

PRESSEMITTEILUNG

Agrarwirtschaft

FarmSaat AG beendet Geschäftsjahr mit deutlichem Umsatzwachstum

- Erlöse erhöhen sich um rund 30 Prozent
- Dividendenausschüttung von 10,5 Prozent
- Stetiger Anstieg bei Umsatz und Ertrag erwartet

Everswinkel, 22.09.2011 – Die FarmSaat AG wächst weiter: Der mittelständische Anbieter von Sorten und Saatgut hat im Geschäftsjahr 2010/2011 (1.7.2010 bis 30.6.2011) den Umsatz um rund 30 Prozent auf über 11 Mio. Euro gesteigert. Der Bilanzgewinn der Gesellschaft mit Sitz im westfälischen Everswinkel belief sich auf ca. 0,6 Mio. Euro. Exklusive Gebietsrepräsentanten (FarmPartner) und Mitarbeiter, die über Vorzugsaktien am Unternehmen beteiligt sind, erhalten eine Dividende in Höhe von 10,5 Prozent. Unterdessen soll das eigene Versuchsnetz für Züchtungen sowie das Produktportfolio des Saatgutherstellers weiter ausgebaut werden. Für die Zukunft erwartet FarmSaat einen kontinuierlichen Umsatz- und Ergebnisanstieg.

„Die zu Beginn des Jahres vollzogene Umwandlung von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft trägt Früchte“, sagt Swen Wolke, Vorstand der FarmSaat AG. Damit sei es möglich geworden, FarmPartner und Mitarbeiter direkt am Unternehmenserfolg zu beteiligen und das außergewöhnliche Konzept des Direktvertriebs noch attraktiver zu machen. Auf diesem Wege hat das Unterneh-

men im Geschäftsjahr 2010/2011 den Umsatz um rund 30 Prozent auf 11,2 Mio. Euro erhöht. Der Hauptumsatzträger war hierbei die Kulturart Saatmais. Das Maissortiment wurde 2010/2011 um neue Züchtungen im gesamten Reifebereich erweitert, wobei neue Sorten für die Biogasnutzung eine wichtige Rolle spielten. Darüber hinaus erfolgte der Markteintritt in Dänemark und in den Niederlanden.

Der Jahresüberschuss lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 413.917,24 Euro (Vorjahr: 446.879,45 Euro). Der Bilanzgewinn belief sich auf 616.097,94 Euro. Aus dem Bilanzgewinn erhalten die FarmPartner und Mitarbeiter, die sich in Form von Vorzugsaktien am Unternehmen beteiligt haben, eine Dividende in Höhe von 10,5 Prozent. Der Saatgutanbieter hat 2010/2011 in allen Regionen Deutschlands zahlreiche neue exklusive Gebietsrepräsentanten gewonnen. In Bayern und Baden-Württemberg wurde die höchste Anzahl an Neuzugängen verzeichnet. Auch die noch jungen Absatzmärkte Niederlande und Dänemark entwickelten sich sehr positiv und wiesen bereits erhebliche Umsatzbeiträge auf. „Selbst aus Gebieten, in denen wir noch keine Regionenleiter einsetzen, gab es Anfragen zu unserem Modell des Direktvertriebs“, erklärt Wolke. So konnten Erstumsätze in Polen, Tschechien, Österreich und der Schweiz realisiert werden.

Für die kommenden Geschäftsjahre erwartet die FarmSaat AG einen kontinuierlichen Anstieg bei Umsatz und Ertrag. Für den Kerngeschäftsbereich Mais ist nach Einschätzung von Wolke mit einer anhaltend starken Nachfrage zu rechnen. Das eigene Versuchsnetz für Züchtungen sowie das Produktsortiment werden weiter ausgebaut. Durch eine Intensivierung der Vertriebsaktivitäten auch außerhalb Deutschlands soll das Wachstum flankiert



werden. „Der Kern unseres Geschäftsmodells sind beratungsstarke Partner für den Direktvertrieb. Dieses Netzwerk wollen wir in den nächsten Jahren sukzessive auch im benachbarten europäischen Ausland ausweiten“, sagt Wolke. Somit bestehe im In- und Ausland unverändert Bedarf an kompetenten exklusiven Vertriebspartnern, welche sich für die Philosophie der traditionellen Pflanzenzüchtung begeistern.

Weitere Informationen unter: www.farmsaat.de

Über die FarmSaat AG:

Die FarmSaat AG ist mittelständischer Züchter, Produzent und Anbieter von Sorten und Saatgut der Kulturarten Mais, Gräsermischungen, Biogasrüben, Sorghum und Raps. Als Gegenentwurf zu multinationalen Konzernen, die eine strategische Verbindung aus Pflanzenschutz und Gentechnik forcieren, hat sich das Unternehmen mit Sitz im westfälischen Everswinkel insbesondere auf die traditionelle Pflanzenzüchtung von Maissorten für den europäischen Markt spezialisiert. Kern dieser Philosophie ist es, Saatgut mit erstklassigen Ertrags- und Qualitätsmerkmalen, ohne Einsatz gentechnisch veränderter Organismen sowie Marker gestützter Laborentwicklung, in den Markt zu bringen. Zur stetigen Optimierung der Züchtungsergebnisse setzt FarmSaat auf einen engen Informationsaustausch mit den Landwirten. Zur Aufwertung und Ergänzung des Sortiments an Maissorten bietet FarmSaat eine Reihe innovativer Gräsermischungen sowie zahlreiche Sorten an Raps, Sorghum und Biogasrüben. Die Vermarktung erfolgt im Direktvertrieb über so genannte FarmPartner. Diese agieren als exklusive Gebietsrepräsentanten und pflegen einen intensiven Kontakt zu den landwirtschaftlichen Betrieben. Infolge des Verzichts auf aufwändige Marketingmaßnahmen wird das Saatgut dem Landwirt zu einem sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten. Im Jahr 2010 wurde FarmSaat gemäß der EG-Öko-Verordnung auditiert und entsprechend zertifiziert. Ökologisch produziertes Saatgut steht zur Verfügung. Die 2007 gegründete Gesellschaft beschäftigt mittlerweile 19 Mitarbeiter in Festanstellung sowie zahlreiche freie Mitarbeiter. FarmSaat hat zu Beginn des Jahres 2011 die Umwandlung von einer GmbH in eine AG vollzogen.



Kontakt für Journalisten & Redaktionen:

Klaus Baumann
Sputnik – Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hafenweg 9
48155 Münster
Tel.: +49 (0) 2 51 / 62 55 61-11
Fax: +49 (0) 2 51 / 62 55 61-19
baumann@sputnik-agentur.de
www.sputnik-agentur.de

Tina Hemme
Sputnik – Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Hafenweg 9
48155 Münster
Tel.: +49 (0) 2 51 / 62 55 61-20
Fax: +49 (0) 2 51 / 62 55 61-19
hemme@sputnik-agentur.de
www.sputnik-agentur.de