir operative Ergebnissteigerungen erzielt. Stark gestiegene Energie- und Frachtkosten konnten wir mehr als ausgleichen.

**Bild 2 - Umsatz und Ergebnisse mit deutlichen Zuwächsen**



Das zurückliegende Geschäftsjahr war das bisher beste in der Geschichte der K+S Gruppe. Schauen wir auf die Eckdaten per 31. Dezember 2006:

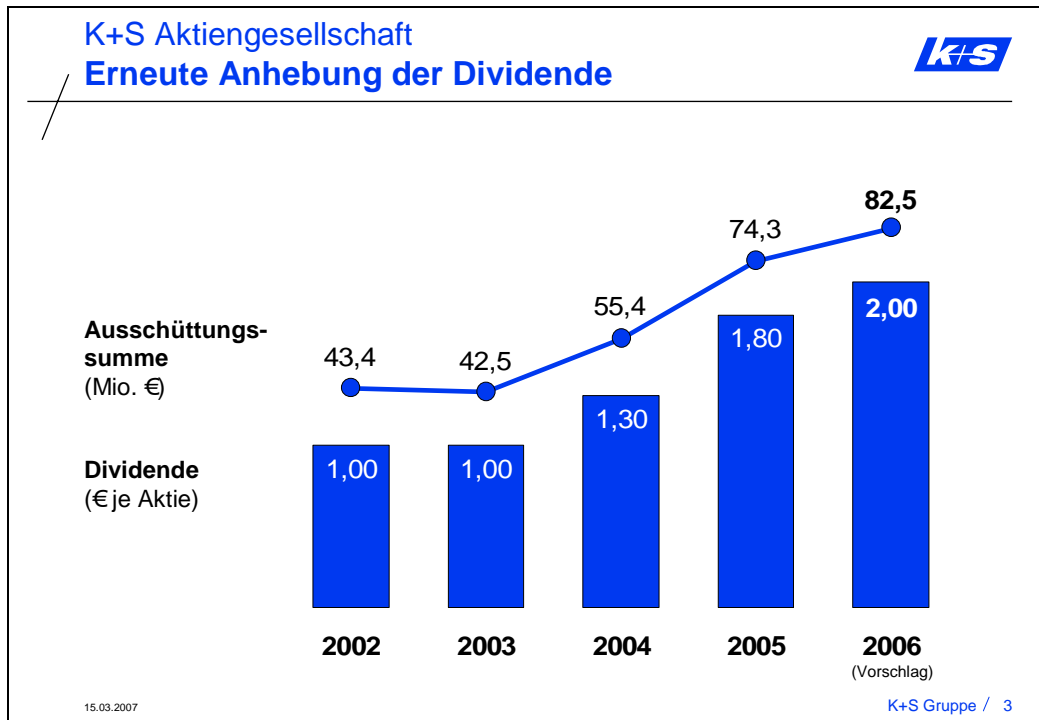
Der **Umsatz** der K+S Gruppe ist im Jahr 2006 auf 2,96 Mrd. € gestiegen – ein Plus von 142 Mio. € bzw. rund 5%. Vor allem die erstmalige Einbeziehung der SPL-Gruppe im Geschäftsbereich Salz ab dem 30. Juni 2006 führte zu dem Umsatzanstieg. Zusätzlich wirkten sich Preiserhöhungen positiv aus, so dass einzelne mengenbedingte Rückgänge mehr als ausgeglichen wurden. Während die Geschäftsbereiche Kali- und Magnesiumprodukte sowie COMPO ihren Umsatz hauptsächlich aufgrund höherer Düngemittelpreise steigerten, hat der Geschäftsbereich Salz neben dem angesprochenen Konsolidierungseffekt insbesondere bei Industrie- und Gewerbesalzen zugelegt.

In Europa erzielten wir mit einem Umsatzanteil von rund 2,1 Mrd. € mehr als zwei Drittel des Gesamtumsatzes. Der europäische Markt ist für uns sehr wichtig, da wir hier vor allem Transportkostenvorteile nutzen können. Der Umsatz in den Überseemärkten stieg um 27% auf insgesamt 836 Mio. €, wodurch sich dieser Umsatzanteil gegenüber dem Vorjahr um knapp fünf Prozentpunkte auf etwa 28% erhöhte.

Das **operative Ergebnis EBIT I** übertraf mit 278,0 Mio. € den Wert des Vorjahres (2005: 250,9 Mio. €) um 27,1 Mio. € bzw. 11%. Der Anstieg ist hauptsächlich auf gestiegene Preise bei Standard- und Spezialdüngemitteln sowie auf die erstmalige Einbeziehung der SPL-Gruppe in den Geschäftsbereich Salz zurückzuführen.

Das um die Auswirkungen der Marktwertveränderungen unserer Devisenoptionsgeschäfte **bereinigte Konzernergebnis** verbesserte sich um 56,8 Mio. € bzw. 35 % auf 218,1 Mio. €. Hierin enthalten ist allerdings ein einmaliger latenter Steuerertrag infolge der Reorganisation der Gesellschaftsstruktur der SPL-Gruppe in Höhe von 41,9 Mio. €, auch darauf wird Herr Steiner gleich zurückkommen.

**Bild 3 - Erneute Anhebung der Dividende**

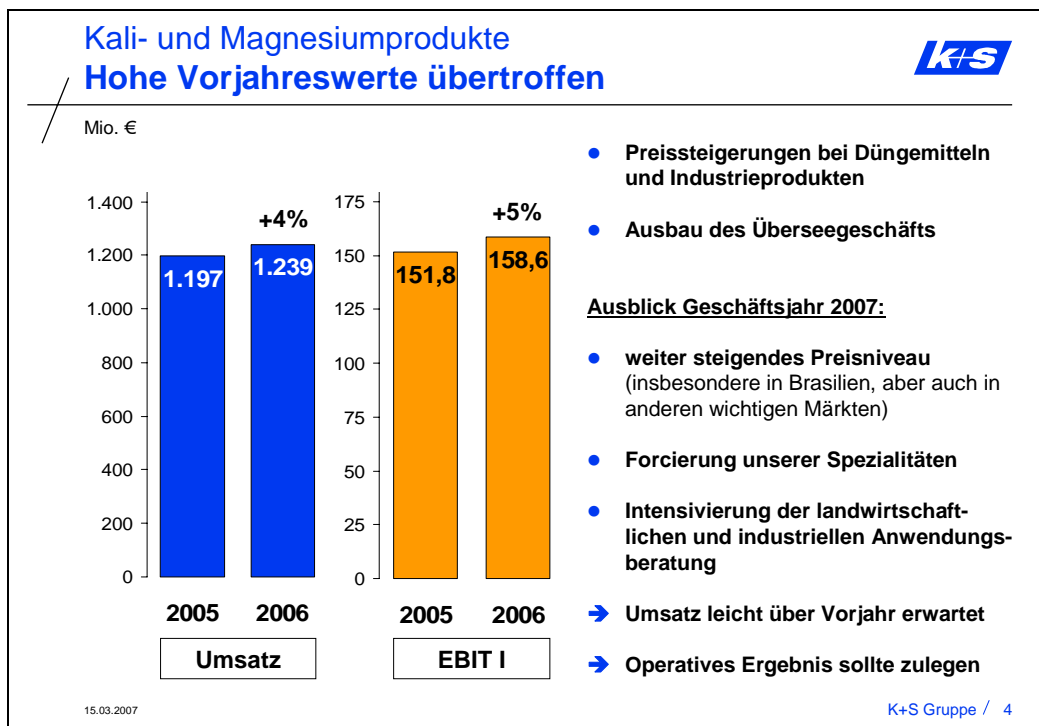


Meine Damen und Herren,

Sie wissen, dass wir grundsätzlich eine ertragsorientierte **Dividendenpolitik** verfolgen. Aufgrund des gestiegenen Ergebnisses werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2006 eine erneute Anhebung der Dividende vorschlagen; der Dividendenvorschlag von 2,00 € je Aktie liegt 20 Cent bzw. 11% über der Dividendenzahlung des Vorjahres und wächst damit im Einklang mit der operativen Ergebnisentwicklung. Unter der Annahme, dass wir am Tag der Hauptversammlung keine eigenen Aktien halten, ergibt sich eine auszuschüttende Dividendensumme von 82,5 Mio. €

Kommen wir jetzt zu den einzelnen Geschäftsbereichen:

**Bild 4 - Kali- und Magnesiumprodukte**  
**Hohe Vorjahreswerte übertroffen**



Der Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte erzielte im Geschäftsjahr 2006 einen **Umsatz** von über 1,2 Mrd. €, gegenüber dem Vorjahresniveau ein Zuwachs um rund 4%. Maßgeblich hierfür waren höhere Preise bei Düngemitteln und Industrieprodukten in Europa. Gleichzeitig wirkt sich der Ausbau unseres Überseegegeschäfts aus: So konnte der gestiegene Absatz in Übersee einen begrenzten Rückgang in Europa mehr als ausgleichen, so dass der Gesamtabsatz im Jahr 2006 mit fast 8 Mio. t sogar um knapp 2% über dem des Vorjahres lag.

Das **operative Ergebnis EBIT I** stieg um 6,8 Mio. € bzw. um 5% auf den neuen Spitzenwert von 158,6 Mio. €. Die preisbedingte Umsatzausweitung hat den Kostenanstieg in Folge erhöhter Energie- und Frachtkosten hier zwar nicht vollständig ausgleichen können; jedoch haben wir durch unsere Kurssicherungsmaßnahmen ein im Vergleich zum Vorjahr besseres Währungsergebnis erzielt. Dadurch wurden die nicht in Gänze über höhere Preise weitergegebenen Kostensteigerungen und die niedrigere Bewertung unserer US-Dollar-Forderungen zum Bilanzstichtag mehr als ausgeglichen.

Wie von uns mit unserer Veredelungsstrategie angestrebt, haben wir die Verkäufe von erlösstärkeren Spezialprodukten wie Kaliumsulfat, Industriekali und der EPSO-Produktfamilie im vergangenen Jahr erneut ausweiten können.

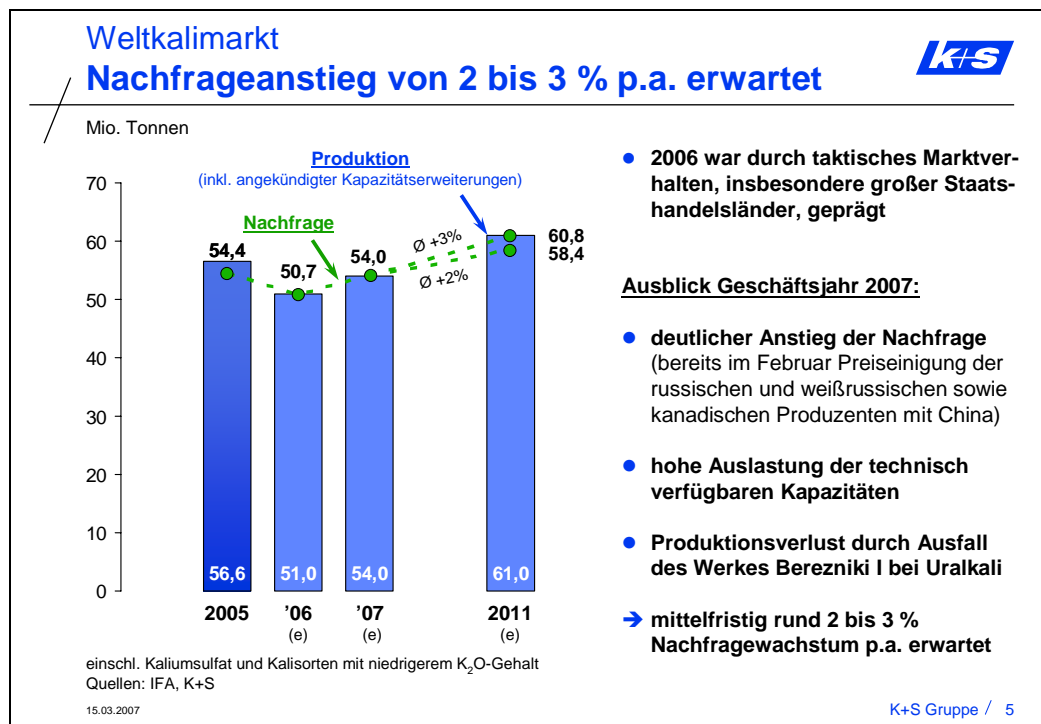
Auch im Geschäftsjahr 2007 wollen wir unsere Spezialitäten forcieren, um unser Rohstoffpotenzial noch ertragsstärker ausschöpfen zu können. Dabei setzen wir auch auf unsere neu entwickelten Spezialitäten mit Spurenelementen. Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise für die optimale Versorgung von Ölpalmen das Produkt Korn-Kali plus Bor entwickelt und erfolgreich in großen Überseemärkten eingeführt. Bor als Spurennährstoff spielt eine ganz wichtige Rolle, um einen möglichst hohen Ölertrag zu gewährleisten.

Außerdem werden wir in diesem Jahr die landwirtschaftliche und industrielle Anwendungsberatung in Übersee und Osteuropa intensivieren.

Insgesamt erwarten wir im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte im laufenden Geschäftsjahr – trotz einer gegenüber dem Vorjahr erwarteten Abschwächung des US-Dollarkurses – einen **leicht höheren Umsatz**. Neben einer stabilen Absatzprognose von erneut ca. 8 Mio. t Ware stützt sich unser Ausblick auf moderate Preisanhebungen: Insbesondere in Brasilien, aber auch in anderen wichtigen Märkten ist bereits ein steigendes Preisniveau festzustellen.

Das **operative Ergebnis** sollte aufgrund der voraussichtlich höheren Durchschnittspreise sowie rückläufiger Energiekosten **zulegen**, sofern die US-Dollarkursentwicklung keine wesentlichen Nachsicherungen in Form von Optionsprämien zur Erhaltung des attraktiven Kurssicherungsniveaus erfordert. Dies gilt auch vor dem Hintergrund, dass in diesem Jahr verstärkt in Erkundung, Aus- und Vorrichtung zur Sicherstellung der Produktionsleistung investiert werden muss.

**Bild 5 - Weltkalimarkt**  
**Nachfrageanstieg von 2 bis 3 % p.a. erwartet**



Meine Damen und Herren,

schauen wir etwas genauer auf die Situation am Weltkalimarkt im vergangenen Jahr sowie auf unsere Erwartungen hinsichtlich der weltweiten Nachfrage und Produktionsentwicklung in *diesem* und in den *folgenden* Jahren:

Im Jahr 2006 ist die Nachfrage mit einem Absatz von geschätzten 50,7 Mio. Tonnen Ware um rund 7% hinter der des Vorjahres zurückgeblieben. Dies war aber nur die Folge eines taktischen Marktverhaltens, insbesondere großer Staatshandelsländer, die ihre Käufe während der außergewöhnlich langen, bis Ende Juli/Anfang August andauernden Preisverhandlungen der kanadischen und russischen Produzenten mit den chinesischen und indischen Abnehmern zurückstellten. Nach Abschluss der Preisverhandlungen wurden die Kalilieferungen dann jedoch mit höchster Intensität wieder aufgenommen, so dass der zunächst sehr hohe Lieferrückstand gegenüber dem Vorjahr deutlich verringert werden konnte.

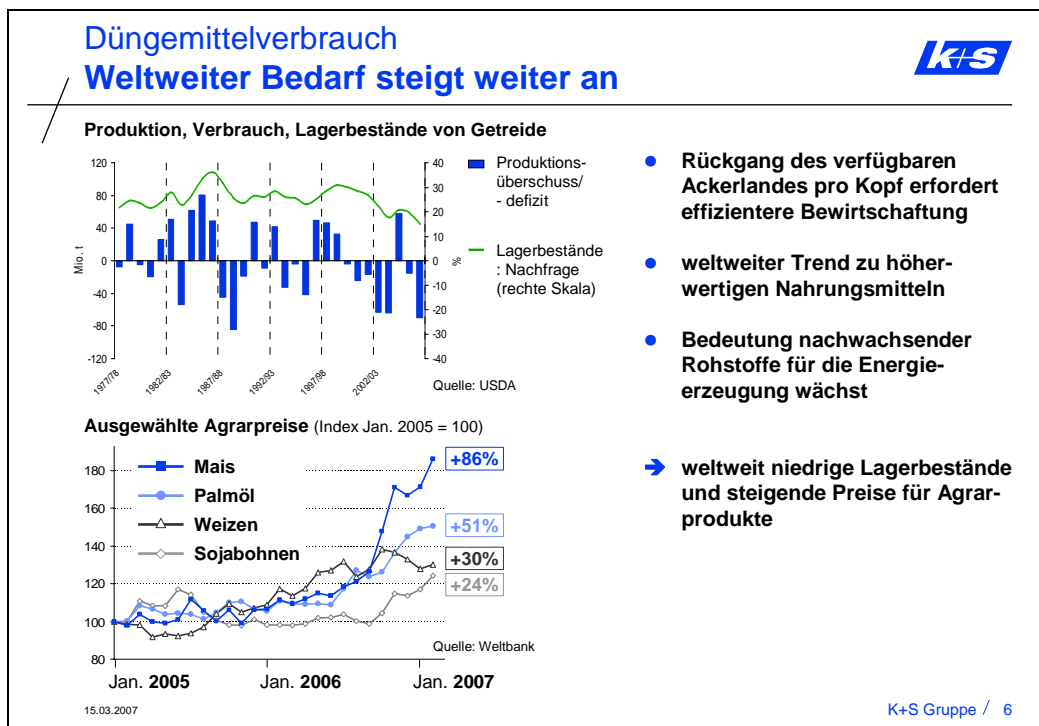
Es ist zu erwarten, dass die Nachfrage im *laufenden* Jahr wieder das hohe Niveau des Jahres 2005 erreichen wird. Denn: Bereits Anfang Februar haben sich die russischen und weißrussischen sowie die kanadischen Produzenten mit China auf einen Preisanstieg von weiteren fünf US-Dollar je Tonne Kaliumchlorid geeinigt. Zudem sollten sich zur ausreichenden Nährstoffversorgung der Böden in diesem Jahr Nachholeffekte ergeben, da z.B. die Frühjahrsdüngung im Vorjahr aufgrund der nasskalten Witterung in weiten Teilen Europas nicht in vollem Umfang durchgeführt werden konnte.

Generell fordert die hohe Nachfrage im Weltkalimarkt derzeit alle internationalen Kalidüngemittelanbieter dazu, in der Nähe der jeweils verfügbaren technischen Kapazität zu produzieren. Dies gilt auch für unseren Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte, dessen Kapazitäten vollständig ausgelastet sind.

Aufgrund der langen Vorlaufzeit für die Errichtung eines *neuen* Kalibergwerks und der damit verbundenen hohen Kosten (etwa 1 Mrd. US-Dollar für ein Werk mit einer jährlichen Produktionsleistung von 2 Mio. Tonnen Ware) sind wir davon überzeugt, dass Kali auch in den *kommenden Jahren* knapp bleiben wird. Dies gilt umso mehr, als der russische Produzent Uralkali durch den Verlust seines Werkes Berezniki I im Oktober vergangenen Jahres rund 1,4 Mio. Tonnen Produktionskapazität verloren hat.

Mittelfristig gehen wir davon aus, dass die Weltkalinachfrage um durchschnittlich 2 bis 3 Prozent pro Jahr wächst – auf bis zu 61 Mio. Tonnen im Jahr 2011.

**Bild 6 - Düngemittelverbrauch**  
**Weltweiter Bedarf steigt weiter an**



Die Gründe, die uns zu dieser günstigen Prognose des Kaliverbrauchs veranlassen, liegen im weltweit weiter steigenden Bedarf an Düngemitteln:

Denn die nur begrenzt vorhandenen landwirtschaftlichen Nutzflächen müssen bei steigender Weltbevölkerung *effizienter* bewirtschaftet werden, um künftig ausreichend Nahrungsmittel produzieren zu können. Und hier ist die gezielte Mineraldüngung von zentraler Bedeutung, da nur sie eine bessere Ernährung der Pflanzen und somit einen höheren Ertrag je Hektar Anbaufläche ermöglicht.

Doch nicht nur die *Weltbevölkerung* – auch die *Weltwirtschaft* wächst. Dieses besonders von den Schwellenländern getragene Wirtschaftswachstum wird dem Wohlstandsniveau der dortigen Bevölkerung zu Gute kommen und nicht zuletzt deren Ernährungsansprüche qualitativ verändern – insbesondere deren Fleischverbrauch erhöhen. Der weltweite Pro-Kopf-Verbrauch an höherwertigen Futter- und Nahrungsmitteln wird weiter ansteigen. Die existierenden Agrarsysteme werden effizienter wirtschaften und mehr sowie *bessere* Betriebsmittel – z.B. auch Kali- und Stickstoffdüngemittel – einsetzen müssen, um dieser Herausforderung gerecht zu werden.

Zusätzlich wird der Trend zu nachwachsenden Rohstoffen für die Energieerzeugung die Nachfrage nach Düngemitteln erhöhen. Der Trend beispielsweise zu Ethanol und Biodiesel wird sich, davon bin ich überzeugt, in den kommenden Jahren weiter verstärken – und dies nicht nur aufgrund der gegenwärtig geführten Debatten zur Klimaschutzproblematik.

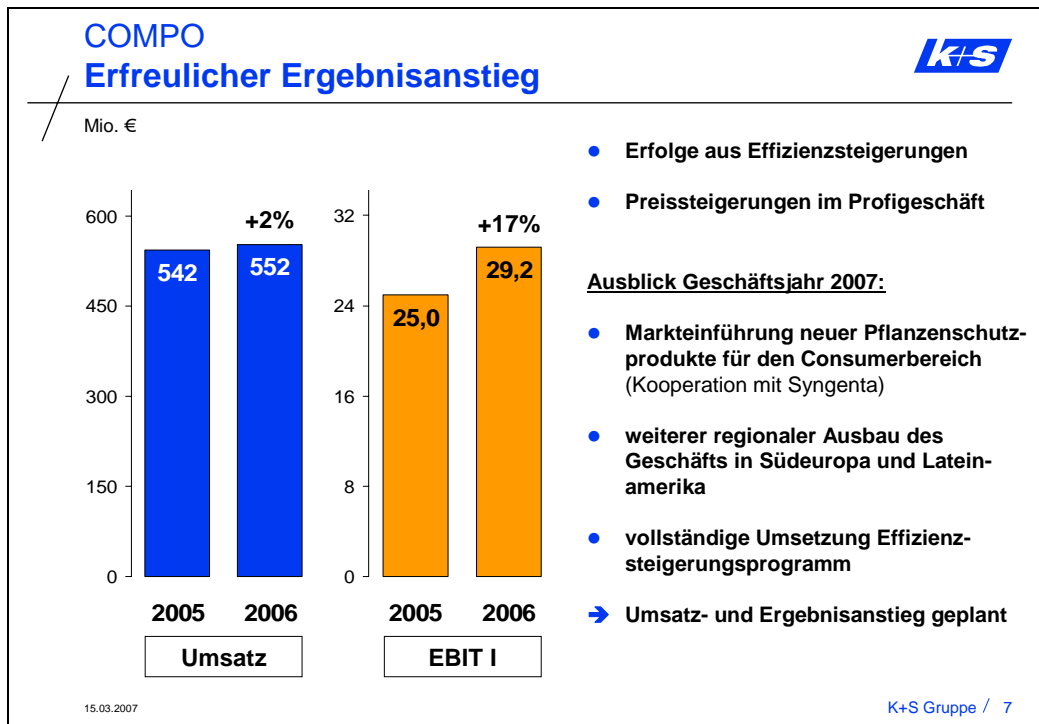
Die weltweit wachsende Nachfrage nach Agrarprodukten sowie witterungsbedingte Ernteauffälle haben die landwirtschaftlichen Lagervorräte in 2006 weltweit erheblich sinken lassen. Anhand der **oberen Grafik** erkennen Sie am Beispiel Getreide, dass das Verhältnis von Beständen zum Verbrauch („stocks-to-use-ratio“) mittlerweile historische Tiefststände erreicht hat. Und weil auch bereits in den *vergangenen Jahren* tendenziell mehr landwirtschaftliche Produkte verbraucht als produziert wurden, sind die globalen Getreidereserven gemessen am Verbrauch mittlerweile auf den niedrigsten Stand seit 25 Jahren geschrumpft, und auch die Lagerbestände für Mais befinden sich derzeit auf dem tiefsten Stand seit 20 Jahren.

Diese Entwicklung hat im vergangenen Jahr zu einem sehr starken Preisanstieg bei Agrarrohstoffen geführt. Die Notierungen von Weizen, Mais und Palmöl sind seit Beginn des Jahres 2005 an den internationalen Rohstoffbörsen um teilweise über 80 Prozent gestiegen.

Steigende Preise ermutigten Landwirte weltweit, die ihnen zur Verfügung stehenden Flächen auszuweiten und auch ihre Flächenintensität zu erhöhen. Beides erfordert einen höheren Einsatz an Düngemitteln und führt dazu, dass die globale Düngemittelnachfrage weiter ansteigt.

Nun zum Geschäftsbereich COMPO:

**Bild 7 - COMPO**  
**Erfreulicher Ergebnisanstieg**



Im Geschäftsjahr 2006 ist der **Umsatz** gegenüber dem Vorjahr um 11,0 Mio. € bzw. 2% auf 552 Mio. € gestiegen. Ein mengenbedingter Umsatzrückgang konnte durch Preisanpassungen im Profigeschäft mehr als ausgeglichen werden.

Im *Consumerbereich* drückten vor allem die nasskalte Witterung während der Hauptsaison sowie die im vergangenen Jahr besonders in Frankreich und Deutschland noch vorhandene Kaufzurückhaltung auf den Absatz. Zudem hat sich speziell auf dem französischen Markt der Wettbewerb deutlich verstärkt.

Im *Profibereich* konnten Preiserhöhungen die gedämpfte Nachfrage infolge einer lang anhaltenden Trockenheit in Südeuropa und auch steigender Betriebskosten bei den Landwirten ausgleichen. Absatz- und Umsatzzuwächse wurden dagegen in Europa und Übersee mit unseren innovativen ENTEC<sup>®</sup>-Düngemitteln erzielt.

Das **operative Ergebnis** des Geschäftsbereichs COMPO lag mit 29,2 Mio. € rund 17% über dem Vorjahreswert. Dies ist neben einem leicht höheren Umsatz vor allem auf Erfolge unserer bereits im Jahr 2005 begonnenen Effizienzsteigerungsmaßnah-

men zurückzuführen. Stichworte sind hier unter anderem die Flexibilisierung der Arbeitszeit, die Straffung unseres Vertriebs in Deutschland und in Frankreich sowie vielfältige Harmonisierungen und Fokussierungen in unserem Sortiment. Damit konnten wir das höhere Kostenniveau infolge gestiegener Einkaufspreise für Ammoniak, Phosphat und Kali mehr als ausgleichen.

Darüber hinaus sind wir im vergangenen Jahr ein großes Stück vorangekommen, mit unserem strategischen Partner Syngenta, einem der weltweit führenden Hersteller von Pflanzenschutzmitteln, ein komplettes Angebot an Pflanzenschutz- und Schädlingsbekämpfungsmitteln im Bereich der privaten Verbraucher/Hobbygärtner in Europa zu entwickeln.

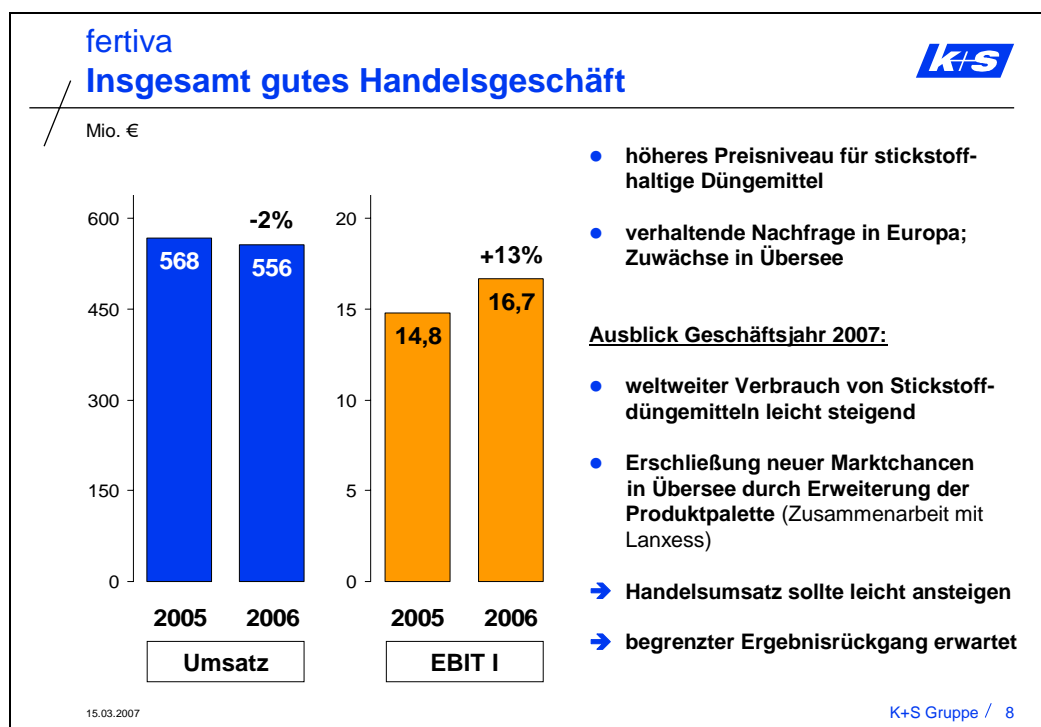
Mittlerweile haben sich auch die aus der Zusammenarbeit mit Syngenta zu erwartenden *Umsatz- und Ergebnisziele* für COMPO konkretisiert. Wir erwarten spätestens im Jahr 2009 einen Umsatzbeitrag von 10 bis 15 Mio. €, aus dem sich für beide Partner ein attraktives Ergebnispotenzial erschließen sollte.

Für das Jahr 2007 planen wir einen weiteren Umsatzanstieg. Hierzu sollen sowohl der Consumer- als auch der Profibereich beitragen. Das Consumersegment sollte von der freundlicheren Konsumneigung in Europa und der Profibereich von der nach wie vor hohen Nachfrage nach stabilisierten Düngemitteln und Spezialmineraldüngern besonders in Lateinamerika und Asien profitieren. Außerdem wollen wir unser Geschäft in Südeuropa und Lateinamerika regional erweitern.

Unter der Annahme eines im Vergleich zum vergangenen Jahr ähnlichen Ammoniakpreises sollte das **operative Ergebnis prozentual etwas stärker als der Umsatz ansteigen**. Die vollständige Umsetzung der bereits eingeleiteten Effizienzsteigerungsmaßnahmen wird ebenfalls dazu beitragen.

**Bild 8 - fertiva**

**Insgesamt gutes Handelsgeschäft**



Der **Umsatz** des Geschäftsbereichs fertiva erreichte im Berichtsjahr mit 556 Mio. € annähernd das Niveau des Vorjahres. Positive Preiseffekte konnten Mengenrückgänge in Deutschland sowie im europäischen Ausland nicht vollständig ausgleichen. In Übersee wurde ein Umsatzzuwachs von 8% erzielt, im europäischen Markt ging der Umsatz dagegen um 7% zurück.

Die Absatzrückgänge in Europa haben ihre Ursache vor allem in der verhaltenen Nachfrage unserer westeuropäischen Kunden, die aufgrund des witterungsbedingt schwierigen Frühjahrsgeschäfts mit nennenswerten Lagerbeständen in die neue Düngesaison gestartet waren. Zudem litt der Absatz in der zweiten Jahreshälfte unter dem relativ hohen Preisniveau, das durch die anhaltend hohen Gaskosten ausgelöst wurde.

Das **operative Handelsergebnis** der fertiva übertraf mit 16,7 Mio. € den Wert des Vorjahres um 13%. Höhere Einstandskosten bei Rohstoffen konnten durch höhere Erlöse mehr als ausgeglichen werden.

Für das Jahr 2007 rechnen wir damit, dass aufgrund der generell positiven Rahmenbedingungen auf den Düngemittelmärkten auch der Verbrauch an Stickstoffdüngemitteln weltweit leicht steigen wird.

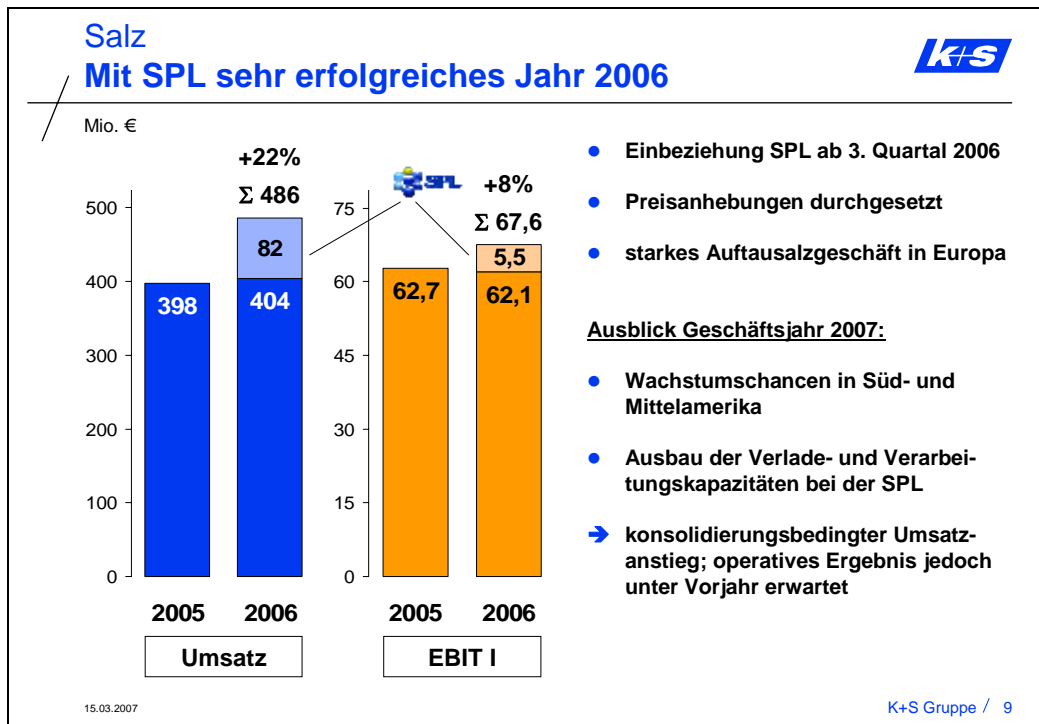
*Neue* Marktschancen wird sich fertiva durch die Erweiterung ihrer Produktpalette erschließen. Mit unserem Kooperationspartner Lanxess AG (Leverkusen) haben wir im vergangenen Jahr vereinbart, im Lanxess-Werk Antwerpen rund 5 Mio. € in den Bau einer neuen Anlage einschließlich der zugehörigen Logistik zu investieren, durch die fertiva ihren Kunden künftig auch grobkörniges Ammonsulfat anbieten kann. Die Bauarbeiten haben im August 2006 begonnen, die Fertigstellung ist für Mitte dieses Jahres geplant.

Wir erwarten im Jahr 2007 trotz des sich verschärfenden Wettbewerbs in Europa einen Absatz auf dem Niveau des Vorjahres. Mit der erwarteten Zunahme von Düngemittelimporten aus Russland, der Ukraine, aber auch Ägypten steigt allerdings das Risiko, dass die derzeit attraktiven Düngemittelpreise etwas unter Druck geraten. Wir gehen dennoch nach heutiger Einschätzung davon aus, durch Optimierungen im Produkt- und Länder-Mix unseren **Handelsumsatz leicht erhöhen** zu können.

Nach dem Spitzenergebnis des Vorjahres rechnen wir aufgrund einer nicht auszuschließenden Margenverringerung mit einem **begrenzten Rückgang des operativen Ergebnisses**.

**Bild 9 - Salz**

**Mit SPL sehr erfolgreiches Jahr 2006**



Meine Damen und Herren,

mit SPL verfügt K+S jetzt über einen sehr kostengünstigen Stein- und Meersalzproduzenten mit hoher Ertragskraft, logistisch günstig gelegenen Standorten und einer starken Marktposition in attraktiven Regionen des amerikanischen Salzmarktes. K+S verfolgt das Ziel, weitere Wachstumspotenziale der SPL zu nutzen und damit ihr Salzgeschäft weltweit weiter auszubauen.

Im Jahr 2006 erzielte der Geschäftsbereich Salz einen **Umsatz** von 485,8 Mio. € und übertraf mit 87,8 Mio. € bzw. 22% das Vorjahresniveau. Der Umsatzzuwachs erklärt sich beinahe vollständig aus der ab dem 3. Quartal erstmalig einbezogenen SPL-Gruppe (81,9 Mio. €). Ohne diesen Konsolidierungseffekt wäre der Umsatz um knapp 2% gestiegen.

Beim **operativen Ergebnis** erreichten wir mit 67,6 Mio. € den bislang höchsten Wert; er liegt nochmals 4,9 Mio. € bzw. 8% über dem bisherigen Spitzenwert des Jahres 2005.

Die Steigerung ist auf den Konsolidierungseffekt der SPL in Höhe von 5,5 Mio. € zurückzuführen, der aufgrund des milden Klimas in Nordamerika während des 4. Quartals allerdings deutlich niedriger ausfiel als von uns ursprünglich erwartet.

Auch *in Europa* war es im 4. Quartal für die Jahreszeit zu warm, was den Auftausalzabsatz beeinträchtigte. Allerdings war das westeuropäische Auftausalzgeschäft *zu Beginn* des vergangenen Jahres von außerordentlich harten und lang anhaltenden winterlichen Witterungsverhältnissen begünstigt.

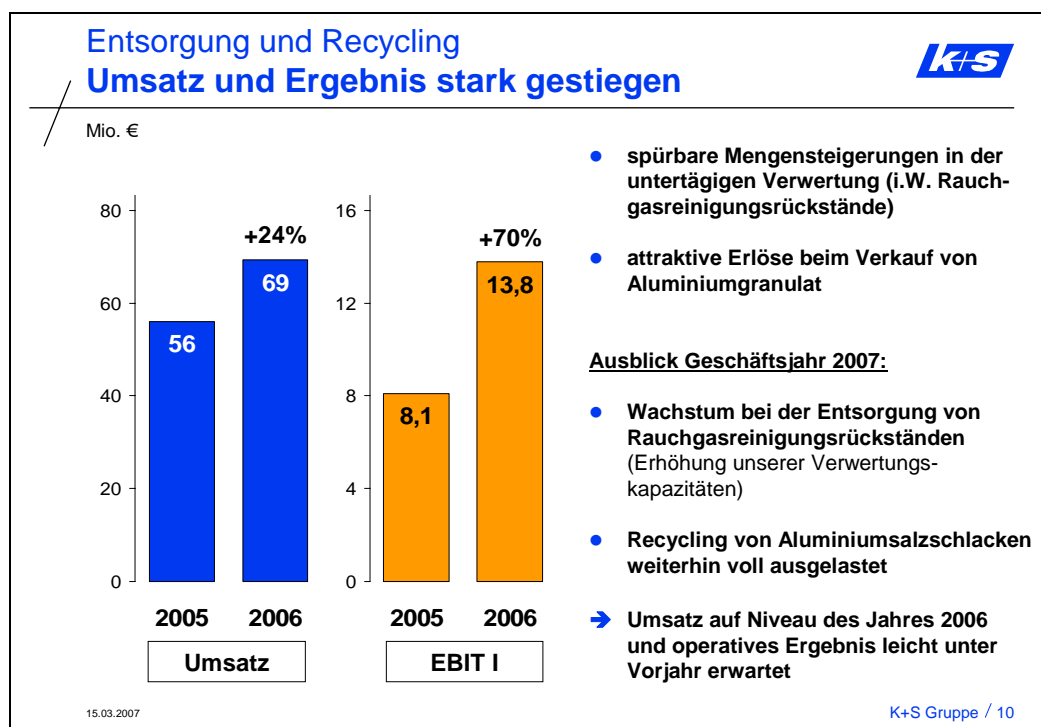
Insgesamt zeigte sich der westeuropäische Salzmarkt weiterhin in stabiler Verfassung: Die gute Nachfrage ermöglichte Preiserhöhungen bei Gewerbe- und Industrierisolen, die infolge deutlich höherer Kosten, vor allem bei Energie und Frachten, allerdings auch dringend erforderlich waren.

In unserer neuen wichtigen Marktregion Südamerika rechnen wir damit, dass wir von dem dortigen starken Bevölkerungsanstieg und der günstigen wirtschaftlichen Entwicklung ebenfalls profitieren werden. Die Fertigstellung des zweiten Hafenterminals in Chile gegen Ende des dritten Quartals und der damit verbundene weitgehende Wegfall von Schiffsliegegeldern werden die Ergebnisqualität unseres Salzgeschäfts in Amerika und in Asien dauerhaft erhöhen und sich bereits im nächsten Jahr erstmals spürbar auswirken.

Für 2007 erwarten wir trotz des witterungsbedingt verhaltenen Starts mit Auftausalz sowohl in Europa als auch in Nordamerika für den Geschäftsbereich Salz einen **Anstieg des Umsatzes**, der allerdings nur auf den Konsolidierungseffekt im Zuge der SPL-Akquisition zurückzuführen ist.

Aufgrund des erwarteten Absatzrückgangs beim Auftausalzgeschäft dürfte das **operative Ergebnis** die konsolidierungsbedingte Umsatzsteigerung nicht nachbilden können, sondern unter dem Vorjahreswert liegen.

**Bild 10 - Entsorgung und Recycling**  
**Umsatz und Ergebnis stark gestiegen**



Der Geschäftsverlauf im Geschäftsbereich Entsorgung und Recycling war im vergangenen Jahr vor allem durch höhere Entsorgungsmengen in der untertägigen Verwertung gekennzeichnet: Da seit Juni 2005 in Deutschland Siedlungsabfälle nicht mehr unbehandelt auf übertägigen Deponien abgelagert werden dürfen, sind die Abfallverbrennungsanlagen hoch ausgelastet.

Das Recycling von Aluminium-Salzsclacken verlief im Berichtszeitraum ebenfalls sehr erfolgreich: Unsere Kapazitäten sind hier voll ausgelastet; beim Verkauf von Aluminiumgranulat sind die Erlöse stark gestiegen.

Insgesamt erreichte der **Umsatz** des Geschäftsbereichs Entsorgung und Recycling gegenüber dem Vorjahr einen Zuwachs um 24% auf 69,4 Mio. €.

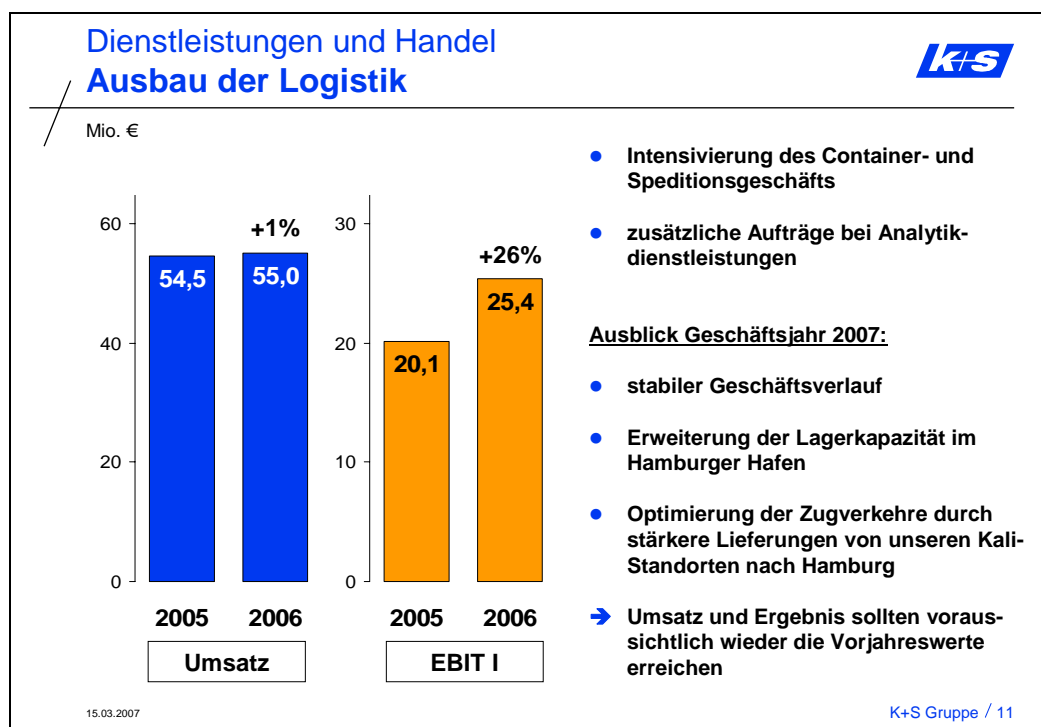
Auch das im Jahr 2006 erwirtschaftete **operative Ergebnis** in Höhe von 13,8 Mio. € liegt deutlich über dem Vorjahreswert (2005: 8,1 Mio. €). Das gestiegene Mengenaufkommen sowie höhere Erlöse für Aluminiumgranulat waren hierfür maßgeblich;

hinzu kommt die verbesserte Kapazitätsauslastung, die mit einer unterproportionalen Steigerung der Kosten einherging.

Für das Jahr 2007 erwarten wir für unseren Geschäftsbereich Entsorgung und Recycling ein im Vergleich zum Vorjahr **ähnliches Umsatzniveau**. Unser Verwertungsgeschäft wird sich voraussichtlich erfreulich weiterentwickeln, da das Aufkommen von Rückständen aus der Hausmüllverbrennung weiter steigt. Die Erhöhung der *Verarbeitungskapazitäten* unserer Untertageverwertungsanlagen wird es uns ermöglichen, am deutlichen Wachstum bei der Entsorgung von Rauchgasreinigungsrückständen verstärkt teilnehmen zu können. Im Arbeitsgebiet der untertägigen Beseitigung erwarten wir eine Belebung bei Auslagerungen von Abfällen zur Wertstoffrückgewinnung.

Beim Recycling von Aluminiumsalzschlacken gehen wir von einer Vollausslastung unserer Kapazitäten aus. Aufgrund niedrigerer erwarteter Aluminiumpreise rechnen wir jedoch mit einem leichten Umsatzrückgang. Dieser wird sich auch beim **operativen Ergebnis** im Jahr 2007 niederschlagen, so dass wir davon ausgehen, den Spitzenwert des Vorjahres nicht ganz erreichen zu können.

**Bild 11 - Dienstleistungen und Handel**  
**Ausbau der Logistik**



Der Geschäftsbereich Dienstleistungen und Handel erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von 55,0 Mio. € und übertraf damit leicht das Vorjahresniveau. Der ausgewiesene Umsatz beinhaltet nur Leistungen gegenüber Dritten, während der Innenumsatz aus den gegenüber K+S-Gruppengesellschaften erbrachten Leistungen zu konsolidieren war.

Hauptgründe für den Anstieg des Umsatzes gegenüber Dritten sind die vergrößerten Logistikaktivitäten der KTG, gestiegene Mengen bei der Granulierung von CATSAN<sup>®</sup> sowie eine stärkere Nachfrage nach Analytik- und Consulting-Dienstleistungen.

Das **operative Ergebnis** ist gegenüber dem Vorjahr um 5,3 Mio. € bzw. 26% auf 25,4 Mio. € gestiegen. Der Zuwachs ist vor allem auf das Logistikgeschäft zurückzuführen: Ein höherer Anteil des Exportgeschäfts bei Düngemitteln, das stärkere Speditionsgeschäft bei der KTG sowie eine im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Rückstellungszuführung sind hier als Gründe zu nennen.

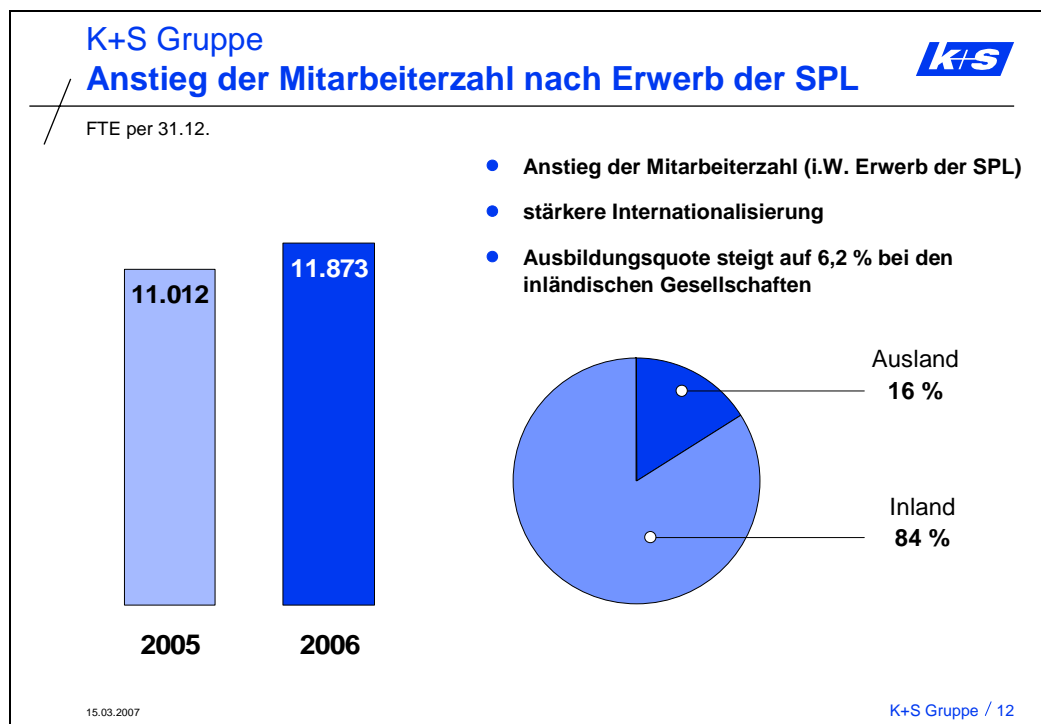
Da der Ausbau unseres Düngemittel-Überseegeschäfts eine größere Flexibilität im Hamburger Hafen erfordert, erhöhen wir in diesem Jahr nochmals unsere Umschlagkapazitäten durch die Erweiterung des Lagerschuppens am Kalikai der KTG. Die Lagerkapazität soll insgesamt um 80.000 t auf dann rund 400.000 t ausgebaut werden.

Durch diese Stärkung im Hamburger Hafen erreichen wir auch, dass bisher notwendige Auslagerungen an andere Hafenstandorte, insbesondere in Gent und Antwerpen, künftig entfallen können; damit erreichen wir weitere Einsparungen.

Außerdem ermöglichen wir dadurch eine Optimierung der Zugverkehre durch noch stärkere Lieferungen von unseren Kali-Standorten nach Hamburg, verbunden mit günstigeren Frachten.

Für das Jahr 2007 erwarten wir im Geschäftsbereich Dienstleistungen und Handel einen stabilen Geschäftsverlauf. Umsatz und Ergebnis sollten die guten Vorjahreswerte wieder erreichen können.

**Bild 12 - Anstieg der Mitarbeiterzahl nach Erwerb der SPL**



Meine Damen und Herren,

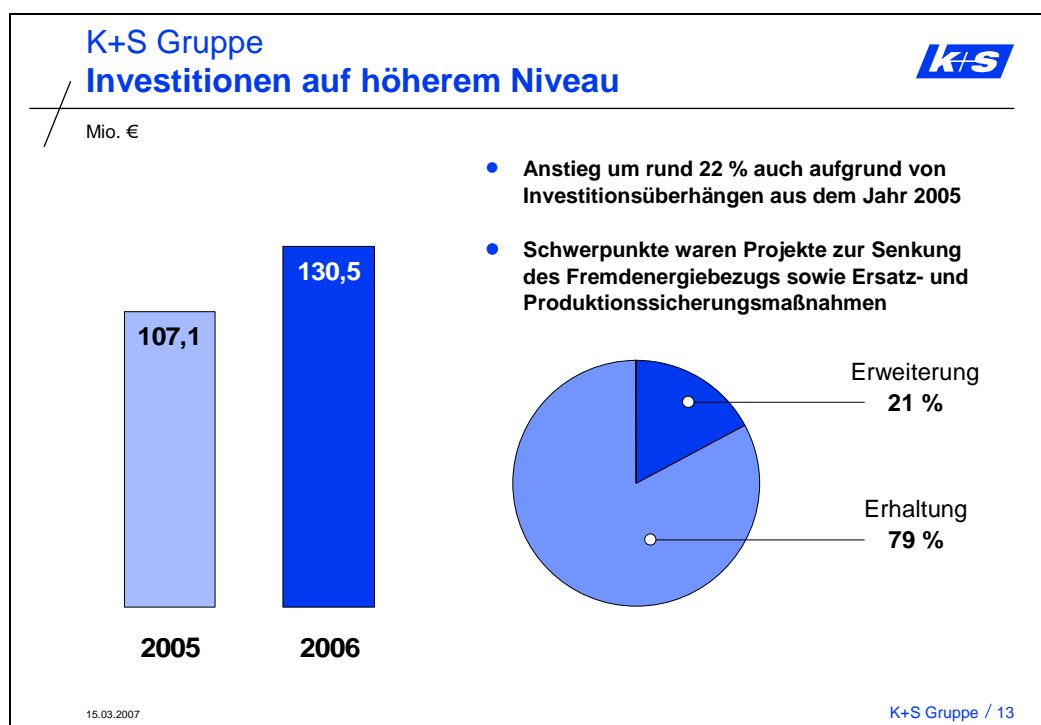
nun zu uns, den Menschen in der K+S Gruppe.

Am 31. Dezember 2006 waren in der K+S Gruppe insgesamt 11.873 Mitarbeiter beschäftigt; gegenüber dem 31. Dezember 2005 (11.012 Mitarbeiter) ein Anstieg um rund 8%. Die Akquisition der chilenischen SPL führte zu einem konsolidierungsbedingten Zuwachs von 771 Personen. Ohne diesen Effekt wäre die Mitarbeiterzahl per 31. Dezember 2006 nur um knapp 1% gestiegen.

Der weitaus größte Teil unserer Mitarbeiter, rund 84%, ist in Deutschland beschäftigt; dies hängt in erster Linie mit der geographischen Lage der Rohsalzlagerstätten in den Geschäftsbereichen Kali- und Magnesiumprodukte bzw. Salz zusammen. Im vergangenen Jahr ist der Internationalisierungsgrad der Belegschaft deutlich gestiegen: Durch die Akquisition der SPL hat sich der Anteil der Mitarbeiter in Übersee auf 7% erhöht.

Langjährige Firmenzugehörigkeit und der damit verbundene Erfahrungsschatz sind wichtige Bausteine unserer erfolgreichen Personalpolitik. Dazu gehört auch die gezielte Ausbildung von Nachwuchskräften. Hier stellen wir bereits seit Jahren systematisch die Weichen für unser Wachstum von morgen. Im Jahr 2006 haben 182 junge Menschen eine Berufsausbildung bei uns begonnen. Dies geschieht in 20 Ausbildungsberufen auf 16 Standorten der K+S Gruppe. Per 31. Dezember 2006 beschäftigten wir insgesamt 620 Auszubildende; davon entfallen 615 auf deutsche Standorte. Die Ausbildungsquote der inländischen Gesellschaften liegt mit 6,2% nochmals über dem bereits hohen Vorjahresniveau. Durch unsere sorgfältig geplante und qualitätsorientierte Ausbildung können wir uns den benötigten Nachwuchs in gewerblichen, kaufmännischen, chemischen und auch IT-technischen Berufen sichern.


**Bild 13 - Investitionen auf höherem Niveau**



Im Jahr 2006 haben wir mit 130,5 Mio. € – auch aufgrund von Investitionsüberhängen aus dem Jahr 2005 – rund 22% mehr in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert als im Jahr davor. Der Großteil der Investitionen entfiel auf Projekte zur Senkung des Fremdenergiebezugs sowie auf Ersatz- und Produktionssicherungsmaßnahmen.

Für das Jahr 2007 rechnen wir einschließlich noch bestehender Investitionsüberhänge von rund 20 Mio. € mit einem Investitionsvolumen von rund 210 Mio. €. Auf Ersatz und Produktionssicherung entfallen hiervon knapp zwei Drittel; diese sollten durch die erwarteten Abschreibungen von rund 135 Mio. € vollständig finanziert werden. Darüber hinaus wird der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit auch eine ausreichende Finanzierung der geplanten Erweiterungsinvestitionen sicherstellen.

**Bild 14 - Ausblick für das Jahr 2007 günstig**

**K+S Gruppe**  
**Ausblick für das Jahr 2007 günstig** 

---

**Wir haben gute Chancen, auch in diesem Jahr unseren Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen zu können:**

- Umsatz über dem hohen Niveau des Jahres 2006 erwartet
- erneute Steigerung des operativen Ergebnisses möglich

**Es ist auch künftig unsere Strategie, durch Akquisitionen und Kooperationen weiter zu wachsen.**

15.03.2007 K+S Gruppe / 14

Meine Damen und Herren,

wir haben gute Chancen, auch in diesem Jahr unseren Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen zu können:

Der **Umsatz** der K+S Gruppe sollte unter der Annahme eines US-Dollarkurses von 1,30 USD/EUR das hohe Niveau des bisherigen Spitzenjahres 2006 leicht übertreffen können. Der Anstieg ist im Wesentlichen konsolidierungsbedingt auf die erstmalig ganzjährige Einbeziehung der SPL zurückzuführen.

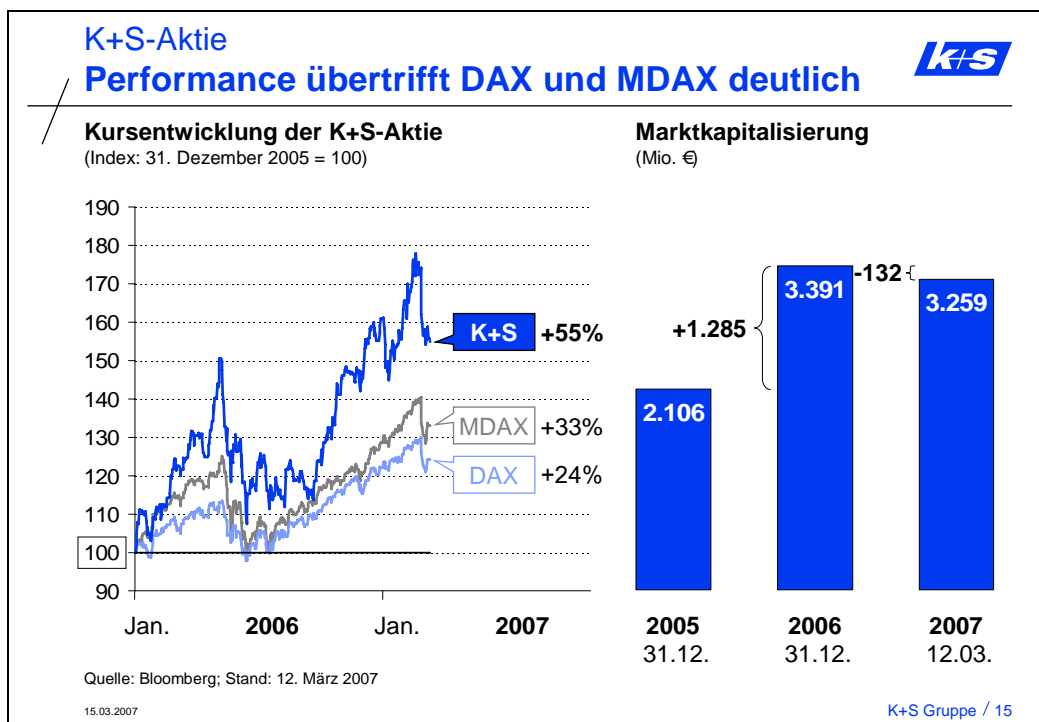
Auch das **operative Ergebnis EBIT I** sollte sich gegenüber dem Vorjahr analog zur Umsatzentwicklung verbessern können. Insbesondere höhere Ergebnisbeiträge im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte müssten hierzu beitragen. Dieser Einschätzung liegt die Annahme zugrunde, dass keine signifikanten Nachsicherungen für die zur US-Dollarkurssicherung eingesetzten Derivate notwendig werden. Vorausgesetzt werden ferner: eine weiter steigende Nachfrage nach Kalidüngemitteln, Öl- und Gaspreise auf dem derzeitigen Niveau sowie ein durchschnittliches Auf-tausalzgeschäft in Europa und Nordamerika.

Meine Damen und Herren,

die K+S Gruppe ist gut positioniert, um mit ihren engagierten Mitarbeitern in wachsenden Märkten bei Düngemitteln und Pflanzenpflege sowie bei Salz den Unternehmenswert weiter zu steigern. Mit unserem Kurssicherungssystem haben wir bestmöglich Vorkehrungen getroffen, mögliche negative Effekte aus dem künftigen Wechselkursverhältnis des US-Dollars zum Euro zumindest abzumildern. Insgesamt schätzen wir die wirtschaftliche Lage in unseren Märkten und unsere Wettbewerbsposition weiterhin positiv ein.

An unserer **Strategie** halten wir auch in diesem Jahr fest: Wir wollen weiter wachsen – nicht nur organisch, sondern auch durch Akquisitionen und Kooperationen.

**Bild 15 - K+S-Aktie**  
**Performance übertrifft DAX und MDAX deutlich**



Meine Damen und Herren,

werfen wir noch einen Blick auf die Performance der K+S-Aktie.

Ende 2006 notierte unsere Aktie bei 82,20 €. Auf Jahressicht erreichte sie damit einen Zuwachs um 61%. Berücksichtigt man zusätzlich die in 2006 gezahlte Dividende, so liegt der Zugewinn sogar bei 64,5%. Die K+S-Aktie entwickelte sich damit auf Jahressicht 32%-Punkte besser als der MDAX und sogar 39%-Punkte besser als der DAX.

Auch der Beginn des Jahres 2007 verlief zunächst sehr erfreulich, und es wurden neue Allzeithochs jenseits der Marke von 90 € erreicht. Diese Entwicklung fand jedoch nicht nur bei uns ein abruptes Ende, sondern es kam weltweit zu einer von manchen Experten als überfällig bezeichneten Korrektur. Ob es sich nun um ein reinigendes Gewitter oder um den Beginn einer Baisse handelt, überlasse ich Ihnen. Uns bleibt lediglich dafür Sorge zu tragen, dass die K+S Gruppe auch künftig auf Erfolgskurs und die K+S-Aktie eine renditestarke Anlage bleibt. Unsere Märkte und unsere Positionen bieten hierfür beste Voraussetzungen.

Eine dem hohen freien Cashflow Rechnung tragende Ausschüttungsquote zwischen 40% und 50% des bereinigten Konzernergebnisses sowie eine attraktive Dividendenrendite sind maßgebliche Orientierungspunkte für die mit dem Aufsichtsrat gemeinsam zu bestimmende Höhe der künftigen Dividendenvorschläge.

Meine Damen und Herren,

Herr Steiner wird Ihnen nun die finanzwirtschaftlichen Eckdaten des Jahresabschlusses erläutern.