



SÜDZUCKER

Eine neue Basis für die Fortsetzung der Südzucker-Erfolgsgeschichte.

Dr. Wolfgang Heer

Sprecher des Vorstands der Südzucker AG
in der Hauptversammlung am 21. Juli 2011 in Mannheim
(Es gilt das gesprochene Wort.)



Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Gemeinsam mit den heute hier anwesenden Mitarbeitern freue ich mich, dass Sie zu uns nach Mannheim gekommen sind.

Wir haben eine neue Basis für die Fortsetzung der Südzucker-Erfolgsgeschichte gelegt.

Im vergangenen Geschäftsjahr sind die Preise für verschiedene Agrarrohstoffe weltweit von Rekord zu Rekord geeilt. Ursache hierfür war eine anhaltend hohe Nachfrage bei gleichzeitig schlechten Ernten in wichtigen Erzeugerländern. Verstärkt wurde dies durch Spekulation. Als Verarbeiter von Rohstoffen agrarischen Ursprungs erleben wir, wie sich das Thema Rohstoffpreise wie ein roter Faden durch all unsere Segmente zieht. Als Anbieter von Agrarrohstoffen profitieren wir aber

auch in Teilbereichen von dieser Entwicklung.

In diesem Spannungsfeld können wir Ihnen heute einen Jahresabschluss vorstellen, der die Leistungsfähigkeit und Flexibilität der Südzucker eindrucksvoll unter Beweis stellt. Nach den Verwerfungen durch die Änderungen der EU-Zuckerpolitik in den vergangenen Jahren haben wir damit eine neue Basis für die Fortsetzung der Südzucker-Erfolgsgeschichte gelegt.

Blicken wir auf die Entwicklungen unserer Segmente im Geschäftsjahr 2010/11 beginnend mit unserem Stammgeschäft Zucker.

Segment Zucker: Entwicklung 2010/11

In Folge der im Jahr 2006 eingeleiteten umfassenden Reform der EU-Zuckerpolitik wurde die EU vom weltweit zweitgrößten Nettoexporteur zu einem der größten Nettoimporteure. Im Verlauf des Sommers 2010 zeichnete sich jedoch

ab, dass die Importe in die EU deutlich unter den Erwartungen bleiben würden. Wesentliche Ursache hierfür waren attraktive Weltmarktpreise, die den potenziellen Exporteuren der LDC/AKP-Staaten eine teilweise bessere alternative Vermarktung ermöglichen.

Die Südzucker-Gruppe hat im vergangenen Geschäftsjahr die eigenen Lagerbestände in größtmöglichen Umfang reduziert, um die sich ergebenden Marktchancen – auch auf der Preisseite – zu nutzen.

Die Südzucker-Gruppe hat die eigenen Lagerbestände in größtmöglichen Umfang reduziert, um die sich ergebenden Marktchancen zu nutzen.

Auch die EU-Kommission hat reagiert und die ihr zur Verfügung stehenden Instrumente wirksam genutzt. Zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres hat sie zunächst die Vermarktung von 500.000 t heimischem Nichtquotenzucker auf

dem EU-Food-Markt ermöglicht. Als weitere Maßnahmen wurden in der Folge zusätzliche, zollfreie Importkontingente von insgesamt ebenfalls 500.000 t eröffnet sowie ein Tenderverfahren aufgelegt, mit dem weitere zollreduzierte Importe zugelassen werden können. Diese Maßnahmen haben wesentlich zur Versorgungssicherheit beigetragen, auch wenn die Marktlage zunächst bis zum Beginn der neuen Kampagne im Herbst angespannt bleiben wird.

Insgesamt konnte der Zuckerabsatz der Südzucker-Gruppe im Geschäftsjahr 2010/11 um 8 % auf 5,3 Mio. t gesteigert werden. Davon entfielen rd. 5,1 Mio. t auf die EU-Gesellschaften und rd. 240.000 t auf die Gesellschaften in Moldawien und Bosnien.

Positiv ist, dass wir die Marktstellung in anderen EU-Ländern erneut ausweiten konnten.

Der Quotenzuckerabsatz entwickelte sich erfreulich und stieg um knapp 6 % auf 4,2 Mio. t, wodurch wir unsere Marktposition innerhalb der EU weiter ausbauen konnten. Positiv ist, dass wir nicht nur die Märkte mit eigenen Produktionsstandorten erfolgreich verteidigen, sondern die Marktstellung in anderen EU-Ländern erneut ausweiten konnten.

Profitiert haben wir dabei von unserer langfristig angelegten Logistikstrategie und der Partnerschaft mit dem Mauritius Sugar Syndicate. So haben wir europäische Defizitländer mit Zucker aus Mauritius bedient und unsere Logistikkosten innerhalb der EU optimiert.

Beim Nichtquotenzuckerabsatz blicken wir auf eine erfolgreiche Entwicklung

mit einer Steigerung um 11 % auf rd. 900.000 t. Rückenwind hatten wir hier durch die Entwicklung auf den Weltmärkten. So führten steigende Weltmarktpreise dazu, dass das von der EU-Kommission gewährte Importkontingent für Nichtquotenzucker im Betrachtungszeitraum nicht genutzt wurde.

Segment Zucker: Kampagne 2010

Blicken wir noch auf die zurückliegende Kampagne, die nach der Rekordkampagne in 2009 von teils extremen Witterungsverhältnissen geprägt war. Nach einem guten Start Mitte September sorgten bereits Ende des Monats vielerorts erhebliche Niederschlagsmengen für Beeinträchtigungen bei Rodung, Verladung und Transport der Rüben.

Erfreulich war, dass es trotz Eis und Schnee in den Werken während der Kampagne nicht zu wesentlichen technischen Störungen kam.

Im November erschwerte dann der frühe und heftige Wintereinbruch in ganz Europa die Rübentransporte. Dank des großen Engagements aller Beteiligten konnten bei schwierigen Bedingungen alle Rüben gerodet und verarbeitet werden. Erfreulich war, dass es trotz Eis und Schnee in den Werken während der Kampagne nicht zu wesentlichen technischen Störungen kam und die Kampagne nach durchschnittlich 103 Tagen erfolgreich beendet werden konnte.

Insgesamt wurden in den 29 Werken aus 26,1 Mio. t Rüben 3,9 Mio. t Zucker gewonnen. Hinzu kommen noch 0,3 Mio. t aus den Raffinerien in Marseille, Buzau und Brčko, sodass die Gesamtzuckererzeugung bei

4,2 Mio. t lag. Das sind rd. 600.000 t weniger als im Vorjahr.

Soweit zu unserem Segment Zucker.

Ich komme nun zum Segment Spezialitäten, das die Divisionen BENEQ, Freiberger, PortionPack Europe und die Stärke- und Bioethanolaktivitäten von AGRANA umfasst.

Segment Spezialitäten: Division BENEQ

Die Division BENEQ produziert und vermarktet Inhaltsstoffe aus natürlichen Rohstoffen im Wesentlichen für Lebens- und Futtermittel. Im Fokus stehen dabei die ernährungsphysiologischen und technologischen Vorzüge der Produkte. Das Produktportfolio reicht von funktionellen Inhaltsstoffen wie Inulin und Oligofruktose aus der Chicoréewurzel über die funktionellen Kohlenhydrate Isomalt, Palatinose und galenIQ, die alle aus Rübenzucker gewonnen werden, bis hin zu Nahrungsmittelzutaten aus Reis wie Reismehl, Reisstärke und Reisprotein.

In den wichtigen asiatischen Märkten und dem US-amerikanischen Markt konnte ein Großteil des Umsatzrückgangs des Vorjahres wieder kompensiert werden.

Nach dem in Folge der Wirtschaftskrise schwierigen Geschäftsjahr 2009/10 war 2010/11 von einer deutlichen Erholung geprägt. Insbesondere in den wichtigen asiatischen Märkten und dem US-amerikanischen Markt – aber auch in den meisten anderen Verkaufsregionen – konnte ein Großteil des Umsatzrückgangs des Vorjahres wieder kompensiert werden.

Bei Inulin und Oligofruktose wirkte dabei auch positiv, dass die Vorzüge einer ballaststoffreichen Ernährung und das Thema „gesunde Verdauung“ weiterhin Topthemen der Lebensmittelbranche sind.

Isomalt und Palatinose haben mit der positiven Bewertung der verwendeten gesundheitsbezogenen Angaben eine wichtige Hürde genommen.

Bei Isomalt konnten wir – trotz zunehmender Konzentration innerhalb des Kundenstamms sowie erheblichen Preisdrucks – die Marktführerschaft halten. Wir profitieren hier von unserer Fokussierung auf den Kundenservice, einer Pilotanlage zur Kaugummiproduktion sowie von neuen Produktentwicklungen im Bereich alternativer Süßungskonzepte. Mit der Isomalt-Variante galenIQ, die als Trägerstoff der pharmazeutischen Industrie bislang vornehmlich bei verschreibungspflichtigen Medikamenten eingesetzt wurde, bearbeiten wir nun auch das Segment der frei verkäuflichen Arzneimittel. Aktuell haben Isomalt und Palatinose mit der positiven Bewertung der verwendeten gesundheitsbezogenen Angaben durch die „Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit“ (EFSA) eine wichtige Hürde genommen. Die entsprechende Auslobung bezieht sich auf den Aspekt des Erhalts der Zahngesundheit sowie der Verringerung des Anstiegs des Blutzuckerspiegels.

Im Bereich der Reiserivate gibt es auf Grund der technologischen Vielseitigkeit auf dem wachsenden Markt der Milchalternativen sowie des Trends zu natürlichen Produkten eine starke Nachfrage. In Folge dieser erfreulichen Entwicklung und der

damit verbundenen hohen Auslastung unserer Produktionsstätte in Belgien werden wir die Produktionskapazitäten an die Anforderungen der Märkte anpassen.

In unserem chilenischen Inulin- und Oligofruktose-Werk wurden die Arbeiten zur Beseitigung der durch das Erdbeben vor einem Jahr verursachten Schäden bis zum Start der Chicorée-Kampagne Mitte März abgeschlossen.

Segment Spezialitäten: Division Freiburger

Kommen wir zur Freiburger-Gruppe, dem führenden Anbieter von gekühlter und tiefgekühlter Pizza sowie tiefgekühlten Snacks mit Fokus auf dem Handelsmarkengeschäft.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte sich Freiburger im Wettbewerb behaupten und die positive Geschäftsentwicklung der vergangenen Jahre fortführen. Zur Festigung der Position in einem weiter wachsenden europäischen Markt wird auch der Mitte vergangenen Jahres erfolgreich in Betrieb genommene, neu errichtete Produktionsstandort in Westhoughton, Großbritannien, beitragen.

Mit der Gründung eines Vertriebsstandortes in den USA erschließen wir nun auch den weltweit größten Markt für Pizzen.

Neben dem europäischen Kernmarkt bedient die Freiburger-Gruppe bereits heute über Vertriebsgesellschaften Märkte in Asien und im Nahen Osten. Mit der Gründung eines Vertriebsstandortes in den USA erschließen wir nun auch den weltweit größten Markt für Pizzen und

treiben die Internationalisierung weiter voran.

Segment Spezialitäten: Division PortionPack

Unsere PortionPack Europe-Gruppe ist Spezialist für Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von Food- und Non-Food-Portionsartikeln in Europa. Die Gruppe hat sich insgesamt gut behauptet, obwohl die bearbeiteten Food-Service Märkte die Wirtschaftskrise deutlich spürten. Für positive Impulse sorgten die erstmalige vollständige Einbeziehung des britischen Marktführers für Portionsartikel „Single Source“ sowie der Erwerb des niederländischen Schokoladenherstellers „Union Edel Chocolate“ im Juni 2010.

Im Stärkebereich verfolgen wir weiterhin unsere profitable Nischenstrategie.

Segment Spezialitäten: Division Stärke

Die Division Stärke umfasst die AGRANA Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien. Insgesamt schloss die Division das Geschäftsjahr sehr erfolgreich ab.

Im Stärkebereich verfolgen wir weiterhin unsere profitable Nischenstrategie mit einer Produktpalette mit Stärken höherer Veredelungstiefe. Bei den Bio-Stärken und GVO-freien Stärken für die Lebensmittelindustrie sowie bei Spezialstärken für die technische Industrie sind wir der führende Anbieter in Europa.

Im ersten Halbjahr konnten wir niedrigere Durchschnittsverkaufspreise durch Absatzsteigerungen überkompensieren. Die ab dem Spätsommer

gestiegenen Rohstoffpreise glichen wir durch Anpassung der Verkaufspreise im zweiten Halbjahr aus.

Die CropEnergies-Gruppe konnte ab dem zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2010/11 erstmals die Potenziale ihrer modernen Produktionsanlagen voll ausnutzen und von deren Flexibilität profitieren.

Ich komme nun zu unserem dritten Segment, das die Aktivitäten der börsennotierten CropEnergies AG umfasst. Einige von Ihnen haben sich ja bereits vor zwei Tagen auf der Hauptversammlung der CropEnergies ein ausführliches Bild von der Lage der Gesellschaft selbst verschafft.

Segment CropEnergies

Als einer der führenden Hersteller von nachhaltig erzeugtem Bioethanol in Europa verfügt die CropEnergies-Gruppe über eine Produktionskapazität von über 700.000 m³ Bioethanol und über 500.000 t Lebens- und Futtermittel pro Jahr. Das an den Standorten Zeitz, Wanze und Loon-Plage produzierte Ethanol wird überwiegend im Kraftstoffsektor abgesetzt. In Zeitz wurde im letzten Geschäftsjahr darüber hinaus eine Anlage zur Aufreinigung und Verflüssigung von biogenem CO₂ in Betrieb genommen. Die Anlage mit einer Jahreskapazität von 100.000 t wird gemeinsam mit dem Partner „Tyczka Energie“ betrieben.

Das erste Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres war geprägt von umfangreichen Revisions- und Optimierungsarbeiten am Standort Wanze sowie der turnusmäßigen

5-Jahres-Revision am Standort Zeitz. In Wanze verbesserten die durchgeführten Arbeiten die Prozessstabilität und verringerten den spezifischen Energiebedarf. Als Folge der Optimierung im Bereich der Glutenabtrennung und -trocknung konnte zudem die Glutenausbeute deutlich erhöht werden. In Zeitz wurde ebenfalls der spezifische Energieeinsatz reduziert und darüber hinaus die Rohstoffflexibilität der Anlage weiter erhöht.

Nach den Jahren des Aufbaus und der Optimierung konnte die CropEnergies-Gruppe ab dem zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2010/11 erstmals die Potenziale ihrer modernen Produktionsanlagen voll ausnutzen und von deren Flexibilität profitieren. Deutlich höhere Getreidepreise wurden durch einen optimierten Rohstoffmix, eine erfolgreiche Beschaffungs- und Sicherungsstrategie sowie den natürlichen Hedge aus dem Verkauf von Kuppelprodukten weitestgehend abgedeckt.

Wir begrüßen die europaweite Einführung des Kraftstoffs E10 – einer Mischung von 10 % Bioethanol mit Otto-Kraftstoff.

Der Schwerpunkt der Aktivitäten lag im Ausbau unserer Marktposition in Belgien, ihrer Stärkung in Osteuropa und in der raschen und fristgerechten Umsetzung der Biokraftstoff-Nachhaltigkeitsverordnung zur Lieferung von zertifiziertem Bioethanol für die Einführung von E10 in Deutschland.

Die Biokraftstoff-Nachhaltigkeitsverordnung knüpft die Förderung von Biokraftstoffen seit dem 1. Januar 2011 an bestimmte

Vorgaben, wie den Schutz natürlicher Lebensräume, eine nachhaltige Landwirtschaft und definierte Treibhausgasreduzierungen. Die entsprechende Zertifizierung der Anlagen von CropEnergies in Zeitz und Wanze erfolgte im Oktober 2010 und bestätigte die Nachhaltigkeit unseres Bioethanols. Darüber hinaus wurde auch die Nachhaltigkeit des Zuckerrübenanbaus zertifiziert.

Insgesamt gehen wir weiter von einer dynamisch wachsenden Bioethanolnachfrage in Deutschland und Europa aus.

Wir begrüßen die europaweite Einführung des Kraftstoffs E10 – einer Mischung von 10 % Bioethanol mit Otto-Kraftstoff. Trotz einiger Irritationen im Rahmen der Markteinführung von E10 in Deutschland arbeiten wir weiter daran, die Vorbehalte gegenüber der Verträglichkeit von E10 auszuräumen und die Vorteile dieses Kraftstoffes mit Blick auf Klimaschutz und Versorgungssicherheit in den Vordergrund zu stellen. Dabei sind wir optimistisch, dass sich E10, wie z. B. in den USA, wo es schon seit Jahrzehnten angeboten wird, auch in Deutschland als Standardkraftstoff für Otto-Motoren etablieren wird. Bereits heute tanken – dort wo erhältlich – rd. 30 % der Autofahrer E10. Die Marktdurchdringung verläuft damit sogar deutlich schneller als bei der Einführung von bleifreiem Benzin in den 80er Jahren.

Insgesamt gehen wir weiter von einer dynamisch wachsenden Bioethanolnachfrage in Deutschland und Europa aus. So erwartet beispielsweise die Bundesregierung für Deutschland bis zum Jahr 2020 eine Steigerung der Nachfrage um rd. 50 %

auf jährlich 1,7 Mio. m³ Bioethanol.

Soweit zu den Aktivitäten der CropEnergies-Gruppe. Blicken wir auf unser Segment Frucht, das die Divisionen Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate umfasst.

Segment Frucht

Unser Bereich Fruchtzubereitungen ist mit 26 Produktionsstandorten in 20 Ländern weltweit führender Hersteller für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie. Erst Ende Mai haben wir im Rahmen eines Joint Ventures einen Produktionsstandort in Ägypten in Betrieb genommen. Trotz der aktuell schwierigen politischen Situation in der Region sind wir sicher, mit dem neuen Standort die nordafrikanischen und arabischen Wachstumsmärkte effizient erschließen zu können.

Mit einem auf Qualität und Service ausgerichteten Geschäftsmodell konnte der Fruchtzubereitungsbereich das abgelaufene Geschäftsjahr erfolgreich beenden.

Mit einem auf Qualität und Service ausgerichteten Geschäftsmodell – begleitet von Produktinnovationen und intensiver Marktbearbeitung – konnte der Fruchtzubereitungsbereich das abgelaufene Geschäftsjahr erfolgreich beenden. Absatzsteigerungen – insbesondere in Osteuropa, Asien sowie Nord- und Südamerika – aber auch Effizienzsteigerungen sowie positive Währungseinflüsse in den USA und einigen asiatischen Ländern haben hierzu beigetragen.

Vor dem Hintergrund der guten Entwicklung in Osteuropa haben wir

uns dazu entschlossen, die Kapazität unseres im Großraum von Moskau gelegenen Fruchtzubereitungswerks Serpuchov zu erhöhen.

Insgesamt zeigte sich in der Division Fruchtsaftkonzentrate im abgelaufenen Geschäftsjahr eine erfreuliche Verbesserung der Situation.

Der Bereich Fruchtsaftkonzentrate ist mit zehn europäischen Produktionsstandorten einer der führenden Anbieter von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa. Die beiden Joint Venture-Verträge mit unserem chinesischen Partner lösen wir gerade auf und planen, dass jeder Partner jeweils ein Werk vollständig übernimmt.

Insgesamt zeigte sich in der Division Fruchtsaftkonzentrate im abgelaufenen Geschäftsjahr eine erfreuliche Verbesserung der Situation. Zur weiteren Stärkung der Positionierung beabsichtigen AGRANA und die Raiffeisen Ware Austria, die über die Tochtergesellschaft Ybbstaler mit einem Werk in Österreich und zwei Werken in Polen ebenfalls im Bereich Fruchtsaftkonzentrate tätig ist, die Zusammenlegung dieser Aktivitäten. Der Abschluss der Transaktion ist für Ende 2011 vorgesehen.

Südzucker-Gruppe: Strategie

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die Südzucker-Gruppe hat im vergangenen Geschäftsjahr von der weltweit stärker als erwartet anziehenden Konjunktur profitiert und in allen vier Segmenten Ergebnissteigerungen verzeichnet. Zentrales Thema bleibt auch zukünftig die strategische

Weiterentwicklung der Gruppe in einem sich schnell verändernden Umfeld.

Unser klares Ziel ist weiterhin ein profitables Wachstum. Gemeinsam mit unseren Partnern gestalten wir aktiv unsere Zukunft und steigern – aufbauend auf dem Nachhaltigkeitsgedanken – den Unternehmenswert langfristig.

Wie in der Vergangenheit gilt es, die Veränderungen auf den Märkten als Chance zu begreifen und durch eine flexible Ausrichtung an die Marktanforderungen alle sich bietenden Gelegenheiten zu nutzen. Auch die Erschließung neuer profitabler Handlungsfelder entlang der Wertschöpfungskette – sei es durch organisches Wachstum, Kooperationen oder Akquisitionen – werden zu einer weiteren Wertsteigerung unseres Unternehmens beitragen.

Die Südzucker-Gruppe hat im vergangenen Geschäftsjahr in allen vier Segmenten Ergebnissteigerungen verzeichnet.

Die erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens wird letztendlich von den Menschen getragen. Die fachliche Kompetenz, die Erfahrungen, die sozialen Fähigkeiten und das Engagement unserer Mitarbeiter sind unsere wichtigsten Vermögenswerte. Sie zu fördern und weiterzuentwickeln ist eine unserer wichtigsten Aufgaben.

Beteiligung an ED&F Man, London

Mit unserem europaweiten Distributionsnetz mit Zuckermengen aus eigener Produktion sowie den Mengen aus unserer Partnerschaft mit dem Mauritius Sugar Syndicate verfolgen wir in Europa erfolgreich

eine langfristige Vertriebs- und Logistikstrategie. Vor dem Hintergrund der weltweit steigenden Nachfrage nach Zucker bei gleichzeitig zunehmender Volatilität auf der Produktions- und Preisseite wird auch für uns eine globale Position an Bedeutung gewinnen.

Für Südzucker bietet sich durch die Zusammenarbeit mit ED&F Man auch außerhalb der Kernmärkte Europas der Zugang zu einem hocheffizienten globalen Distributionsnetzwerk.

Ein Baustein zur strategischen Fortentwicklung der Gruppe ist unsere Mitte Mai getroffene Vereinbarung mit ED&F Man.

ED&F Man, mit Sitz in London, ist einer der führenden globalen Händler von Agrarrohstoffen und beschäftigt rd. 3.500 Mitarbeiter in über 60 Ländern. Das Unternehmen war nach einem Management-Buy-out im Jahr 2000 vollständig im Besitz des Managements und erwirtschaftete 2009/10 einen Umsatz von rd. 7,9 Mrd. USD. Im Zuckerbereich ist die Gesellschaft mit Hauptsitz in London mit einem Volumen von rund 8,5 Mio. t der weltweit zweitgrößte Händler. Mit einem grenzüberschreitenden Handel von über 6 Mio. t Zucker wickelt ED&F Man über 10 % der weltweiten Zuckerexporte ab. Darüber hinaus hält ED&F Man über Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen Produktions- und Raffinationskapazitäten in Höhe von rund 2,5 Mio. t Zucker.

Über die 100 %-Tochter „Volcafé“ mit Sitz in Winterthur vermarktet das Unternehmen jährlich rd. 500.000 t Rohkaffee an führende Kaffeeröster. Ein weiteres Standbein ist das weltweit operierende Melasse-Handelsgeschäft.

Randbereiche sind der Handel mit Biokraftstoffen und pflanzlichen Ölen sowie die Schifffahrt.

Für Südzucker bietet sich durch die Zusammenarbeit mit ED&F Man auch außerhalb der Kernmärkte Europas der Zugang zu einem hocheffizienten globalen Distributionsnetzwerk. Daraus ergeben sich vielversprechende Möglichkeiten zu weiterer Optimierung der Logistik und gute Ansatzpunkte in den Bereichen Rohzucker-Sourcing und Raffination. ED&F Man wird im Gegenzug von unserem industriellen Know-how profitieren.

Neben diesen Synergien stärkt die Partnerschaft die Basis für weiteres internationales Wachstum beider Seiten.

Unsere strategische Zusammenarbeit haben wir mit einer Beteiligung von 25 % unterlegt. Der Kaufpreis liegt bei rd. 255 Mio. USD und fließt im Rahmen einer Kapitalerhöhung voll dem Unternehmen zu. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung.

Bei BENE0 werden wir die anhaltend steigende Nachfrage nach Lebensmitteln mit gesundheitsfördernden Eigenschaften konsequent nutzen.

Südzucker-Gruppe: Strategischer Ausblick

Kommen wir zu den Divisionen unseres Segments Spezialitäten:

Bei BENE0 werden wir die anhaltend steigende Nachfrage nach Lebensmitteln mit gesundheitsfördernden Eigenschaften konsequent nutzen. Darüber hinaus treiben wir die Ausweitung der Produktlinien für neue

Anwendungen in der Pharmaindustrie weiter voran.

In der Division Freiburger bauen wir unsere europaweit führende Position als Anbieter kundenindividueller Convenience-Produkte für die Eigenmarken internationaler Handelsunternehmen aus. Großes Wachstumspotenzial sehen wir auch in der Erschließung des US-amerikanischen Marktes.

Bei Freiburger sehen wir großes Wachstumspotenzial auch in der Erschließung des US-amerikanischen Marktes.

Bei PortionPack setzen wir auf kontinuierliche Produktinnovationen sowie internes und externes Wachstum zur Festigung unserer Position auf dem europäischen Markt.

In der Division Stärke konzentriert sich AGRANA auf Spezialitätenprodukte, die eine hohe Veredelungstiefe aufweisen. Innovative, kundenorientierte Produkte mit entsprechender Anwendungsberatung, laufende Produktentwicklungen sowie ständige Kostenoptimierungen sichern auch weiterhin den Erfolg in einem klar definierten Nischenmarkt.

Im Segment CropEnergies wollen wir auf Basis ausgelasteter und effizienter Produktionsanlagen, deren Optimierung uns fortlaufend begleiten wird, unsere Ertragskraft weiter steigern und durch den erwirtschafteten Cashflow die finanziellen Voraussetzungen für weiteres Unternehmenswachstum schaffen. Neben einem möglichen Ausbau der vorhandenen Produktionskapazitäten werden wir uns auch mit dem Aufbau eines internationalen Handelsnetzwerks beschäftigen.

Die erreichte Technologie- und Kostenführerschaft in Europa wollen wir weiter ausbauen und unseren Vorsprung gegenüber unseren Wettbewerbern weiter vergrößern. Hierzu zählen auch Maßnahmen zur Erweiterung unserer Rohstoffbasis, um die Abhängigkeit von der Preisentwicklung einzelner Rohstoffe weiter zu reduzieren. In der Forschung liegt unser Schwerpunkt auf den Bereichen Produktion von Biokraftstoffen der zweiten Generation sowie der Veredelung von Kuppelprodukten für nutritive Anwendungen.

Im Segment CropEnergies wollen wir die erreichte Technologie- und Kostenführerschaft in Europa weiter ausbauen und unseren Vorsprung gegenüber unseren Wettbewerbern weiter vergrößern.

Im Segment Frucht ist ein kunden- und marktorientiertes, globales Wachstum unser klares strategisches Ziel.

Bei den Fruchtzubereitungen gilt es, das Potenzial des neu gegründeten Joint Ventures in Ägypten auszuschöpfen.

Im Bereich Fruchtsaftkonzentrate sehen wir im geplanten Joint Venture mit Ybbstaler gute Möglichkeiten, unsere Marktposition langfristig zu sichern und auszubauen. Hierzu werden nicht zuletzt die Synergien im Bereich Logistik und Vertrieb beitragen.

Nach diesem Blick auf die Themen des Geschäftsjahres 2010/11 sowie unserem strategischen Ausblick komme ich nun zum Zahlenwerk des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Entwicklung Umsatz und Ergebnis Konzern

Beim Umsatz erreichten wir mit einem Zuwachs von 7,7 % auf 6,2 Mrd. € eine neue Höchstmarke in der Unternehmensgeschichte. Hierzu – und das ist besonders bemerkenswert – haben alle unsere Segmente beigetragen.

Ebenfalls erfreulich entwickelte sich das operative Ergebnis, das von 403 auf 519 Mio. € und damit um knapp 29 % gesteigert werden konnte. Maßgeblich hierzu beigetragen hat das Segment Zucker, das gegenüber Vorjahr um knapp 30 % zulegen konnte. Aber auch die Segmente CropEnergies und Frucht zeigten deutliche Steigerungen. Das Segment Spezialitäten legte um knapp 5 % zu.

Beim Umsatz erreichten wir mit einem Zuwachs von 7,7 % auf 6,2 Mrd. € eine neue Höchstmarke in der Unternehmensgeschichte.

Blicken wir auf die Details.

Im Segment Zucker erhöhte sich der Umsatz – trotz niedriger Quotenzuckererlöse – infolge temporär höherer Nichtquotenzuckerexporte in einem positivem Weltmarktumfeld um rd. 4 % auf knapp 3,3 Mrd. €.

Auf Seiten des operativen Ergebnisses konnten Kosteneinsparungen den Rückgang der Quotenzuckererlöse überkompensieren. Zusammen mit der positiven Entwicklung des Nichtquotenzuckergeschäfts erhöhte sich das operative Ergebnis um knapp 30 % auf 282 Mio. €.

Im Segment Spezialitäten führten wachsende Absatzmengen

sowie den Rohstoffkosten folgende Erlössteigerungen zu einem Umsatzanstieg um rd. 13 % auf knapp 1,6 Mrd. €.

Während die Division Stärke und die AGRANA-Bioethanolanlage in Pischelsdorf den deutlichen Anstieg der Rohstoffpreise durch höhere Erlöse kompensierten und durch ein deutliches Absatzwachstum im Ergebnis zulegten, lag das operative Ergebnis der übrigen Divisionen bei weiter wachsenden Absatzmengen infolge gestiegener Kosten auf Vorjahresniveau. Insgesamt verbuchte das Segment einen Anstieg des operativen Ergebnisses auf 144 Mio. €.

Maßgeblich zur erfreulichen Entwicklung des operativen Ergebnisses hat das Segment Zucker beigetragen.

Das Segment CropEnergies erreichte auf Grund des Absatzanstiegs bei Bioethanol sowie bei den Nebenprodukten einen deutlichen Umsatzanstieg um knapp 21 % auf 437 Mio. €. Das operative Ergebnis erhöhte sich um das Vierfache auf 46 Mio. €. Maßgeblich dazu beigetragen haben die höhere Auslastung der Anlage in Wanze sowie Erlössteigerungen bei den Nebenprodukten. Frühzeitige Preisabsicherungen sowie die Optimierung des Rohstoffeinsatzes verhinderten, dass sich Preissteigerungen auf den Getreidemärkten negativ auswirkten.

Im Segment Frucht steigerte sich der Umsatz auf 870 Mio. € und damit um rd. 8 %. Höhere Absatzmengen bei Fruchtzubereitungen trugen hierzu ebenso bei wie rohstoffpreisbedingte Erlössteigerungen bei Fruchtsaftkonzentraten. Beim operativen Ergebnis konnte insbesondere

auf Grund des Absatzwachstums bei Fruchtzubereitungen eine deutliche Erhöhung um mehr als 30 % auf 47 Mio. € erzielt werden.

Soviel zu Umsatz und operativem Ergebnis.

Finanzkennzahlen

Das Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen im Konzern betrug minus 8 nach minus 10 Mio. € im Vorjahr. Dieses entfällt im Wesentlichen auf Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen sowie für rechtliche Risiken im Segment Spezialitäten. Im Vorjahr waren Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen und Neueinschätzungen von Ausfallrisiken angefallen, denen im Wesentlichen eine Versicherungserstattung für Brandschäden am Freiburger-Werk in Großbritannien gegenüberstand.

Das Ergebnis aus at Equity einbezogenen Unternehmen in Höhe von 4 Mio. € beinhaltet das anteilige Ergebnis einer Vertriebs-Joint-Venture-Gesellschaft.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich von 348 auf 441 Mio. €.

Das Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahr auf minus 74 Mio. €. Ursache hierfür sind die im Vorjahr enthaltenen Währungsgewinne aus Euro-Darlehen an osteuropäische Konzerngesellschaften sowie Zinserträge aus der abgezinsten Forderung aus der EU-Umstrukturierungsbeihilfe.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich von 348 auf 441 Mio. €. Der Steueraufwand lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 96 Mio. €.

Dies entspricht einer Steuerquote von 22 %.

Der Cashflow erhöhte sich von 553 auf 606 Mio. € und erreichte damit ebenfalls eine Rekordmarke.

Der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2010/11 betrug 345 Mio. €. Hiervon entfielen 94 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, sodass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 250 Mio. € ergab. Damit erreichen wir ein Ergebnis je Aktie von 1,32 € nach 1,06 € im Vorjahr.

Der Cashflow erhöhte sich von 553 auf 606 Mio. € und erreichte damit ebenfalls eine Rekordmarke.

Die Nettofinanzschulden konnten um 212 Mio. € auf 853 Mio. € zurückgeführt und damit unsere Verschuldung weiter konsequent reduziert werden. Das Verhältnis von Nettofinanzschulden zum Cashflow, das im Vorjahr 1,9 betrug, konnte auf 1,4 verbessert werden.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich von 47 auf knapp 52 % und spiegelt damit unsere solide Bilanzrelation wider.

Meine Damen und Herren,

auf Grund der deutlichen Ergebnissteigerung werden wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 2 eine Erhöhung der Dividende von 45 auf 55 Cent je Aktie vorschlagen. Damit ergibt sich eine Ausschüttungssumme von 104 Mio. €.

Bezogen auf den Geschäftsjahresschlusskurs unserer Aktie von 19,90 € errechnet sich eine Dividendenrendite von 2,8 %, die damit die vergleichbare

Dividendenrendite des MDAX von rd. 2,4 % übertrifft.

Kommen wir an dieser Stelle zur Entwicklung unserer Aktie.

Südzucker-Aktie/MDAX

Der Kurs der Südzucker-Aktie entwickelte sich bis zum Jahresende 2010 weitgehend parallel zum MDAX und folgte somit dem positiven Gesamtmarkttrend. Getragen von unseren positiven Zahlen zum 3. Quartal 2010/11 und einer Anhebung der Jahresprognose für das Geschäftsjahr, konnte sich die Südzucker-Aktie Mitte Dezember 2010 positiv vom Gesamtmarkt absetzen.

Unsere Aktie erreichte am 18. Juli 2011 ein neues Allzeithoch von 26,11 €.

Auch die Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2010/11 sowie der Zahlen zum 1. Quartal 2011/12 beflügelte zusammen mit unserer positiven Einschätzung für das laufende Geschäftsjahr den Kurs unserer Aktie weiter. In der Folge erreichte unsere Aktie am 18. Juli 2011 ein neues Allzeithoch von 26,11 €.

Blicken wir kurz auf das angesprochene 1. Quartal 2011/12, dessen Ergebnis Ihnen bereits in Eckdaten per Ad-hoc-Mitteilung am 22. Juni und im Detail mit dem Zwischenbericht am 14. Juli mitgeteilt wurde. Dieser Zwischenbericht ist auch heute an der Information im Foyer erhältlich, sodass ich mich auf die wesentlichen Eckpunkte konzentriere.

Überblick 1. Quartal 2011/12

Die Südzucker-Gruppe ist gut in das neue Geschäftsjahr gestartet.

In den ersten drei Monaten stieg der Konzernumsatz um 7 % auf 1,6 Mrd. €. Während sich im Segment Zucker ein leichter Rückgang gegenüber Vorjahr zeigte, verbuchten alle anderen Segmente teils deutliche Umsatzsteigerungen. Das operative Ergebnis erhöhte sich – auf Grund deutlicher Anstiege in den Segmenten Zucker, CropEnergies und Frucht – um 24 % auf 184 Mio. €. Im Segment Spezialitäten konnte knapp das Vorjahresniveau erreicht werden.

Die Südzucker-Gruppe ist gut in das neue Geschäftsjahr gestartet.

Im Segment Zucker konnte das von hohen Exporten begünstigte Umsatzniveau des Vorjahresquartals erwartungsgemäß nicht ganz erreicht werden. Dem gegenüber legte das operative Ergebnis – im Wesentlichen auf Grund gestiegener Zuckererlöse insbesondere in den osteuropäischen Märkten – gegenüber Vorjahr um knapp 20 % auf 111 Mio. € zu.

Im Segment Spezialitäten führten gestiegene Absatzmengen sowie Erlössteigerungen in der Division Stärke zu einer Umsatzerhöhung auf 450 Mio. €. Das Segment ist jedoch erheblich von den Rohstoffpreisentwicklungen der letzten Monate betroffen, die bisher nur teilweise an den Markt weitergegeben werden konnten, sodass das operative Ergebnis trotz der deutlichen Umsatzsteigerung um rd. 20 % nur knapp das Vorjahresniveau erreichte.

Das Segment CropEnergies profitiert neben höheren Absatzmengen auch von gestiegenen Erlösen sowohl bei Ethanol als auch bei Nebenprodukten. Daneben konnten auf Grund umfangreicher Optimierungs- und

Revisionsarbeiten im vergangenen Geschäftsjahr Produktivität und Auslastung der Werke in Wanze und Zeitz deutlich gesteigert werden. Bei einem Umsatzanstieg von rd. 40 % auf 124 Mio. € wurde ein operatives Ergebnis von 15 Mio. € erreicht.

Das Segment CropEnergies profitiert neben höheren Absatzmengen auch von gestiegenen Erlösen.

Im Segment Frucht konnten wir ebenfalls deutlich zulegen. Erlössteigerungen konnten dabei unter Vorjahr liegende Absatzmengen überkompensieren. Der Umsatz erhöhte sich auf 237 Mio. €. Das operative Ergebnis erhöhte sich um knapp 37 % auf 18 Mio. €. Hierzu beigetragen haben insbesondere die Optimierungsmaßnahmen bei den Fruchtsaftkonzentraten.

Konzern: Ausblick 2011/12

Nach dem starken ersten Quartal haben wir unsere Jahresprognose erhöht: Auf Konzernebene gehen wir nunmehr von einem Anstieg des Umsatzes auf rd. 6,5 Mrd. € und einer Steigerung des operativen Ergebnisses auf über 600 Mio. € aus.

Zu den einzelnen Segmenten:

Im Segment Zucker erwarten wir einen leichten Umsatzanstieg. Dabei werden die erwarteten Erlössteigerungen und die Möglichkeiten, in begrenztem Umfang Nichtquotenzucker aus der Kampagne 2010 im EU-Foodmarkt zu vermarkten, die vor allem in der ersten Jahreshälfte niedrigeren Exporte mehr als kompensieren. Auf Seiten des operativen Ergebnisses rechnen wir für das Gesamtjahr mit einer deutlichen Verbesserung.

Im Segment Spezialitäten gehen wir für das Gesamtjahr wiederum von einem deutlichen Anstieg des Umsatzes aus, der von allen Divisionen getragen wird. Infolge der gestiegenen Rohstoffkosten – die nun auf Gesamtjahresbasis wirken – werden wir beim operativen Ergebnis jedoch das Vorjahresniveau nicht erreichen.

Im Segment CropEnergies gehen wir auch nach der dynamischen Entwicklung der vergangenen Jahre infolge des Kapazitätsaufbaus und der erreichten Produktivitätsfortschritte von einem weiteren profitablen Wachstum aus. Unter der Voraussetzung, dass die gestiegenen Rohstoffkosten weiter durch höhere Absatzpreise kompensiert werden, rechnen wir damit, das operative Ergebnis gegenüber Vorjahr nochmals deutlich steigern zu können.

Wir gehen nunmehr von einem Anstieg des Umsatzes auf rd. 6,5 Mrd. € und einer Steigerung des operativen Ergebnisses auf über 600 Mio. € aus.

Im Segment Frucht erwarten wir ebenfalls einen Umsatzanstieg. In der Division Fruchtzubereitungen wird das Wachstum durch Erlössteigerungen sowie höhere Handelswarenmengen getragen. Im Bereich der Fruchtsaftkonzentrate rechnen wir mit einem Wachstum durch Erlössteigerungen infolge gestiegener Rohstoffkosten. Zusätzliche Impulse erwarten wir darüber hinaus aus der geplanten Fusion mit Ybbstaler, mit deren Vollzug wir im Spätherbst rechnen. Auf Seiten des operativen Ergebnisses erwarten wir eine von beiden Divisionen getragene Verbesserung.

Soviel zu unserem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren,

ich möchte nun noch auf die Beschlussanträge der heutigen Tagesordnung eingehen, die auch in der Einladung zur Hauptversammlung dargestellt sind.

Tagesordnung

Den Vorschlag zur Verwendung des Bilanzgewinns unter TOP 2 müssen wir heute leicht modifizieren, da 90.000 Stück eigene Aktien vorhanden sind. Diese Aktien wurden auf der Grundlage der von der Hauptversammlung 2010 beschlossenen Aktienrückkauf-Ermächtigung erworben. Der Rückkauf erfolgte im Zeitraum 15. bis 18. März 2011 zu einem Durchschnittskurs von 18,74 € je Aktie. Insgesamt wurden rd. 1,7 Mio. € für den Rückkauf der 90.000 Aktien aufgewendet. Die Aktien sollen zur Verfügung stehen, sofern Inhaber der Südzucker-Wandelanleihe ihr Wandlungsrecht ausüben und die Zuteilung von Südzucker-Aktien verlangen.

Wir haben für die Zukunft eine klare Strategie, die auf einem soliden Fundament fußt.

Da der Südzucker AG aus den 90.000 eigenen Aktien keine Rechte – also weder Dividenden- noch Stimmrechte – zustehen, wurden die Aktien zur heutigen Hauptversammlung nicht angemeldet. Da sie nicht dividendenberechtigt sind, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, den verbleibenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen. Gegenüber dem bisherigen Gewinnverwendungsvorschlag erhöht sich also der Posten „Vortrag des Restbetrages“ von rd. 4.100 € auf rd. 53.000 €.

Unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 bitten wir Sie um die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2010/11.

Die Veränderungen der letzten Jahre haben wir stets als Chance verstanden.

Unter TOP 5 werden Sie um Zustimmung zum Vorschlag des Aufsichtsrats gebeten, Herrn Ralf Hentzschel als Nachfolger von Herrn Ludwig Eidmann zum Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat zu wählen. Unter TOP 6 steht die Wahl des Abschlussprüfers an.

Unter Tagesordnungspunkt 7 bitten wir Sie um Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrages zwischen der Südzucker AG und der Hellma Gastronomie-Service GmbH – unserer deutschen Vertriebsgesellschaft für Portionsartikel. Südzucker hält an der Hellma Gastronomie-Service – mittelbar über die PortionPack Europe Holding – einen Anteil von 100 %. Mit diesem Vertrag wird die Leitung der Hellma Gastronomie-Service der Südzucker unterstellt. Darüber hinaus muss die Gesellschaft den jeweiligen Bilanzgewinn abführen. Im Gegenzug verpflichtet sich Südzucker, etwaige Jahresfehlbeträge auszugleichen. Der Vertrag ist für beide Seiten erstmals zum 29. Februar 2016 und danach zum Ende eines jeden Geschäftsjahres kündbar.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben für die Zukunft eine klare Strategie, die auf einem soliden Fundament fußt. Dieses Fundament haben wir uns hart erarbeitet. Die

Veränderungen der letzten Jahre haben wir stets als Chance verstanden und aus einer Phase des Umbruchs Stärke und Dynamik generiert. An dieser Stelle möchte ich auch im Namen meiner Vorstandskollegen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund um den Globus meinen Dank aussprechen. Wir sind stolz auf unser Team.

Die zunehmende Volatilität auf unseren Märkten ist eine operative Herausforderung, der wir uns in allen Segmenten stellen.

Trotz des sehr guten Abschlusses 2010/11 und des guten Starts ins neue Geschäftsjahr wäre es jedoch falsch, die mittelfristige Perspektive der Gruppe als Selbstläufer zu verstehen. Die Schuldenkrise im Euroraum, aber auch die Katastrophe in Japan und die Sorge um die Staatsfinanzen in den USA sorgen weiter für weltweite Beunruhigung. Verschärfen sich die Probleme, könnten auch unsere Märkte in Bedrängnis kommen.

Die zunehmende Volatilität auf unseren Märkten ist eine operative Herausforderung, der wir uns in allen Segmenten stellen. Wir freuen uns darauf, auch weiterhin mit Leidenschaft an einer erfolgreichen Weiterentwicklung unserer Südzucker-Gruppe zu arbeiten. Wir bauen hierbei auch weiterhin auf die Begleitung und das Vertrauen von Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 21. Juli 2011