



WIR HOLEN DAS
BESTE FÜR DIE ERDE
AUS DER ERDE.

WIR SORGEN
MIT DÜNGEMITTELN
FÜR WACHSENDE ERTRÄGE.

Die Kompetenz

K+S KALI GmbH is in Europa de grootste producent van kalium- en magnesiumhoudende meststoffen. Topman Ernst Andres over de afzet en prijs op de kalimarkt, het Europees landbouwbeleid en de mondiale voedselproductie. 'Veel akkerbouwgebieden hebben een kaligebrek.'

Ernst Andres, topman K+S KALI GmbH

Geen kalitekort als prijs de productie toestaat

Met een brede glimlach wijst dr. Ernst Andres vanuit zijn kantoor naar buiten. Een rij treinsporen vormt zijn voornaamste uitzicht van de tweede etage van het hoofdkantoor van K+S KALI GmbH, dat op een steenworp staat van het treinstation van het Duitse Kassel. 'Elke dag zie ik hier wel een paar vrachttreinen met kali van ons voorbij komen. Natuurlijk vind ik dat een prachtig gezicht.'

Een andere blikvanger in zijn kantoor is een groot fotoschilderij van het voormalige World Trade Centre in New York, een herinnering aan zijn verblijf van 2001 tot en met 2004 als directeur van de verkooporganisatie van K+S KALI in de Verenigde Staten. De aanslag op de Twin Towers heeft Andres niet 'live' meegemaakt. Hij zat toen in Chicago. De gevolgen wel. 'Mijn appartement was dichtbij de Twin Towers en ik was vergeten het raam dicht te doen. Ik trof een ravage aan toen ik even naar binnen mocht om enkele persoonlijke spullen op te halen.'

Sinds 2007 is Ernst Andres de topman van K+S KALI GmbH, een onderneming van de K+S Gruppe. Vooral dankzij de sterke prestatie van de meststoffendivisie, die profiteerde van de hogere prijzen voor kali, heeft K+S Gruppe in 2011 een omzet geboekt van 5,2 miljard euro. Dit is 11 pro-

cent meer dan in 2010. De operationele winst is het afgelopen jaar met 37 procent gegroeid tot 976 miljoen euro, het op één na beste resultaat in de geschiedenis van het bedrijf. 'K+S KALI bepaalt circa 70 procent van het resultaat van de totale groep', aldus Andres.

Verskil met grootmachten

Jaarlijks produceert het bedrijf 7 miljoen ton kalimeststoffen uit zes mijnen in Duitsland en een extra productielocatie. K+S Kali is één van de grootste producenten van kali in de wereld, achter enkele grote Russische en Canadese kaligiganten. Het profiel van K+S Kali is echter uniek, benadrukt Andres. 'Waar andere concurrenten zich beperken tot kali 60, hebben wij een veel groter portfolio aan producten en blends. Niet alleen met kali, maar ook met bijvoorbeeld magnesium en zwavel. Ons voordeel is dat wij deze stoffen in onze mijnen uit het ruwe kalizout kunnen winnen.'

Daarbij spelen productieomstandigheden wel een rol, legt Andres uit. De kosten voor het winnen van de kali zijn in Duitsland relatief hoog, ook doordat het concern veel investeringen moet doen voor het milieu. Bijvoorbeeld om te voorkomen dat het rivierwater in de buurt van de mijnen door het zoute afvalwater onnodig wordt

belast. 'Wij willen daardoor zo veel mogelijk producten met een hoge toegevoegde waarde uit onze grondstof halen', aldus Andres. Een ander verschil met de andere kaligrootmachten is volgens Andres de centrale positie van K+S KALI op de Europese markt. De Europese boeren willen kleinere hoeveelheden kali dan hun collega's in bijvoorbeeld de Verenigde Staten en Brazilië, waardoor K+S KALI werkt met een fijnmazig logistiek netwerk.

K+S KALI ziet Europa als één markt met verschillende behoeften. 'Reken maar na, 27 landen met diverse klimaat eigenschappen en uiteenlopende gewassen. Bovendien is de structuur van de bedrijven tussen bijvoorbeeld West- en Oost-Europa zeer uiteenlopend. 'Voor de Europese markt verwacht K+S KALI een stabiele of een lichte toename van de kaliafzet. 'De gevestigde landen gaan waarschijnlijk iets minder afnemen, deels doordat relatief veel organische mest wordt aangewend. 'Dat is echter niet voldoende', oordeelt Andres. 'In veel akkerbouwgebieden is er een gebrek aan kali. Aanvullende supplementen zijn vaak noodzakelijk.'

Sterke ontwikkeling Polen in landbouw

Nederland is door de relatief geringe oppervlakte geen grote, maar toch belangrijke markt voor

K+S KALI, geeft Andres aan, maar 'jullie lopen wel voorop met hoge teeltopbrengsten in bijvoorbeeld granen, aardappelen en suikerbieten.' Hij ziet ook Nederlandse boeren uitwaaien naar Polen en andere landen in Oost-Europa om daar bedrijven te beginnen. 'Zij nemen hun ervaring met de verfijndere technieken mee. Dit soort professionals zijn een goed voorbeeld voor andere ondernemers in hun omgeving. Zeker als zij ook nog eens kali gaan gebruiken,' lacht Andres.

In een regio als Centraal- en Oost-Europa ziet de topman veel potentie voor de afzet van kali in de komende jaren. In landen als Tjechië, Slowakije en Hongarije staat het gebruik van kali in teelten nog in de kinderschoenen. 'Al bouwen we in Hongarije al een aardige positie op met een hoger kaliverbruik. Maar we hebben een lange weg te gaan. Polen klimt sterk op met de ontwikkelingen in de landbouw, merkt Andres.

'We moeten steeds dieper graven naar kali'

'Als meerdere verwerkers van agrarische producten opschuiven naar Centraal-Europa, kan dit een boost geven aan de landbouw. Dan hebben ze niet alleen dit product nodig, maar ook een goede kwaliteit.'

De echte groeimarkten voor K+S KALI liggen echter overzee, meent Andres. In landen als Brazilië, Noord-Amerika, India, China en Maleisië. 'Of bijvoorbeeld Indonesië, want voor het winnen van palmolie is kali een belangrijke groeistof voor de palmbomen,' zet Andres uiteen. 'Voor ons is het belangrijk kali niet alleen op het Noordelijk halfrond af te zetten, maar zeker ook ten zuiden van de evenaar. Zo kunnen we de afzet van kali over de seizoenen spreiden. Het delven van het ruwzout in zes mijnen brengt hoge vaste lasten met zich mee. Dan is het belangrijk een continue verkoop van kali te hebben, ook om deze kosten te dekken.'

Twintig jaar vooruitkijken

Marketing voor het product alleen is niet genoeg, ook verder kijken naar de ontwikkelingen op de lange termijn. 'Als we investeringen doen, dan kijken we meer dan twintig jaar vooruit. Onze investering in een nieuwe mijn in Canada kost

zeker 3,25 miljard Canadese dollar. Vanaf 2015 kunnen we daar jaarlijks 2,8 miljoen ton ruwzout winnen. Dat zijn besluiten waarbij je niet over één nacht ijs gaat. Dan moet je goed weten hoe de markt er in de toekomst globaal uit ziet,' vertelt Andres. 'Daarom investeren we niet alleen in afzet en productontwikkeling, maar ook in kennis en efficiency in de akkerbouw. Om die reden hebben we wereldwijd een kennisnetwerk opgezet voor het verbeteren van de opbrengsten in bijvoorbeeld groenten in China en aardappelen in India.'

De kennis om de teelten te verbeteren is veelal aanwezig, schetst Andres. 'Maar hoe krijgen we de know-how bij de boer, dat is de grootste uitdaging. We leven tegenwoordig in een digitaal tijdperk, dus dan moet het toch lukken.' Andres ziet nog veel groeipotentie voor K+S KALI. 'China is op zich goed georganiseerd, maar kleinschalig. Met de groei van de welvaart, neemt daar ook het gebruik van meststoffen toe. In Afrika zie je nog zeer grote verschillen in economische groei, infrastructuur en onderwijs. Hoe beter deze factoren zijn georganiseerd, des te hoger de groeipotentie van de landbouw en dus de afzet van kali.'

Voor 2050 moet de mondiale voedselproductie met minstens 50 procent toenemen om de wereldbevolking van voedsel te blijven voorzien. Gaat dat lukken? Andres aarzelt even. 'We maken een goede kans. We hebben de technologie, de uitdaging is die op de goede plaats te krijgen. Een belangrijk onderdeel vanuit ons perspectief is natuurlijk de bodemvruchtbaarheid. Om die te behouden, of in gebieden ook te verbeteren, heb je mineralen nodig. Van het beschikbare areaal ter wereld komt 40 tot 60 procent mineralen tekort. Daar zijn mineralen en supplementen nodig om de grond in optimale conditie te brengen en te behouden.'

'Maar,' zo vult Andres aan, 'je moet bij het ontwikkelen van de voedselproductie in minder ontwikkelde gebieden ook de handel en verwerkende industrie aldaar organiseren. Anders treedt er geen ontwikkeling op.' Ook in het onderzoek kijkt K+S KALI naar de voedselproductie. 'We doen onderzoek naar kali- en magnesiumproducten die planten beter bestand maken tegen droge omstandigheden. De beschikbaarheid van water is nu al een belangrijk vraagstuk in de voedselproductie.'

Landbouw niet onze taak

De Europese Unie kan een beslissende bijdrage leveren aan de voedselproductie op de wereld,

Ernst Andres

Dr. Ernst Andres is in 1995 geboren in het Duitse Dülksheim. Na te zijn afgestuurd als agrarisch wetenschapper met een doctoraat in Göttingen, ging hij aan de slag bij Kali und Salz AG als adviseur in 1984. In 1985 werd Andres hoofd van de afdeling Meststoffen voor agrarische gewassen. Daarna had hij onder meer de leiding over de relatiebeheer in Oost-Europa en was hij hoofdverantwoordelijk voor de productmarketing. In 2001 werd Andres de baas over het verkooporganisatie van meststoffen van K+S KALI GmbH in New York. Drie jaar later keerde hij in Kassel als operationeel manager van K+S KALI terug op het hoofdkwartier in Kassel. Sinds 1 januari 2007 is hij daar de topman. Andres is getrouwd en heeft twee kinderen.

vindt Andres. Een groot deel van de concurrentiekracht hangt echter af van het Europese Landbouwbeleid. 'Landbouwpolitiek is niet onze taak,' zo reageert Andres op de voorstellen van het nieuwe Europese Landbouwbeleid. Als leverancier van meststoffen wordt hij niet vrolijk van de plannen om land braak te leggen, 'terwijl er een groeiende vraag naar voedsel is op deze wereld.' Europa importeert jaarlijks nutriënten van 35 miljoen hectare landbouwgrond voor levensmiddelen en voer. Voor een goede balans moeten deze nutriënten ook weer ter beschikking worden gesteld, maar daarin zijn wij niet zelfvoorzienend. Wil je dat risico lopen in een wereld waarin voedselzekerheid steeds belangrijker wordt,' zo vraagt Andres zich af.

De topman van K+S KALI kijkt optimistisch naar afzet en prijsvorming van de kaliprodukten. 'De vooruitzichten zijn positief. De prijzen van de meeste agrarische grondstoffen zijn door de bank genomen goed. Daarom rekenen we ook op een groei in de wereldwijde vraag naar kali met stabiele prijzen.' Enkel in India zegt Andres rekening te houden met een tijdelijk teruglopende vraag, omdat daar subsidies aan boeren door de overheid zijn teruggeschoefd.



Op grote prijsdalingen hoeven agrarische ondernemers niet te rekenen, geeft Andres aan. In 2007 stegen de kaliprijzen fors, onder meer door de hoge prijzen van granen en een capaciteits-overstijgende vraag van de industrie. Daardoor werd de productie van de meststoffen verhoogd. Maar een jaar later kelderden de afzet en de prijzen tot ontzetting van Andres. 'Het heeft ons twee jaar gekost om daar van deze situatie te herstellen. We hebben daarna ons beleid aangepast.'

Stoppen is kapitaalsvernietiging

De kalimarkt is zeer concurrerend, benadrukt Andres. Om de kosten van de mijnbouw te beheersen, loopt de productie continue door. 'We kunnen niet zo maar tijdelijk stoppen met produceren. Dat zou pure kapitaalsvernietiging zijn. Maar in 2008 en 2009 is de consumptie abrupt gestopt, zodat we de productie moesten vermindern. Iedereen had voldoende kali, er zat geen beweging in de markt. Pas in de loop van 2009 kwam er weer wat beweging in de markt. Voor ons was dit een zeer zware periode.'

Kaliproducenten hebben de voorraden daarop verkleind, schrijft Rabobank in een rapport, zodat zij beter kunnen reageren op prijs-

bewegingen in de markt. Dit betekent volgens de bank dat een deel van de prijsrisico's wordt afgewenteld op de agrarische ondernemers, die afhankelijk van de markt hun prijs zien stijgen of dalen. 'Bekijk het vanuit onze positie', reageert de met de conclusies uit het rapport geconfronteerde Andres. 'Wij hebben een redelijke kaliprijs nodig om onze investeringen en onze kosten te dekken. Bovendien is K+S Gruppe een beursgenoot.'

'Een uitdaging om de know-how bij de boer te krijgen'

teerd bedrijf en zijn wij aan onze aandeelhouders verplicht een goed rendement te behalen. Willen agrarische ondernemers ook in de toekomst over kalimeststoffen kunnen beschikken en een mooie oogst behalen van goede kwaliteit, dan moet daar een prijs voor worden betaald. Het overaanbod heeft gedurende vele jaren geen acceptabele prijs toegestaan. Alleen door de sterke vraag in de

laatste jaren, konden de dringend noodzakelijke prijsverhogingen worden doorgevoerd.'

In tegenstelling tot andere minerale grondstoffen dreigt er geen schaarste aan kali. 'Er dreigt geen tekort als de prijzen de productie toestaan', zegt Andres. Hij verklaart: 'Wereldwijd is in de depots voldoende kali opgeslagen. De plaatsen op de wereld waar het te vinden is, zijn bekend. Alleen de bereikbaarheid wordt een probleem. We moeten steeds dieper graven en dat gaat hogere investeringen vergen. De best bereikbare voorraden zijn inmiddels aangeboord, maar qua hoeveelheid kunnen we nog eeuwen door.'

Want dat is K+S KALI zich ten allen tijde van bewust, zo vult Andres aan: 'een natuurproduct als kali kent een scala aan toepassingen. Via de bodem en gewassen komen essentiële mineralen in onze producten die wij maken verderop in de keten ook in het lichaam van mensen en dieren terecht. Dat schept een grote verantwoordelijkheid, waarvan wij ons bewust zijn.'

| BB

Tekst: Eric de Lijster

Foto: K+S KALI

Meer weten: k-plus-s.com

boerenbusiness.nl/mestmarkt

