



Wachstum erleben.

---

12. März 2015, Frankfurt am Main

# **Reden zur Bilanzpressekonferenz**

## **Geschäftsjahr 2014**

**Norbert Steiner,**  
Vorsitzender des Vorstands

**Dr. Burkhard Lohr,**  
Finanzvorstand

**Es gilt das gesprochene Wort.**

K+S Gruppe  
**Bilanzpressekonferenz**

12. März 2015, Frankfurt am Main

Norbert Steiner, Vorsitzender des Vorstands  
Dr. Burkhard Lohr, Finanzvorstand

Meine Damen und Herren,

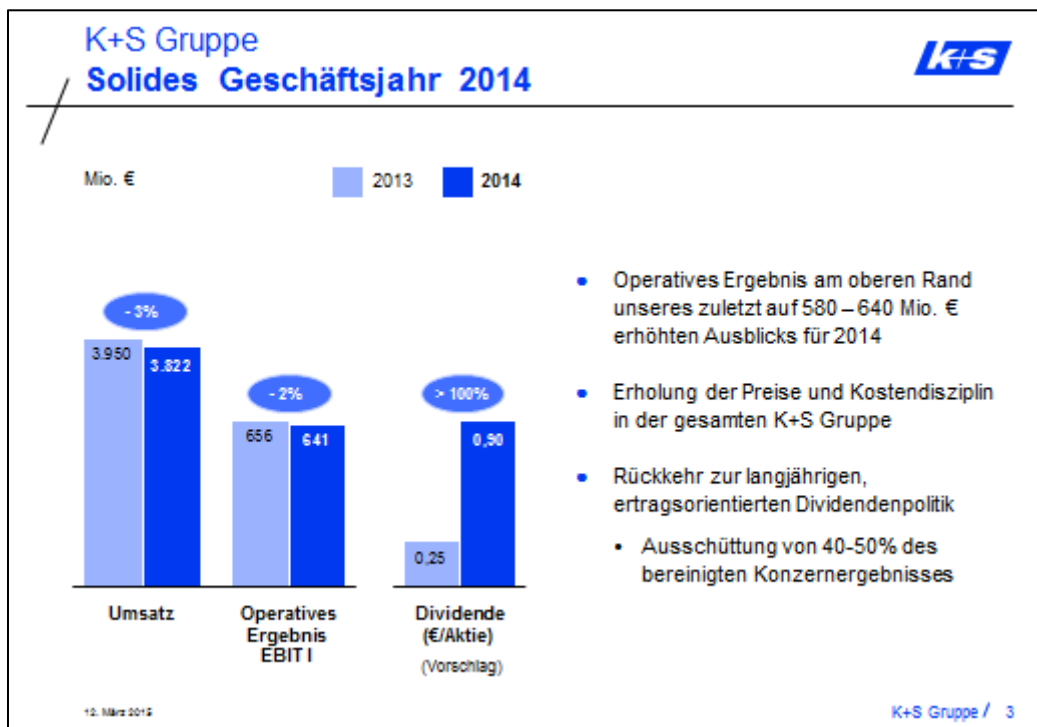
wir begrüßen Sie zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz und heißen Sie ganz herzlich willkommen.

K+S Gruppe  
**Bilanzpressekonferenz**



- |    |                              |
|----|------------------------------|
| A. | Geschäftsjahr 2014           |
| B. | Projekte und Initiativen     |
| C. | Q4/2014 und Finanzkennzahlen |
| D. | Ausblick 2015                |

Ich werde Sie zunächst über die Eckdaten zum Geschäftsjahr 2014 informieren und anschließend auf laufende Projekte und Initiativen eingehen. Herr Dr. Lohr wird Ihnen die Geschäftsentwicklung im 4. Quartal 2014 sowie wesentliche Finanzkennzahlen erläutern und unsere Prognose für das Jahr 2015 vorstellen. Im Anschluss an unsere Präsentation werden wir ausreichend Zeit für Ihre Fragen haben.



Zunächst zu den Kennzahlen des Jahres 2014, das für uns in einem Umfeld größter Unsicherheit begann. Die Nachwirkungen des 30. Juli 2013, des so genannten „schwarzen Dienstags“ der Kaliindustrie, waren noch deutlich zu spüren. Nicht wenige haben uns zu jener Zeit sogar bereits abgeschrieben.

Wir haben uns dieser Herausforderung gestellt – und trotz der widrigen Umstände einen **Jahresumsatz** von 3,8 Mrd. € erwirtschaftet. Das **operative Ergebnis** zeigt im Mehrjahresvergleich allerdings immer noch deutlich die Spuren der Verwerfungen am Kalimarkt. Mit einem EBIT I von 641 Mio. € haben wir jedoch ein ordentliches Ergebnis erzielt und so manche ursprüngliche Erwartung für 2014 übertroffen – nicht zuletzt unsere eigene.

Infolgedessen kehren wir zu unserer langjährigen **Dividendenpolitik** zurück, die wir vorübergehend ausgesetzt hatten: Sie werden sich erinnern, dass wir im vorigen Jahr

eine Dividende von nur 11 % des Nettogewinns ausgezahlt hatten. Diese Entscheidung erfolgte angesichts der damals noch stark spürbaren Unsicherheiten auf dem Kalimarkt und mit Blick auf die hohen Investitionen, die insbesondere mit dem Legacy-Projekt verbunden sind.

Jetzt sind wir ein Jahr weiter. Zwar ist der Kalimarkt noch nicht da, wo er sich vor dem „schwarzen Dienstag“ befand. Auch bleiben die Investitionen weiterhin hoch. Heute sind wir jedoch zuversichtlicher als vor einem Jahr. Wir wollen und können unser Versprechen halten und der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 90 Cent vorschlagen, die wieder klar innerhalb unseres Ausschüttungskorridors von 40-50 % des bereinigten Konzernergebnisses läge.

Diese Ausschüttung würde auf der Basis des gestrigen Börsenschlusskurses eine Dividendenrendite von 3,1 % erbringen und damit sogar über der langfristigen Rendite der K+S-Ausschüttung an die Aktionäre liegen.

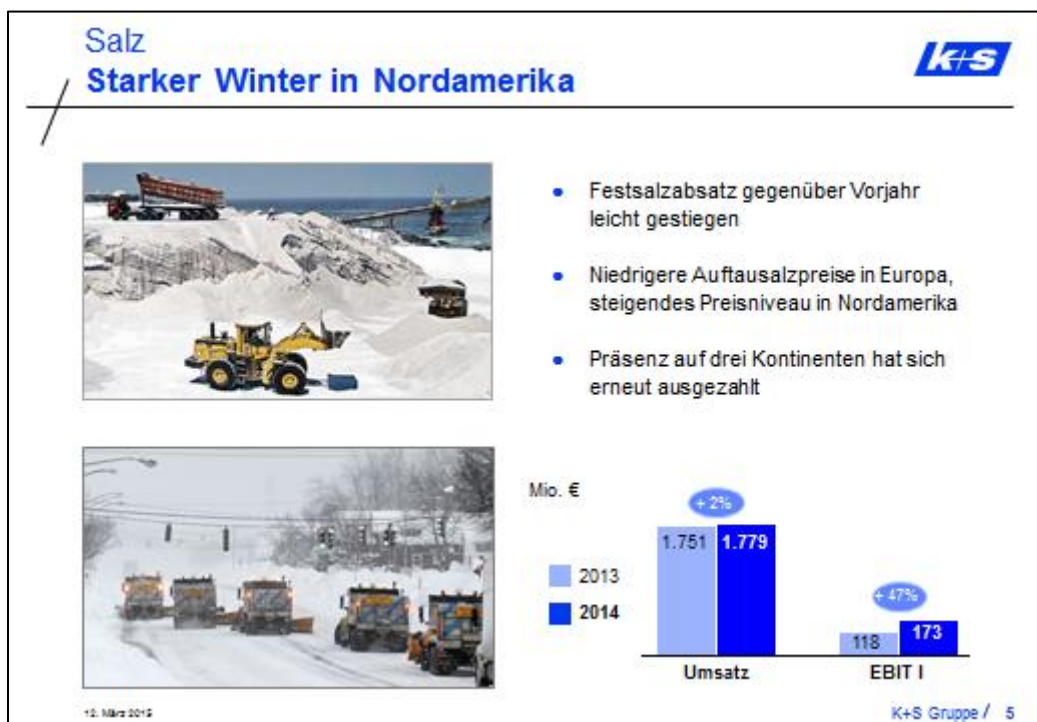


Wenn wir nun auf die Kennzahlen unseres **Geschäftsbereichs Kali- und Magnesiumprodukte** schauen, so zeigen sich sowohl beim Umsatz als auch beim operativen Ergebnis Rückgänge.

Ausschlaggebend dafür war im Wesentlichen der niedrigere Durchschnittsverkaufspreis bei unserem volumenstärksten Produkt Kaliumchlorid: Zwar zogen die Preise, nachdem sie im ersten Quartal 2014 ihren Boden gefunden hatten, im Jahresverlauf schrittweise an. Aufgrund der gegenüber dem Vorjahr deutlich niedrigeren Ausgangsbasis reichte dieser Anstieg allerdings nicht aus, um den Durchschnitt des Jahres 2013 wieder zu erreichen.

Unser Absatzvolumen konnten wir auf dem hohen Vorjahresniveau halten. Zugute kamen uns dabei unsere langfristig stabilen Kundenbeziehungen und unser gut diversifiziertes Regional- und Produktportfolio. Insbesondere in Europa profitierten wir von einer robusten Nachfrage. Auch unsere Spezialitäten waren stark nachgefragt, hier konnten wir aufgrund weltweit teilweise knapper Verfügbarkeiten auch auf Jahressicht höhere Durchschnittspreise erzielen.

Positiv auf das Ergebnis hat sich zudem unsere Kostendisziplin ausgewirkt; auf die Effekte unseres Programms „Fit für die Zukunft“ werde ich gleich genauer eingehen. Darüber hinaus beinhaltet das EBIT I des Geschäftsbereichs einen Sondereffekt in Höhe von 34 Mio. € aus einer Versicherungsleistung aufgrund der Betriebsunterbrechung am Standort Unterbreizbach Ende 2013 und Anfang 2014.




In unserem **Geschäftsbereich Salz** hat sich unsere Strategie, nicht nur in einer wichtigen Region vertreten zu sein, erneut ausgezahlt: Der starke Winter in Nordamerika – vor allem im 1. Quartal 2014 – half, das schwache europäische Auftausalzgeschäft auszugleichen.

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

Während der Absatz mit Gewerbesalzen den Vorjahreswert spürbar übertraf, waren die Volumina im Bereich Industriesalz niedriger. Insgesamt ist unser Festsalzabsatz gegenüber dem Vorjahr auf 23,6 Mio. Tonnen leicht gestiegen; er lag damit erneut über dem langjährigen Durchschnitt.

Unter dem Strich hat sich das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs deutlich verbessert. Zu berücksichtigen ist hierbei auch der Wegfall von Sondereffekten, die das Vorjahresergebnis belasteten, beispielsweise die in 2013 erfolgte Umstellung auf SAP und die Schließung eines Produktionsstandortes bei Morton Salt. Und: Auch im Geschäftsbereich Salz haben Einsparungen im Zusammenhang mit dem Programm „Fit für die Zukunft“ das Ergebnis sehr positiv beeinflusst.

K+S Gruppe  
**Bilanzpressekonferenz**



---

|    |                              |
|----|------------------------------|
| A. | Geschäftsjahr 2014           |
| B. | Projekte und Initiativen     |
| C. | Q4/2014 und Finanzkennzahlen |
| D. | Ausblick 2015                |

12. März 2015 K+S Gruppe / 6

Meine Damen und Herren,

kommen wir zu unseren Projekten und Initiativen:



Wie Sie wissen, bauen wir in Kanada ein neues Kaliwerk, unser Großprojekt „Legacy“. „Legacy“ bedeutet übersetzt „Vermächtnis“. Wir wollen damit nicht nur mittelfristig unsere Wettbewerbsfähigkeit erheblich steigern, sondern auch kommenden Generationen ein gesundes, wertstabiles Unternehmen mit langfristig attraktiven Perspektiven mit auf den Weg geben. Wenn es seinen Kinderschuhen entwachsen ist, wird Legacy weltweit in der Spitzengruppe der Werke mit den niedrigsten Produktionskosten liegen. Zudem wird K+S der einzige Kaliproduzent sein, der flexibel auf zwei Kontinenten produzieren kann. Damit stärken wir K+S insgesamt und auch die Kostenposition unserer deutschen Standorte.

Wir haben viel in die Planung und Organisation investiert und sind auf einem guten Weg, das Werk wie geplant im Sommer 2016 in Betrieb zu nehmen und dabei das Investitionsbudget von 4,1 Mrd. kanadische Dollar einzuhalten. Die Hälfte des Budgets ist „verbaut“, und drei Viertel der Gesamt-Investitionssumme sind in Aufträgen für unsere Lieferanten gebunden, sodass das Einkaufsrisiko deutlich reduziert ist.



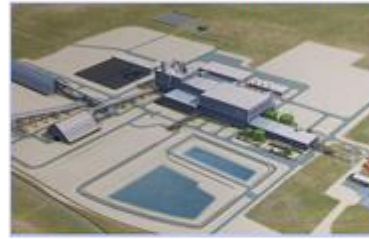
**Erledigte Aufgaben:**



- Vertrag mit Bahnbetreiber unterzeichnet
- Abschluss des Basic Engineering
- Testkaverne erfolgreich angeschlossen
- Vertrag mit Hafentreiber unterzeichnet
- Camp vollständig in Betrieb genommen
- Pads 2 & 3 bereit für Kavernensolung
- Abschluss des Detail Engineering



**Anstehende Aufgaben:**



- Energieversorgung
- Vorbereitung der Pads 4 - 7
- Bau und Fertigstellung
  - Tank farm (Nord)
  - Anlagen für Solung, Trocknung, Kompaktierung
  - Lagerhäuser
- Fertigstellung von Bahnstrecke/Hafenanlagen
- Fertigstellung der Hauptkomponenten für Evaporation, Klärung und Kristallisation
- Erste Tonne Produkt verfügbar



12. März 2015

K+S Gruppe / 8

Ein paar Sätze zum derzeitigen Projektstatus: Das „Detail Engineering“, also die Planung der konkreten Bauausführung, ist abgeschlossen, und auch die Vorbereitung der Arbeiten für den Bahnanschluss und unserer Verladeeinrichtungen im Hafen von Vancouver verläuft zu unserer Zufriedenheit. Wichtige Verträge, beispielsweise der Vertrag mit *Canadian Pacific Railway* oder mit *Pacific Coast Terminals* zum Betrieb unserer Hafenanlagen, sind unterzeichnet.

Die Testkaverne wurde bereits vor rund einem Jahr erfolgreich angeschlossen, mittlerweile sind zwei Kavernenfelder – so genannte „pads“ – bereit für die Solung, bei drei weiteren sind zwischenzeitlich die Bohrarbeiten abgeschlossen. Bis zur Inbetriebnahme werden sechs „pads“ mit jeweils neun Kavernen betriebsbereit sein, davon jede etwa so groß wie die Allianz-Arena in München.

Der weitere Aufbau von Legacy wird uns besonders in diesem Jahr intensiv beschäftigen. Wichtige Etappenziele im Jahr 2015 sind die Energieversorgung des Standorts, die Vorbereitung weiterer „pads“ sowie die Fertigstellung des Tanklagers. Im Frühjahr stehen Stahlbauarbeiten und die Fertigstellung der Hauptkomponenten für Evaporation, Klärung und Kristallisation im Mittelpunkt, außerdem der Übergang zum stabilen Betrieb der Anlagen für die Kavernenentwicklung. Im Sommer 2016 wollen wir dann mit der schrittweisen Inbetriebnahme des Werkes beginnen.



Auf der rechten Seite der Folie erkennen Sie eine Zeichnung der endgültigen Anlage und sehen, dass noch viel zu tun ist. Aber wie gesagt – wir liegen im Plan.

**K+S Gruppe**  
**„Fit für die Zukunft“ übertrifft Erwartungen**

**Ziele**

- Verbesserung der Kosten- und Organisationsstruktur zur Steigerung der Effizienz in Produktion und Verwaltung
- Einsparung von Kosten in einer Größenordnung von insgesamt **500 Mio. € zwischen 2014–2016** gegenüber einer früheren Planung für diesen Zeitraum

**Ergebnisse**

- Einsparziel für 2014
  - gut 120 Mio. € ggü. Ist 2013
- Einsparungen bei Material-, Energie- und Logistikkosten
- Abfederung des Preisrückgangs bei Kali- und Magnesiumprodukten
- Auf gutem Weg, die gesetzten Einsparziele bis 2016 zu erreichen





12. März 2012 K+S Gruppe / 9

Auch unser Programm „Fit für die Zukunft“ kommt gut voran: Ich bin sicher, wir werden unser Ziel erreichen, bis 2016 insgesamt 500 Millionen Euro einzusparen.

Das erste Etappenziel für 2014 haben wir sogar übertroffen, die Einsparsumme beträgt gut 120 Mio. €. Dazu beigetragen hat eine Vielzahl verschiedener Kostenpositionen, aber auch strukturell, z.B. im Bereich Logistik, konnten Verbesserungen erreicht werden.

Sie werden sich jetzt fragen: 120 Mio. € in 2014 und 500 Mio. € für die Zeit 2014 bis 2016 – wie passt das zusammen? Die Antwort: Hier hat ein Perspektivwechsel stattgefunden. Das Einsparziel „500“ bezog sich auf eine Planung von Mitte 2013, die 120 Mio. € für 2014 sind „hart“ *Ist 2014* gegen *Ist 2013* berechnet. Auch zukünftig werden wir den Ist-Erfolg im Zahlenwerk ausweisen.

Meine Damen und Herren,

was als Ergebnis unserer Bemühungen leicht verkündet ist, bedeutete für unser Unternehmen und seine Mitarbeiter eine enorme Kraftanstrengung und war mit zum Teil erheblichen Einschnitten verbunden. Der Dank des Vorstandes gilt deshalb allen, die mit ihren Ideen und ihrem tatkräftigen Einsatz zu diesem Erfolg beigetragen haben.

Das gilt umso mehr, als die Effizienzsteigerungsmaßnahmen auch zu einer Bündelung oder Neuausrichtung von Aufgaben führen. Auch der Wegfall von Aufgaben ist möglich, mit Auswirkung auf unsere Personalzahlen. Niemand bei K+S baut Personal leichtfertig ab. Doch schlankere, flexiblere und damit „reaktionsschnellere“ Strukturen bzw. Prozesse sind notwendig; sie werden der K+S zugutekommen.

Das Programm „Fit für die Zukunft“ umfasst insgesamt eine Vielzahl von Initiativen in der gesamten K+S Gruppe. An dieser Stelle nur drei Schlaglichter, damit Sie einen kleinen Eindruck davon bekommen, wo Fortschritte erzielt wurden und an welchen Projekten wir arbeiten.

- In unserem **Kaliwerk Werra** ist ein modernes Logistik Center entstanden, das die Abwicklung für das gesamte Werk übernimmt: Das Center ist nahezu komplett computergesteuert – jährliche Einsparung: 180.000 Euro.
- Unsere chilenische **Reederei Empremar** hat die Zahl ihrer Schiffe von drei auf zwei reduziert. Bei Bedarf werden jetzt zusätzliche Schiffe gechartert, das vermindert die Fixkosten pro Tag. Zudem wurden die administrative Funktionen von Empremar in die Gesamtorganisation der K+S Chile integriert – jährliche Einsparung: über 4 Mio. US-Dollar.
- Bei unserer US-amerikanischen Salztochter **Morton Salt** wurden die Kunststoffverpackungen optimiert: Um Kosten zu senken, wurden diese neu ausgeschrieben und gemeinsam mit den Lieferanten nach Einsparmöglichkeiten gesucht – mit Erfolg. Jährliche Einsparung: 3 bis 4 Mio. US-Dollar.

Einige **weitere** Beispiele haben wir für Sie auf der Folie zusammengestellt.



Mit „Kali 2.0“ und „Salz 2020“ haben wir zwei Programme ins Leben gerufen, die den jeweiligen Geschäftsbereich noch stärker auf die künftigen Anforderungen ausrichten werden:

- **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte:**  
u.a. Steigerung der Wertschöpfung durch Einführung modernster Geschäftsprozesssteuerung
- **Geschäftsbereich Salz:**  
u.a. Schaffung von Synergiepotenzialen durch Bündelung organisatorischer Einheiten in Nord- und Südamerika

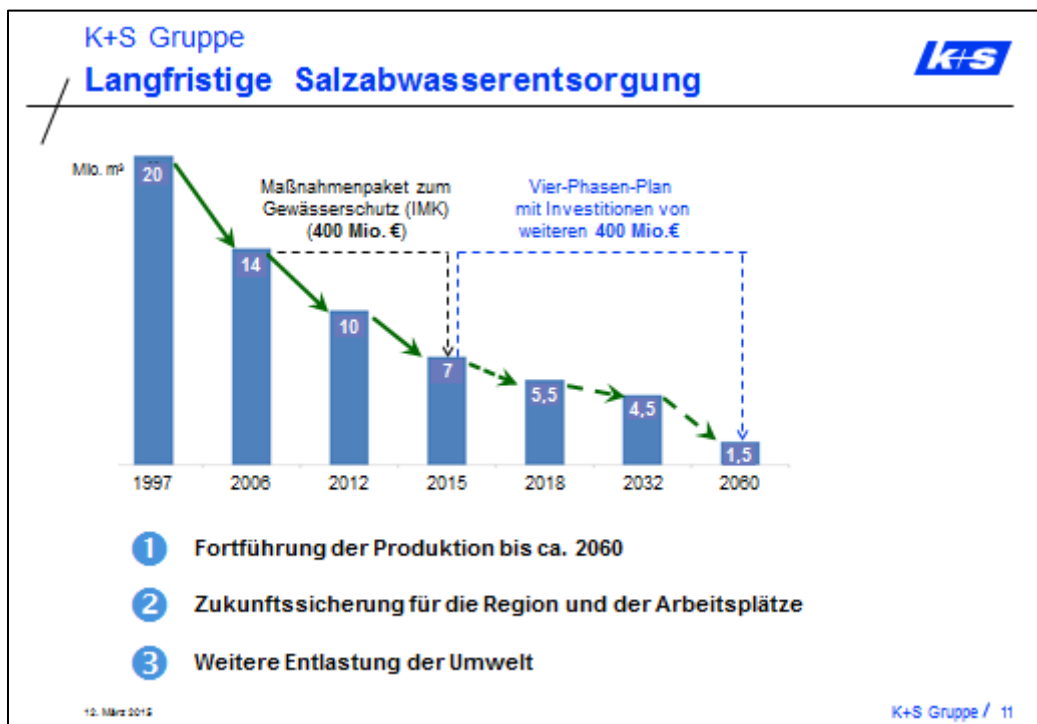
→ Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Nutzung von Wachstumschancen

Meine Damen und Herren,

mittel- und langfristig setzen wir weiterhin auf gesundes und nachhaltiges **Wachstum**. Diesem Ziel dienen unsere **strategischen Initiativen** im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte wie auch im Geschäftsbereich Salz: Mit „Kali 2.0“ und „Salz 2020“ verfolgen wir zwei Programme, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, den jeweiligen Geschäftsbereich noch stärker auf die künftigen Anforderungen auszurichten.

Im **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** haben wir mit Beginn dieses Jahres eine neue Organisation eingeführt, mit der eine stärkere Marktorientierung, eine höhere Effizienz und beschleunigte Prozesse erreicht werden sollen. Der Fokus liegt auf der Einführung modernster Geschäftsprozesssteuerung, um so die Wertschöpfung zu steigern. Dies wird unserem Kaligeschäft in einem rauer werdenden Marktumfeld die nötige Schlagkraft geben. In den kommenden Monaten werden wir uns auf die konkrete Ausgestaltung der Abläufe und Schnittstellen in der neuen Struktur konzentrieren, um den Geschäftsbereich in einem geänderten, mit Legacy bald auch vergrößerten Absatzfeld, bestmöglich aufzustellen und neue Wachstumschancen wahrnehmen zu können.

Im **Geschäftsbereich Salz** konzentrieren wir uns weiterhin auf die Steigerung des Umsatzes durch die Stärkung unserer Verbrauchermarken und die Verbesserung von Produktqualität und Service. Damit unterstützen wir unsere Preisstrategien und fördern das Wachstum in unseren angestammten Märkten. Darüber hinaus wollen wir unser Geschäft in vielversprechende Regionen weiterentwickeln, in denen wir noch nicht ausreichend vertreten sind, beispielsweise Osteuropa, Südamerika und Asien; zudem wollen wir unsere Position in wachsenden Marktsegmenten wie Meer- und Pharmasalz ausbauen. Zugleich wird der Geschäftsbereich Salz weiter zusammenwachsen, bereits im vergangenen Jahr wurden die süd- und nordamerikanischen Vertriebsaktivitäten bei Auftausalz organisatorisch vereint und Synergiepotenziale realisiert. Weitere Maßnahmen für internes sowie externes Wachstum sollen folgen.



Meine Damen und Herren,

die Gewinnung von Rohstoffen ist unvermeidbar mit Eingriffen in die Natur verbunden. Wir sind uns dessen bewusst. Doch wir sind davon überzeugt, dass wirtschaftlicher Erfolg und Umweltschutz keine Gegensätze sind, die sich ausschließen. In unserem Analytik- und Forschungszentrum, in der Unternehmensleitung sowie an unseren Produktionsstandorten arbeiten wir auch deshalb mit größtem Einsatz daran, die

Umweltauswirkungen der Rohstoffgewinnung so gering wie möglich zu halten und noch weiter zu verringern.

Vor diesem Hintergrund haben wir im Jahr 2014 über unser derzeit laufendes, umfangreiches Paket zum Gewässerschutz hinaus gemeinsam mit dem Umweltministerium des Landes Hessen einen „Vier-Phasen-Plan“ entwickelt, welcher das ökonomisch Machbare mit dem ökologisch Zielführenden verbindet. Dafür wird K+S ab dem Jahr 2015 noch einmal 400 Mio. € investieren. Wir sehen dies als langfristigen Fahrplan für die Zukunft im hessisch-thüringischen Kalirevier, mit dem sich die folgenden drei Ziele gleichermaßen erreichen lassen:

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

K+S Gruppe  
**Wahrung der (ökol./ökon.) Verhältnismäßigkeit** 

---



- Die *Europäische Wasserrahmenrichtlinie* (WRRL) fordert Lösungen, die
  - 1) den tatsächlichen Zuständen und Möglichkeiten im Gewässer und
  - 2) der Verhältnismäßigkeit gerecht werden.

➔ **Orientierung am Machbaren in ökologischer und ökonomischer Hinsicht**

12. März 2015 K+S Gruppe / 12

Die im Jahr 2000 verabschiedete EU-Wasserrahmenrichtlinie hat zum Ziel, dass europaweit alle Gewässer bereits bis Ende dieses Jahres einen – wie es dort heißt – „guten ökologischen Zustand“ erreicht haben sollen. Die Wirklichkeit zeigt aber, dass bundesweit rund 90 % der Oberflächengewässer den guten ökologischen Zustand verfehlen werden. Aus den seit Dezember 2014 vorliegenden Entwürfen der neuen Bewirtschaftungspläne für den Zeitraum 2015 bis 2021 geht zudem hervor, dass dieses Ziel in Deutschland nach allen vorliegenden Prognosen auch bis 2021 nicht erreicht werden kann. Und es bleibt fraglich, ob dies bis 2027 überhaupt möglich sein wird, in Deutschland wie in den anderen Mitgliedstaaten der EU.

Wichtig dabei ist, dass die Wasserrahmenrichtlinie keinen guten ökologischen Zustand „um jeden Preis“ fordert. Gefordert ist vielmehr richtlinienkonformes Handeln, d.h. Lösungen, die den tatsächlichen Zuständen und Möglichkeiten im Gewässer und der Verhältnismäßigkeit gerecht werden. Vor diesem Hintergrund kann die Lösung auch darin bestehen, mindere Umweltziele in Anspruch zu nehmen und damit dennoch die Vorgaben der EU zu erfüllen.

Dieser – insofern also nicht einseitige und „bedingungslose“ – Anspruch ist von der Einsicht getragen, dass in einer Industriegesellschaft die vollständige Rückführung aller Gewässer in einen ökologischen Idealzustand illusorisch ist. Dies heißt nicht, dass alles so bleibt, wie es ist. Es heißt vielmehr: Verbesserungspotenziale ausschöpfen – orientiert am „Machbaren“ sowie an der ökologischen und ökonomischen Verhältnismäßigkeit.

Genau diesem Anspruch wollen wir mit unserem Vier-Phasen-Plan Rechnung tragen.



|    |                              |
|----|------------------------------|
| A. | Geschäftsjahr 2014           |
| B. | Projekte und Initiativen     |
| C. | Q4/2014 und Finanzkennzahlen |
| D. | Ausblick 2015                |

Meine Damen und Herren,

ich übergebe jetzt an Herrn Dr. Lohr, der Ihnen die Geschäftsentwicklung im 4. Quartal, einige Finanzkennzahlen des Gesamtjahres 2014 und die Prognose für das Jahr 2015 erläutern wird.

Q4/2014  
Höheres operatives Gruppenergebnis

| € m   | Q4/13      | Q4/14      | YoY         |  |
|---|------------|------------|-------------|--|
| Umsatz  | 978        | 1,020      | +4%         | → Höherer Umsatz im Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte   |
| EBITDA  | 168        | 205        |             |  |
| Abschreibungen                                | -68        | -75        |             |  |
| <b>EBIT I</b>                                 | <b>100</b> | <b>130</b> | <b>+30%</b> | → Gestiegene Preise in beiden Geschäftsbereichen und Kostendisziplin   |
| Marge   | 10%        | 13%        |             |  |
| Finanzergebnis                                | -20        | -26        |             |  |
| <b>Ergebnis vor Ertragssteuern, bereinigt</b> | <b>80</b>  | <b>104</b> | <b>+30%</b> |  |
| Steuerquote, bereinigt                        | 16%        | 35%        |             | → Q4/13 profitierte von latentem Steuerertrag, während in Q4/14 ein höherer latenter Steueraufwand aufgrund einer Steuerreform in Chile berücksichtigt wurde |
| Konzernergebnis, bereinigt                    | 69         | 68         |             |  |
| Ergebnis je Aktie, bereinigt                  | 0,36       | 0,36       |             |  |


Sehr geehrte Damen und Herren,

ein herzliches „Guten Morgen“ auch von meiner Seite.

Die erste Kennzahl, auf die ich im 4. Quartal hinweisen möchte, ist das operative Ergebnis EBIT I, das im Jahresvergleich um 30 % stieg. Das ist beachtlich, vor allem vor dem Hintergrund von Zuführungen zu den bergbaulichen Rückstellungen, der – wie erwartet – gestiegenen Anlaufkosten für das Legacy-Projekt sowie höherer Abschreibungen.

Positiv wirkte sich – neben den gestiegenen Durchschnittspreisen – unser Programm „Fit für die Zukunft“ aus. Außerdem ergaben sich Verbesserungen durch den Wechselkurs, sodass sich das EBIT I im 4. Quartal auf 130 Mio. € erhöhte.

Noch ein Wort zur Steuerquote: Der Steuersatz von 35 % erscheint hoch, insbesondere im Vergleich mit den sehr niedrigen Ertragssteuern im Vorjahr. Die Veränderung resultiert aus den latenten Steuern beider Jahre: Im Jahr 2013 profitierten wir von einem Steuerertrag, im Jahr 2014 war der Steuersatz aufgrund einer Steuerreform in Chile höher, was bei der Bewertung der latenten Steuern im 4. Quartal berücksichtigt wurde.


| Q4/2014                  |       |           |             | Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte |   |      |  |
|--------------------------|-------|-----------|-------------|--|---|---|--|
| Mio. €                   | Q4/13 | Q4/14     | YoY         |  |   |   |  |
| Umsatz                   | 407   | 465       | +14%        |  |   |   |  |
| <b>EBIT I</b>            | 54    | <b>84</b> | <b>+56%</b> | →  | Höheren Preisen und Einsparungen stehen bergbauliche Rückstellungen, gestiegene Anlaufkosten für Legacy und höhere Abschreibungen gegenüber |   |  |
| Marge                    | 13%   | 18%       |             |  |   |   |  |
| Anlaufkosten Legacy      | -5    | -13       |             |  |   |   |  |
| Durchschnittspreis (€/t) | 271   | 291       | -           | →  | Weitere Verbesserung des Preisniveaus (Q3/14: € 279)  |   |  |
| Absatz (Mio. t)          | 1,5   | 1,8       | -           |  |   |   |  |
| €/Tonne <sup>(1,2)</sup> | Q4/13 | FY13      | Q4/14       | FY14   |   |   |  |
| Kosten pro Tonne         | 234   | 214       | <b>239</b>  | 208  | →   | Bergbauliche Rückstellungen, gestiegene Anlaufkosten für Legacy und höhere Abschreibungen |  |
| Exkl. Legacy             | 230   | 211       | 231         | 203  |   |   |  |

1) (Umsatz – EBIT)/Absatz 2) Exkl. Versicherungsleistung

12. März 2015 K+S Gruppe / 15

Wenn wir auf den **Geschäftsbereich Kali- und Magnesiumprodukte** schauen, so wird hier noch einmal deutlich, wie sich der Durchschnittspreis gegenüber dem Vorjahresquartal verbesserte, nachdem er im 1. Quartal seinen Boden gefunden hatte. Der Wert für das 4. Quartal 2014 lag bei 291 € pro Tonne und damit um 7 % über dem Quartal des Vorjahres. Das EBIT I stieg im 4. Quartal um 56 % auf 84 Mio. €.

Diese positive Entwicklung war trotz einiger negativer Effekte möglich. Wie ich bereits bei den EBIT-Zahlen zur K+S Gruppe angedeutet habe, bremsten die Zuführungen bei den bergbaulichen Rückstellungen, die gestiegenen Anlaufkosten für das Legacy-Projekt sowie höhere Abschreibungen das Ergebnis ein wenig. Dies spiegelt sich natürlich in den Kosten pro Tonne wider. Sie lagen im 4. Quartal bei 239 €. Ohne die Zuführungen zu den bergbaulichen Rückstellungen hätte der Wert bei 220 € gelegen.

| Q4/2014                |       | Geschäftsbereich Salz |             |   |   |
|------------------------|-------|-----------------------|-------------|---|--|
| Mio. €                 | Q4/13 | Q4/14                 | YoY         |   |  |
| Umsatz                 | 531   | 515                   | -3%         |   |  |
| <b>EBIT I</b>          | 49    | <b>57</b>             | <b>+16%</b> | → | Niedrigerer Auftausalzabsatz nach Rekordquartal Q4/13 wird ausgeglichen durch höhere Preise in Nordamerika und Kostendisziplin |
| Marge                  | 9%    | 11%                   |             |   |  |
| Absatz (Mio. t)        | 7,3   | 6,1                   | -16%        |   |  |
| Auftausalz             | 5,1   | 3,7                   | <b>-27%</b> | → | Normalisierter Absatz in Nordamerika nach starkem Q4/13  |
| Übriges Salz           | 2,2   | 2,4                   | +9%         |   |  |
| Durchschnittspreis (€) |       |                       |             |   |  |
| Auftausalz             | 55,2  | <b>66,1</b>           | <b>+20%</b> | → | Preissteigerungen in Nordamerika gleichen niedrigere Preise in Europa mehr als aus   |
| Übriges Salz           | 103,2 | 107,9                 | +5%         |   |  |

12. März 2015 K+S Gruppe / 16


Beim **Geschäftsbereich Salz** stieg der operative Gewinn im 4. Quartal trotz des geringeren Volumens um 16 % gegenüber dem Vorjahr auf 57 Mio. €.

Das Vorjahresquartal 2013 war in puncto Volumen ein Rekordquartal, dieses Volumen konnte 2014 nicht wieder erreicht werden. Die gute Vorwintersaison in Nord-

amerika reduzierte jedoch die Lagerbestände signifikant und hatte einen positiven Einfluss auf die Nachfrage und die Preise in der aktuellen Saison.

Nicht zuletzt hat unser Programm „Fit für die Zukunft“ auch hier positiv zu dem Ergebnis beigetragen.

**Finanzkennzahlen 2014**  
**Negativer Cashflow, starke Bilanz**



| €m   | FY13     | FY14          | YoY  |  |
|--|----------|---------------|------|--|
| Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit  | 756      | 707           | -6%  | → Rückgang vor allem aufgrund gestiegenem Working Capital  |
| - Cashflow aus Investitionstätigkeit (ohne Erwerb/Verkäufe von Wertpapieren und sonstigen Finanzinvestitionen) | -707     | -1,013        | +43% |  |
| <b>Freier Cashflow, bereinigt</b>  | 49       | <b>-306</b>   | -    | → Niedrigerer freier Cashflow (Investitionen für Legacy)   |
| <b>Investitionen</b>   | 743      | 1,153         | +55% |  |
|  | 31/12/13 | 31/12/14      |      |  |
| <b>Nettoverschuldung<sup>(1)</sup></b>   | -1,037   | <b>-1,676</b> |      | → Höhere Nettoverschuldung aufgrund gestiegener Investitionen und Anpassung der Zinssätze bei langfristigen Rückstellungen |
| davon Finanzverbindlichkeiten (-)  | -191     | -588          |      |  |

(1) inkl. Pensionsverpflichtungen und bergbauliche Rückstellungen

12. März 2015

K+S Gruppe / 17

Noch ein kurzes Wort zu wesentlichen Finanzkennzahlen des Gesamtjahres:

Die laufenden Investitionen, insbesondere in das Legacy-Projekt, führten – wie erwartet – zu einem negativen bereinigten freien **Cashflow**. Die **Nettoverschuldung** erhöhte sich entsprechend. Hierzu trug auch die Anpassung der Zinssätze für langfristige Rückstellungen bei; der Anstieg der Verschuldung aus diesem Effekt betrug rund 230 Mio. €.

Übrigens: Wenn wir über Investitionen sprechen und insbesondere über das Legacy-Projekt, möchte ich darauf hinweisen, dass die Investitionen in kanadischen Dollar zum Großteil zu sehr günstigen Kursen abgesichert sind. Das gibt uns nicht nur Planungssicherheit, sondern die Investitionssumme in Euro wird hierdurch auch niedriger als ursprünglich geplant.

|    |                              |
|----|------------------------------|
| A. | Geschäftsjahr 2014           |
| B. | Projekte und Initiativen     |
| C. | Q4/2014 und Finanzkennzahlen |
| D. | Ausblick 2015                |

Schließen möchte ich unsere Präsentation mit einem Ausblick auf das Jahr 2015.

Ausblick  
Unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2015

| Prämissen Jahr 2015   |  |
|---|--|
| <b>Kali- und Magnesiumprodukte</b>  |  |
| • Weltkaliabsatz leicht unter Vorjahr <sup>1</sup>                                  | (2014: > 65 Mio. t)  |
| • K+S-Absatz: ~ 7 Mio. t  | (2014: 6,9 Mio. t)   |
| • Spürbarer Anstieg des durchschnittlichen Preisniveaus                             | (2014: 274 €/t)  |
| <b>Salz</b>   |  |
| • Festsalzabsatz: Moderat unter Vorjahresniveau,<br>davon rund 12 Mio. t Auftausalz | (2014: 24 Mio. t)<br>(2014: 14 Mio. t)                       |
| <b>Wechselkurs:</b> 1,15 €/USD  | (2014: 1,33 €/USD)   |
| <b>Umsatz</b>   | <b>Moderat über Vorjahr</b> (2014: 3,8 Mrd. €)               |
| <b>EBIT I</b>   | <b>Deutlich über Vorjahr</b> (2014: 641 <sup>2</sup> Mio. €) |

<sup>1)</sup> Inkl. ~ 4 Mio. t SOP und Kalkonien mit geringerem K2O Gehalt; <sup>2)</sup> Inkl. Versicherungskelzung in Höhe von 26 Mio. €  
12. März 2015

Sie sehen auf dieser Seite, von welchen Annahmen wir ausgehen. Ich möchte auf einige Punkte hinweisen:

Wir rechnen damit, dass die globale **Kalinachfrage** im Jahr 2015 etwas unter dem Rekordniveau von 2014 liegen wird. Bitte beachten Sie dabei, dass unsere Berechnungen 4 Mio. Tonnen Kaliumsulfat und sonstige Spezialitäten einschließen.

Wir dürften wieder in der Lage sein, etwa 7 Mio. Tonnen zu einem durchschnittlichen Verkaufspreis zu verkaufen, der spürbar über dem Vorjahreswert liegt, da wir mit einem höheren Anfangspreis in das neue Jahr starten.

Im **Salzgeschäft** rechnen wir mit einem leichten Rückgang des Volumens verglichen mit den 24 Mio. Tonnen, die 2014 verkauft wurden. Der Grund ist, dass wir in unserer Planung immer den langfristigen Durchschnittswert ansetzen. Die ersten Monate des Jahres waren aufgrund eines guten Winters in Nordamerika leicht besser als der Durchschnitt.

Ein Punkt, auf den ich noch gesondert hinweisen möchte, ist der **Wechselkurs** zwischen Euro und Dollar. Der Jahresdurchschnittskurs für 2015 liegt in unseren Prognosen bei 1,15 US-Dollar je Euro, während der Durchschnitt für 2014 bei 1,33 US-Dollar je Euro lag. Die Frage, ob wir von einem stärkeren US-Dollar profitieren können, wird maßgeblich mit darüber entscheiden, inwieweit unser operatives Ergebnis in diesem Jahr steigen wird. Wir gehen davon aus, dass ein um 10 Cent stärkerer US-Dollar für unser Ergebnis ein Plus von 50 Mio. € bedeuten würde.

Alles zusammen genommen erwarten wir, dass das **operative Ergebnis EBIT I** im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr deutlich steigen dürfte.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. 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.