



SÜDZUCKER

Gute Nachrichten von Südzucker

Dr. Wolfgang Heer

Sprecher des Vorstands der Südzucker AG
in der Hauptversammlung am 19. Juli 2012 in Mannheim
(Es gilt das gesprochene Wort.)



Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüße ich Sie ganz herzlich. Zusammen mit meinen Vorstandskollegen und den hier anwesenden Mitarbeitern freue ich mich, dass Sie heute nach Mannheim gekommen sind, um sich persönlich ein Bild von der Entwicklung Ihres Unternehmens zu machen.

**Unser Stammgeschäft Zucker
war der Ergebnistreiber
des abgelaufenen
Geschäftsjahres.**

„Gute Nachrichten von Südzucker“ – das ist die Schlagzeile auf Seite 3 unseres Geschäftsberichts. Im aktuellen Nachrichtenumfeld sind „gute Nachrichten“ sicherlich keine Selbstverständlichkeit. Umso mehr freue ich mich, Ihnen die Ergebnisse und Highlights unseres Geschäftsjahres 2011/12 präsentieren zu dürfen.

Blicken wir direkt auf die Entwicklungen unserer Segmente und beginnen mit unserem Stammgeschäft Zucker, dem Ergebnistreiber des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Segment Zucker: Entwicklung 2011/12

Um es vorwegzunehmen: Wir konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr von einem deutlich gestiegenen Erlösniveau profitieren. Lassen Sie mich den Hintergrund kurz erläutern: Der Zuckerverbrauch in Europa wird nach den grundlegenden Veränderungen der europäischen Zuckerpolitik von 2006 nur noch zu rd. 85 % durch die Produktionsquoten der europäischen Zuckerwirtschaft abgedeckt. Die übrigen 15 % des Bedarfs müssen importiert werden. Über diese notwendige Importmenge hat der Weltmarkt Einfluss auf den europäischen Markt gewonnen; diese Situation ist für viele Marktteilnehmer neu.

Nachdem der Weltmarktpreis für Zucker im abgelaufenen Geschäftsjahr

nicht nur von starken Schwankungen geprägt war, sondern zeitweise sogar über dem europäischen Preisniveau lag, blieben die benötigten Importe nach Europa vielfach aus. Zucker konnte außerhalb der EU schlichtweg zu besseren Konditionen vermarktet werden. Die EU-Kommission hat es uns in dieser Situation mit den zuckerpolitischen Instrumenten – wie Wandlung von Nichtquotenzucker und damit Freigabe zum Verkauf an die europäische Ernährungsindustrie und Import-Tenderverfahren – ermöglicht, die Verfügbarkeit von Zucker in Europa stets sicherzustellen. Dennoch hat sich zwischenzeitlich auch innerhalb Europas ein höheres Preisniveau durchgesetzt.

**Der Zuckerverbrauch in
Europa wird nur noch zu rd.
85 % durch die europäische
Zuckerwirtschaft abgedeckt.**

Die Preise für Industrie und Handel konnten in Abhängigkeit der Laufzeit bestehender Kontrakte entsprechend angepasst werden. Während in

Ländern wie Belgien, Deutschland und Frankreich, in denen traditionell Jahreskontrakte mit Laufzeiten bis September vorherrschen, die Preise ab Oktober 2011 erhöht wurden, erfolgten die Preisanpassungen in anderen Ländern, in denen kürzere Vertragslaufzeiten vorherrschen, bereits schrittweise seit dem Frühjahr 2011. Dabei zeigt sich, dass die Nachfrage nach Jahreskontrakten, verbunden mit dem Ziel einer größtmöglichen Versorgungssicherheit, auch in den Ländern, in denen bislang Laufzeiten von deutlich unter einem Jahr vorherrschten, spürbar zunimmt.

Die Südzucker-Gruppe ist auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ihrer Verantwortung nachgekommen, die weiterverarbeitende Industrie und die Endverbraucher verlässlich und mit bester Qualität zu beliefern.

Segment Zucker: Rekordkampagne 2011/12

Blicken wir kurz auf die Kampagne 2011/12: Das Wetter war für das Wachstum und den Zuckergehalt der Rüben in unseren Anbauregionen fast überall optimal und die Kampagne von einer extrem hohen Verarbeitungsleistung geprägt. Auf Grund der großen Rübenmenge nahmen unsere beiden belgischen Fabriken bereits am 6. September 2011 die Rübenverarbeitung auf. Die Kampagne war in Polen am längsten, wo unsere drei schlesischen Fabriken erst am 5. Februar 2012, nach 147 Tagen, alle Rüben verarbeitet hatten. Im Mittel der Gruppe dauerte die Kampagne mit 123 Tagen immerhin 20 Tage länger als im Vorjahr.

Die Südzucker-Gruppe ist auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ihrer Verantwortung nachgekommen, die Endverbraucher mit bester Qualität zu beliefern.

Insgesamt wurden in den 29 Werken aus 31,3 Mio. t Rüben 4,9 Mio. t Zucker gewonnen. Hinzu kamen noch rd. 500.000 t aus den Raffinerien in Frankreich, Rumänien und Bosnien, so dass die Gesamtzuckererzeugung bei 5,4 Mio. t lag. Das sind rd. 1,2 Mio. t mehr als im Vorjahr. Da die Lagerkapazitäten in den Zuckerfabriken begrenzt sind, mussten große Mengen – mit entsprechend logistischem Aufwand – ausgelagert werden.

Das Wetter für die Rüben war in unseren Anbauregionen fast überall optimal.

Die logistische Abwicklung der Zuckerströme wird auch zukünftig ein wesentliches Kernthema bleiben. Mit unserem engmaschigen, die gesamte EU umfassenden Logistiknetz sind wir gut aufgestellt und können auch zukünftig auf die sich immer schneller ändernden Lieferströme zeitnah reagieren, um eine zuverlässige Belieferung unserer Kunden sicherzustellen.

Segment Zucker: ED&F Man

Die weiterhin anhaltende Dynamik auf den globalen Zuckermärkten bestärkt uns, hieraus resultierende Chancen verstärkt zu nutzen. In diesem Zusammenhang konnten wir Ihnen vor einem Jahr über unsere Vereinbarung mit dem global tätigen britischen Handelshaus ED&F Man über eine strategische Zusammenarbeit beider Häuser berichten.

Wir freuen uns, dass wir – nach einer sehr umfangreichen Prüfung durch die EU-Fusionskontrollbehörde – Mitte Mai 2012 die Freigabe der Transaktion zum Erwerb von knapp 25 % an ED&F Man erhalten haben.

Die Prüfung der EU-Wettbewerbsbehörde ergab, dass es in den meisten europäischen Märkten durch den Zusammenschluss nicht zu Wettbewerbsbeeinträchtigungen kommt. Aus Sicht der Kommission bestanden aber hinsichtlich des italienischen Zuckermarktes Bedenken. Durch die Bereitschaft von ED&F Man, sich von der Beteiligung an einer Zuckerraffinerie in Italien zu trennen, konnten diese Bedenken letztendlich zerstreut werden. Die strategischen Ziele der Transaktion werden durch dieses Zugeständnis nicht beeinträchtigt.

ED&F Man ist einer der führenden globalen Händler von Agrarrohstoffen und beschäftigt mehr als 3.400 Mitarbeiter in über 60 Ländern. Das Unternehmen war nach einem Management-Buyout im Jahr 2000 vollständig in der Hand des Managements und erwirtschaftete 2010/11 einen Umsatz von rd. 10 Mrd. USD. Im Zuckerbereich ist die Gesellschaft mit Hauptsitz in London mit einem Volumen von rd. 8,8 Mio. t Zucker der weltweit zweitgrößte Händler.

Die logistische Abwicklung der Zuckerströme wird auch zukünftig ein wesentliches Kernthema bleiben.

Weitere Standbeine sind die Vermarktung von Kaffee und das weltweit operierende Melasse-Handelsgeschäft. Darüber hinaus ist das Unternehmen im Handel mit Biokraftstoffen und pflanzlichen Ölen sowie in den Bereichen Schifffahrt und Finanzdienstleistungen tätig.

Die Zusammenarbeit mit ED&F Man schafft eine Plattform für den weiteren Ausbau unseres Zuckergeschäfts außerhalb Europas. Wir erhalten darüber hinaus Zugang zu

einem hocheffizienten globalen Distributionsnetzwerk mit entsprechenden Möglichkeiten zur weiteren Optimierung der Logistik und vieler-sprechenden Ansatzpunkten, u. a. in den Bereichen Rohzuckereinkauf und Raffination. Gleichzeitig wird ED&F Man von unserem industriellen Know-how profitieren.

Im Fokus steht derzeit die Organisation der zukünftigen Zusammenarbeit mit ED&F Man.

Segment Zucker: EU-Zuckerpolitik

Für unsere Kernregion Europa steht die Weichenstellung für die Zuckerpolitik nach 2015 an. Dabei hat die Entwicklung der letzten zwei Jahre auf dem internationalen Zuckermarkt gezeigt, wie wichtig ein ausreichender Selbstversorgungsgrad der EU ist. Eine weitere Reduktion der europäischen Zuckerversorgung würde einer verlässlichen Marktversorgung mit einer für alle Marktteilnehmer akzeptablen Volatilität der Preise entgegenstehen.

**Im Fokus steht derzeit die
Organisation der zukünftigen
Zusammenarbeit mit
ED&F Man.**

Das bestehende Mengenmanagement ist deshalb in Verbindung mit den Rübenmindestpreisen weiterhin ein unverzichtbares Instrument. Wir setzen uns auch zukünftig für die Aufrechterhaltung einer nachhaltigen Rüben- und Zuckererzeugung in der EU und damit für die Fortsetzung des gegenwärtigen zuckerpolitischen Instrumentariums bis mindestens 2020 ein. Die Kernelemente hierzu werden derzeit im Rahmen der Verhandlungen zwischen dem EU-Agrarrat, der EU-Kommission und

dem Europa-Parlament erarbeitet. Wir rechnen nicht vor Mitte 2013 mit einem Ergebnis.

**Für unsere Kernregion Europa
steht die Weichenstellung für
die Zuckerpolitik nach 2015
an.**

Soweit zu unserem Segment Zucker. Ich komme nun zu unserem Segment Spezialitäten, das die Divisionen BENE0, Freiburger, PortionPack Europe sowie die Stärke- und Bioethanolaktivitäten von AGRANA umfasst.

Segment Spezialitäten: Division BENE0

Die BENE0-Gruppe produziert und vermarktet Inhaltsstoffe aus pflanzlichen Rohstoffen im Wesentlichen für Lebensmittel, Getränke und Tierfutter. 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 aus Rübenzucker gewonnenen funktionellen Kohlenhydrate Isomalt, Palatinose und galenIQ bis hin zu Nahrungsmittelzutaten aus Reis; wie Reismehl, Reisstärke und Reisprotein.

Im Geschäftsjahr 2011/12 zeigte sich infolge der sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen Situation in den einzelnen Ländern ein heterogenes Bild. Insgesamt konnte jedoch die positive Entwicklung in den wichtigsten Verkaufsregionen vereinzelt, leichte Nachfragerückgänge kompensieren und die BENE0-Gruppe ihre Marktposition erfolgreich behaupten. Steigenden Rohstoff- und Energiepreisen begegnete die Gruppe mit weiteren internen

Optimierungsprozessen und einer Anpassung der Preise.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr beschäftigte uns die Harmonisierung gesundheitsbezogener Aussagen zu Lebensmitteln nach der „European Health Claim Regulation“ intensiv. Während der weitaus größte Teil aller eingereichten Claims von der zuständigen Behörde EFSA abgelehnt wurde, war BENE0 mit den Claims für Isomalt und Palatinose hinsichtlich Zahnfreundlichkeit sowie niedriger Blutzuckerwirkung erfolgreich.

**Die BENE0-Gruppe konnte
ihre Marktposition erfolgreich
behaupten.**

Hinsichtlich der Ballaststoffe Inulin und Oligofruktose aus der Chicoréewurzel – diese dürfen in Europa nicht mehr als prebiotisch ausgelobt werden – investieren wir in die ernährungswissenschaftliche Erforschung der Darmgesundheit und treiben Anwendungen voran, die auf den Nutzen der Ballaststoffanreicherung abzielen. Die Tatsache, dass weltweit in den meisten Ländern die Ballaststoffaufnahme unterhalb nationaler und internationaler Empfehlungen liegt, zeigt das Potenzial von Inulin und Oligofruktose, Lebensmittel durch gezielte Ballaststoffanreicherung ernährungsphysiologisch aufzuwerten.

Im Bereich Reiserivate sehen wir weiterhin eine starke Nachfrage und profitieren von deren vielseitiger Einsetzbarkeit und dem Trend zu Produkten aus natürlichen Rohstoffen mit Eigenschaften wie „gluten-“, „laktose-“ oder „allergenfrei“.

Mit unserer strategischen Ausrichtung auf Inhaltsstoffe mit ernährungsphysiologischen und technologischen

Vorteilen werden wir auch zukünftig von der anhaltend steigenden Nachfrage nach Lebensmitteln mit gesundheitsfördernden Eigenschaften profitieren. Dabei wird die von unserem Forschungs- und Entwicklungs-Know-how getragene Innovationskraft maßgeblich zu einem profitablen Wachstum der BENEIO-Gruppe beitragen.

Segment Spezialitäten: Division Freiburger

Kommen wir zur Freiburger-Gruppe, unserem international tätigen Hersteller von tiefgekühlten und gekühlten Pizzen, Nudelgerichten und Snacks.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war geprägt von einem deutlichen Anstieg der Rohstoffkosten, so dass die Freiburger-Gruppe nicht an ihre gute Geschäftsentwicklung des Vorjahres anknüpfen konnte.

Mit unserer strategischen Ausrichtung wird BENEIO auch zukünftig von der anhaltend steigenden Nachfrage nach Lebensmitteln mit gesundheitsfördernden Eigenschaften profitieren.

Insgesamt zeigt sich jedoch auf dem europäischen Markt weiterhin ein Wachstumstrend für tiefgekühlte und gekühlte Pizza. In Großbritannien trägt der neue Produktionsstandort mit einer hohen Auslastung zu einer positiven Entwicklung und einem deutlichen Ausbau unserer Position auf dem britischen Markt bei.

Zusammen mit den Werken in Deutschland und Österreich verfügt Freiburger über eine flexible Werksstruktur, in deren Mittelpunkt eine konsequente Kundenorientierung

mit entsprechend innovativen und hoch qualitativen Produkten sowie einer zuverlässigen Distribution steht. Vertriebsstandorte in Frankreich, Polen, Russland und China ergänzen die bestehende Produktionsstruktur.

Insgesamt zeigt sich auf dem europäischen Markt weiterhin ein Wachstumstrend für tiefgekühlte und gekühlte Pizza.

In den USA ist Freiburger seit dem vergangenen Jahr ebenfalls mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft präsent. In diesem weltweit größten Markt für Pizzen rechnen wir mit einer deutlichen Ausweitung des Handelsmarkenanteils mit entsprechenden Impulsen für die Freiburger-Gruppe und begleiten aktiv die Entwicklung vor Ort.

Segment Spezialitäten: Division PortionPack

Unsere PortionPack Europe-Gruppe ist spezialisiert auf die Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von Portionsartikeln in Europa. Auch die Entwicklung dieser Gruppe war im Geschäftsjahr 2011/12 von einem deutlichen Anstieg der Rohstoffkosten geprägt. In der zweiten Jahreshälfte sorgte darüber hinaus die schwierige Wirtschaftslage in vielen Ländern für einen steigenden Wettbewerbsdruck.

Planmäßig abgeschlossen werden konnte die Integration einer im Vorjahr erworbenen niederländischen Gesellschaft. Darüber hinaus wurden weitere Maßnahmen zur Optimierung der Werksstruktur ergriffen.

Flankiert von einer kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse und Strukturen wird PortionPack auch zukünftig die Position auf dem europäischen Markt weiter festigen. Die

hohe Qualität unserer Produkte wird uns dabei ebenso helfen wie kontinuierliche Produktinnovationen und bester Service.

Segment Spezialitäten: Division Stärke

Die Division Stärke umfasst die AGRANA Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten in der Division Stärke infolge höherer Verkaufspreise Umsatz und Ergebnis deutlich gesteigert werden. Dabei führte die zu Beginn dargestellte Situation auf dem Zuckermarkt zu einer Belebung des Geschäfts mit Stärkeverzuckerungsprodukten, so dass die Maisstärke-Fabriken mit voller Auslastung liefen. Die Belastungen durch höhere Rohstoffkosten konnten aufgefangen werden. Im Bereich Bioethanol wurde die Produktion weiter optimiert, um bei der im Herbst geplanten Einführung von E10 in Österreich den Bedarf decken zu können.

In der zweiten Jahreshälfte sorgte darüber hinaus die schwierige Wirtschaftslage in vielen Ländern für einen steigenden Wettbewerbsdruck bei PortionPack.

In der Division Stärke investieren wir in die Zukunft und bauen die Kapazitäten weiter aus. Am Standort der AGRANA Bioethanolfabrik in Pischelsdorf wurde Anfang Mai der Grundstein für die Errichtung einer neuen Weizenstärkeanlage gelegt. Insgesamt sollen jährlich rd. 250.000 t Weizen zu 107.000 t Weizenstärke und 55.000 t Weizenkleie verarbeitet werden. Mit der Produktion von Weizenstärke erweitern wir unser Angebot um

ein zusätzliches Stärkeprodukt und runden dadurch die Produktpalette ab. Im Verbund mit der bestehenden Bioethanolfabrik können bei der Stärkeerzeugung nicht nutzbare Rohstoffbestandteile in der Bioethanolerzeugung und zur Herstellung von Eiweißfuttermitteln verwendet werden.

Mit der Produktion von Weizenstärke runden wir die Produktpalette ab.

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

Segment CropEnergies

Als einer der führenden Hersteller von nachhaltig erzeugtem Bioethanol in Europa verfügt die CropEnergies-Gruppe über eine jährliche Produktionskapazität von über 700.000 m³ Bioethanol und über 500.000 t Lebens- und Futtermittel. Darüber hinaus betreibt CropEnergies im Rahmen eines Joint Ventures am Standort Zeitz eine Anlage zur Nutzung des als Kuppelprodukt anfallenden CO₂. Anlage verfügt über eine Kapazität von 100.000 t flüssigem biogenem CO₂ in Lebensmittelqualität.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr setzte sich die positive Geschäftsentwicklung der CropEnergies-Gruppe weiter fort. Die Produktion von Ethanol konnte gegenüber Vorjahr leicht auf 692.000 m³ gesteigert werden. Hauptkundengruppen waren die großen und mittelständischen

Mineralölgesellschaften sowie unabhängige ETBE-Produzenten im In- und Ausland. Die erzeugte Menge an Lebens- und Futtermitteln konnte überproportional zulegen.

Schwerpunkte der Vertriebsentwicklungen waren im abgelaufenen Geschäftsjahr die Förderung der Markteinführung von E10-Kraftstoff, die Entwicklung des belgischen Bioethanolmarktes und die Festigung der Marktposition in Osteuropa. Darüber hinaus hat die CropEnergies-Gruppe ihr Handelsnetzwerk mit der Gründung einer Handelsgesellschaft in den USA erweitert und damit einen weiteren wichtigen strategischen Schritt vollzogen. Zusammen mit der bereits bestehenden Handelsniederlassung in Brasilien ist CropEnergies damit in den zwei weltweit größten Bioethanolmärkten vertreten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr setzte sich die positive Geschäftsentwicklung der CropEnergies-Gruppe weiter fort.

Hinsichtlich unserer Produktionsanlagen in Europa wollen wir die erreichte Technologie- und Kostenführerschaft weiter ausbauen und unseren Wettbewerbsvorsprung weiter vergrößern. Dabei konzentrieren wir uns bei CropEnergies auf die stetige Optimierung bestehender Produktionsverfahren und die Entwicklung innovativer technischer Konzepte für Bioethanolanlagen. Gleichzeitig forschen wir an neuartigen Ansätzen für alternative Verwendungsmöglichkeiten von Bioethanol, um neue, profitable Märkte zu erschließen.

Soweit zu den Aktivitäten der CropEnergies-Gruppe. Blicken wir auf unser Segment Frucht, das die

Divisionen Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate umfasst.

Segment Frucht

Im Bereich Fruchtzubereitungen sind wir weltweit führender Hersteller von Produkten für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie.

Hinsichtlich unserer Produktionsanlagen in Europa wollen wir die erreichte Technologie- und Kostenführerschaft bei CropEnergies weiter ausbauen.

Für die Division war das Geschäftsjahr 2011/12 schwierig. Die in den ersten fünf Monaten infolge eines wettbewerbsintensiven Umfelds rückläufigen Absätze konnten zwar ab August 2011 gestoppt, der Rückstand im weiteren Jahresverlauf jedoch nicht aufgeholt werden.

Auf der Preisseite zeigte sich im Durchschnitt ein leichter Anstieg, wobei der größte Teil der Preiserhöhungen erst im Laufe der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres erfolgte. Insgesamt ließen sich jedoch die teils massiven Preissteigerungen auf der Rohstoffseite im vorherrschenden Marktumfeld nicht vollständig weitergeben. Darüber hinaus zeigten sich negative Sortimenteffekte zugunsten billigerer Produkte.

Insbesondere in Europa gilt es, durch Maßnahmen zur Prozessverbesserung die Effizienz zu erhöhen und die Produktionsstrukturen besser auszulasten. Außerhalb Europas wollen wir die Wachstumsmöglichkeiten voll ausschöpfen. So haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei neue Werke in Ägypten und Südafrika in Betrieb genommen.

**Im Bereich
Fruchtsaftkonzentrate sind
wir einer der führenden
Anbieter von Apfel- und
Beerensaftkonzentraten in
Europa.**

Im Bereich Fruchtsaftkonzentrate sind wir mit zehn europäischen Produktionsstandorten einer der führenden Anbieter von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa. In China – dem weltweit größten Produzenten von Apfelsaftkonzentrat – hat das zwei Werke umfassende Joint Venture mit einem lokalen Produzenten unsere Erwartungen nicht erfüllt. Wir haben daher im August 2011 die Joint Venture-Verträge aufgelöst; jeder der Partner führt nun ein Werk in eigener Regie. Der bei AGRANA verbliebene Standort Xianyang liegt in der größten Apfelanbauregion der Welt und zeichnet sich durch eine gute Rohstoffversorgung aus.

Marktseitig stiegen die Verkaufspreise infolge höherer Rohwarenpreise gegenüber Vorjahr deutlich an, so dass sich trotz rückläufiger Verkaufsmengen eine deutliche Umsatzsteigerung einstellte.

Zur weiteren Stärkung der Schlagkraft unseres Bereichs Fruchtsaftkonzentrate werden wir die Aktivitäten künftig im Rahmen eines Joint Ventures mit der Ybbstaler Fruit Austria GmbH fortführen. Die hierfür erforderliche Genehmigung wurde Anfang April durch die EU-Wettbewerbsbehörde erteilt. Das neue Joint Venture YBBSTALER AGRANA JUICE GmbH wird seinen Sitz in Kröllendorf/Österreich haben mit 14 Produktionsstandorten in Österreich, Dänemark, Deutschland, Ungarn, Polen, Rumänien, der Ukraine und China. Neben Fruchtsaftkonzentraten

wird das Joint Venture, das für einen Umsatz von rd. 350 Mio. € stehen wird, auch Fruchtpürees, natürliche Aromen und Direktsäfte für die weiterverarbeitende Industrie herstellen.

Nach diesem Blick auf die Kernthemen des Geschäftsjahres 2011/12 sowie unsere strategische Ausrichtung komme ich nun zum Zahlenwerk.

Entwicklung Umsatz und Ergebnis Konzern

Nachdem wir Ihnen schon im letzten Jahr einen guten Abschluss mit einem Konzernumsatz von 6,2 Mrd. € und einem operativen Konzernergebnis von 521 Mio. € vorgestellt haben, können wir in diesem Jahr von einer neuen Dimension berichten.

Der Konzernumsatz erreichte mit rd. 7 Mrd. € abermals eine Rekordmarke.

Der Konzernumsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 14 % und erreichte mit rd. 7 Mrd. € abermals eine Rekordmarke. Noch stärker zulegen konnte das operative Ergebnis: Hier erreichten wir 751 Mio. €; dies entspricht einem Zuwachs von 44 % gegenüber Vorjahr. Die Steigerung des operativen Ergebnisses wurde insbesondere vom Segment Zucker getragen. Aber auch die Segmente Spezialitäten und CropEnergies trugen mit zum Anstieg bei. Lediglich das Segment Frucht konnte aus den eben erläuterten Gründen nicht an das Ergebnis des Vorjahres anknüpfen.

Blicken wir auf die Details:

Im Segment Zucker haben wir von der eingangs dargestellten Situation auf dem Weltmarkt sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis

profitiert. Trotz eines gegenüber dem hohen Vorjahresniveau von 5,3 auf 5,1 Mio. t Zucker verfügbungsbedingt reduzierten Absatzes, erhöhte sich der Umsatz im Segment Zucker deutlich von 3,3 auf 3,7 Mrd. €. Das operative Ergebnis legte von 285 auf 511 Mio. € zu.

Beim operativen Ergebnis erreichten wir 751 Mio. €.

Die Entwicklung im Segment Spezialitäten war im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere von den deutlich gestiegenen Rohstoffpreisen beeinflusst. Diesen folgend erhöhte sich der Umsatz um rd. 15 % auf 1,8 Mrd. €. Beim operativen Ergebnis von 149 Mio. € konnte das gute Ergebnis des Vorjahres nochmals um 5 Mio. € übertroffen werden. Getragen wurde diese Entwicklung von unserer Division Stärke mit hohen Absätzen bei höheren Erlösen. In den übrigen Divisionen gelang die Weitergabe der gestiegenen Rohstoffpreise nicht vollständig, so dass höhere Preise bzw. Absatzsteigerungen die gestiegenen Kosten nicht kompensieren konnten.

Im Segment CropEnergies stieg der Umsatz um 21 % auf 529 Mio. €. Hierzu haben neben höheren Bioethanolere Erlösen auch absatz- und erlösbedingte Umsatzsteigerungen bei Lebens- und Futtermitteln beigetragen. Beim operativen Ergebnis erreichte CropEnergies mit 53 Mio. € einen neuen Höchstwert. Die Auswirkungen der Preissteigerungen an den Getreidemärkten konnten durch frühzeitige Preisabsicherungen und eine Optimierung des Rohstoffeinsatzes gemindert werden.

Im Segment Frucht steigerte sich der Umsatz – trotz eines Absatzzrückgangs

– infolge höherer Erlöse um 7 % auf 929 Mio. €. Während in der Division Fruchtsaftkonzentrate der Erlösanstieg die höheren Kosten überkompensierte, konnte dies in der für rd. 80 % Umsatz stehenden Division Fruchtzubereitungen nicht erreicht werden. So reduzierte sich das operative Ergebnis von 46 auf 38 Mio. €.

Soviel zu Umsatz und operativem Ergebnis. Werfen wir einen Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen.

Finanzkennzahlen

Das Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen im Konzern betrug plus 8 nach minus 8 Mio. € im Vorjahr. Dieses entfällt u. a. auf Erträge aus dem Verkauf von Grundstücken stillgelegter Werke, denen Aufwendungen aus rechtlichen Risiken sowie Marktordnungsrisiken bei BENE0 gegenüberstehen.

Das Ergebnis aus at Equity einbezogenen Unternehmen in Höhe von 1 Mio. € beinhaltet das anteilige Ergebnis einer Vertriebs-Joint-Venture-Gesellschaft.

Das Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahr auf minus 100 Mio. €. Ursache hierfür ist im Wesentlichen der Anstieg der Zinsaufwendungen infolge einer Erhöhung der Bruttofinanzschulden durch die Emission einer 400 Mio. €-Anleihe im März 2011. Diese diente der frühzeitigen Refinanzierung der im Februar 2012 fällig gewordenen 500 Mio. €-Anleihe.

Der Cashflow erreichte ebenfalls eine Rekordmarke.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich von 443 auf 660 Mio. €.

Der Steueraufwand lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 145 Mio. €. Dies entspricht einer unveränderten Steuerquote von 22 %.

Der Jahresüberschuss betrug 515 Mio. €. Hiervon entfielen 138 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, so dass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 377 Mio. € ergab. Damit erreichten wir ein Ergebnis je Aktie von 1,99 € nach 1,33 € im Vorjahr.

Die Eigenkapitalquote liegt bei knapp 48 % und spiegelt damit unsere solide Bilanzrelation wider.

Der Cashflow erhöhte sich von 606 auf 823 Mio. € und erreichte damit ebenfalls eine Rekordmarke.

Die Nettofinanzschulden konnten um 63 Mio. € auf 791 Mio. € zurückgeführt und damit unsere Verschuldung weiter konsequent reduziert werden. Das Verhältnis von Nettofinanzschulden zum Cashflow konnte auf 1,0 weiter verbessert werden. Vor drei Jahren – im Geschäftsjahr 2008/09 – lag dieses noch bei 3,2.

Die Eigenkapitalquote liegt bei knapp 48 % und spiegelt damit unsere solide Bilanzrelation wider.

Meine Damen und Herren,

unter Tagesordnungspunkt 2 werden wir Ihnen heute eine Erhöhung der Dividende von 55 auf 70 Cent je Aktie vorschlagen. Damit ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 132,1 Mio. €. Dieser Vorschlag spiegelt – wie in der Vergangenheit – die Kontinuität der Südzucker-Dividendenpolitik wider, die sich am erreichten Ergebnis und Cashflow wie

auch der Unternehmensentwicklung orientiert.

Bezogen auf den Geschäftsjahresschlusskurs unserer Aktie von 21,75 € errechnet sich eine Dividendenrendite von 3,2 %, die damit die vergleichbare Dividendenrendite des MDAX von rd. 2,7 % übertrifft.

Kommen wir an dieser Stelle zur Entwicklung unserer Aktie.

Südzucker-Aktie/MDAX

Der Kurs der Südzucker-Aktie entwickelte sich seit Juli 2011 über weite Strecken ähnlich volatil wie der MDAX und wurde maßgeblich von den allgemeinen Finanzmarktthemen beeinflusst. Getragen von der Veröffentlichung der unterjährigen Prognose-Erhöhung für das Geschäftsjahr 2011/12 konnte sich die Südzucker-Aktie positiv vom Gesamtmarkt absetzen.

Wir werden Ihnen heute eine Erhöhung der Dividende von 55 auf 70 Cent je Aktie vorschlagen.

Mit der Veröffentlichung der Geschäftszahlen für 2011/12 und der ersten Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2012/13 verstärkte sich das bereits solide Momentum abermals. Die Vorab-Bekanntgabe der guten Zahlen zum 1. Quartal 2012/13 führte zu weiteren Kurssteigerungen, die in der Folge zur Erreichung eines Allzeithochs von 28,67 Euro am 13. Juli 2012 führten.

Blicken wir nun auf das bereits angesprochene 1. Quartal 2012/13, dessen Ergebnis in Eckdaten per Ad-hoc-Mitteilung am 25. Juni und im

Detail mit dem Zwischenbericht am 12. Juli veröffentlicht wurde. Dieser Zwischenbericht ist auch heute an der Information im Foyer erhältlich, so dass ich mich auf die wesentlichen Eckpunkte konzentriere.

Überblick 1. Quartal 2012/13

Die Südzucker-Gruppe ist gut in das neue Geschäftsjahr 2012/13 gestartet. Der Konzernumsatz stieg in den ersten drei Monaten um 15 % auf 1,9 Mrd. €. Zu diesem Anstieg trugen alle vier Segmente des Konzerns bei. Das operative Ergebnis erhöhte sich – insbesondere wiederum getragen vom Segment Zucker – deutlich um 43 % auf 263 Mio. €.

Die Südzucker-Gruppe ist gut in das neue Geschäftsjahr 2012/13 gestartet.

Im Segment Zucker erhöhte sich der Umsatz um rd. 21 % und erreichte in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres knapp 1 Mrd. €. Der Umsatzanstieg ist im Wesentlichen auf die weltmarktpreisbedingt höheren Zuckererlöse zurückzuführen. Darüber hinaus erfolgten aufgrund der größeren Ernte 2011 im Rahmen der verfügbaren Kontingente mehr Exporte. Das operative Ergebnis erhöhte sich von 111 auf 193 Mio. €.

Im Segment Spezialitäten konnte bei einem stabilen Absatz aufgrund gesteigener Erlöse ein Umsatzanstieg auf 460 Mio. € erreicht werden. Die höheren Rohstoffpreise konnten durch Preiserhöhungen an den Markt weitergegeben werden, so dass sich das operative Ergebnis gegenüber Vorjahr um 8,1 % auf 43 Mio. € erhöhte.

Das Segment CropEnergies ist im 1. Quartal des Geschäftsjahres

weiter dynamisch gewachsen. Der Umsatz erhöhte sich infolge gesteigener Absätze um rd. 24 % auf 153 Mio. €. Die höheren Rohstoffpreise konnten durch eine Optimierung der Kapazitätsauslastung und dem daraus resultierenden Absatzzuwachs kompensiert werden, so dass das operative Ergebnis mit 15 Mio. € an das hohe Vorjahresergebnis anknüpfte.

Das Segment Frucht zeigte im Vergleich zu den Vorquartalen eine positive Entwicklung. Der Umsatz konnte infolge gesteigener Absätze und Preise um rd. 16 % auf 276 Mio. € erhöht werden. Das operative Ergebnis entwickelte sich im ersten Quartal im Vergleich zu den vorangegangenen Quartalen positiv, konnte jedoch mit 12 Mio. € das starke Vorjahresquartal nicht erreichen.

Der Jahresüberschuss wurde im 1. Quartal zusätzlich durch den erfolgreichen Abschluss eines Finanzgerichtsverfahrens, das sich mit Besteuerungsfragen nach dem Außensteuergesetz befasste, positiv beeinflusst. Insgesamt sind hiermit Steuererträge von 76 Mio. € verbunden.

Auf Konzernebene erwarten wir weiterhin höhere Umsätze in allen Segmenten.

Meine Damen und Herren,

kommen wir zum Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr 2012/13.

Konzern: Ausblick 2012/13

Auf Konzernebene erwarten wir weiterhin höhere Umsätze in allen

Segmenten und damit einen leichten Anstieg des Umsatzes auf über 7 Mrd. €. Für das operative Ergebnis gehen wir von einer Steigerung auf über 800 Mio. € aus.

Bei einem nach wie vor hohen Weltmarktpreisniveau gehen wir von einem stabilen EU-Preisniveau für Quotenzucker aus.

Zu den einzelnen Segmenten:

Im Segment Zucker wird die Vermarktung der überdurchschnittlich großen Zuckermenge aus der Ernte 2011 die Entwicklung maßgeblich beeinflussen und der Fortbestand ausgeglichener Mengenverhältnisse in der EU von entscheidender Bedeutung sein. Bei einem nach wie vor hohen Weltmarktpreisniveau gehen wir von einem stabilen EU-Preisniveau für Quotenzucker aus. Absatzseitig rechnen wir mit einem Quotenzuckerabsatz auf Vorjahresniveau sowie einer Ausweitung des Nichtquotenzuckerabsatzes. Mit Blick auf Umsatz und Ergebnis erwarten wir eine nochmalige Steigerung.

Im Segment Spezialitäten erwarten wir unverändert einen moderaten Anstieg des Umsatzes. Dabei gehen wir in der Division Stärke von einem etwas niedrigeren Umsatz, in allen anderen Divisionen von einem Umsatzanstieg aus. Beim operativen Ergebnis rechnen wir damit, das hohe Vorjahresniveau bestätigen zu können. In der Division Stärke werden wir voraussichtlich das außergewöhnlich starke Vorjahr nicht erreichen. Für die übrigen Divisionen gehen wir davon aus, dass bei einem weiter wachsenden

Absatz die bereits eingetretenen Rohstoffpreissteigerungen teilweise wieder ausgeglichen werden können.

Im Segment CropEnergies rechnen wir bei einer Erhöhung der Produktions- und Absatzmenge trotz eines leicht unter Vorjahr liegenden Erlösniveaus mit einem weiteren Umsatzanstieg. Beim operativen Ergebnis gehen wir trotz höherer Rohstoffkosten von einem Niveau von mehr als 50 Mio. € aus. Damit wird das CropEnergies-Ergebnis wieder in der Nähe der Rekordmarke des Vorjahres liegen.

Mit unseren vier Segmenten haben wir eine solide und stabile Basis geschaffen, um die steigende Nachfrage nach Nahrung und auch nachhaltig erzeugter Energie zu bedienen.

Im Segment Frucht erwarten wir sowohl bei Fruchtzubereitungen als auch bei Fruchtsaftkonzentraten einen Umsatzanstieg. Für das Geschäftsjahr erwarten wir eine operative Ergebnisverbesserung gegenüber Vorjahr, zu der auch das neue Joint Venture beitragen wird. Diese wird getragen von einer weiteren Erholung der im Vorjahr schwachen Absatzentwicklung bei Fruchtzubereitungen.

Soviel zu unserem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren,

ich möchte nun noch kurz 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 – wie in der Einladung angekündigt – heute leicht modifizieren, da 600.000 Stück eigene Aktien vorhanden sind. Diese Aktien wurden auf der Grundlage der von der Hauptversammlung 2010 beschlossenen Aktienrückkauf-Ermächtigung erworben. Nachdem bereits im März 2011 90.000 Aktien zu einem Durchschnittskurs von 18,74 € je Aktie erworben wurden, haben wir weitere 510.000 Stück im Zeitraum von August 2011 bis März 2012 zu einem Durchschnittskurs von 21,80 € je Aktie zurückgekauft. Insgesamt wurden somit rd. 12,8 Mio. € für den Rückkauf der 600.000 Stück aufgewendet. Die Aktien sollen zur Verfügung stehen, sofern Inhaber der Südzucker-Wandelanleihe ihr Wandlungsrecht ausüben und die Zuteilung von Aktien verlangen.

Da der Südzucker AG aus den eigenen Aktien keine Rechte – also weder Dividenden- noch Stimmrechte – zustehen, wurden die Aktien zur heutigen Hauptversammlung nicht angemeldet. Auf Grund der fehlenden Dividendenberechtigung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, den verbleibenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen. Gegenüber dem bisherigen Gewinnverwendungsvorschlag erhöht sich also der Posten „Vortrag auf neue Rechnung“ um 420.000 € auf rd. 425.850 €.

Unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 bitten wir Sie um die Entlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2011/12.

Unter TOP 5 steht die Wahl des Aufsichtsrats und unter TOP 6 die Wahl des Abschlussprüfers an.

Strategische Positionierung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die Veränderungen der letzten Jahre haben wir 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 der gesamten Südzucker-Gruppe meinen Dank aussprechen. Ohne sie und ihr Engagement für unser Unternehmen wäre eine solche Entwicklung nicht möglich gewesen.

Wir orientieren uns an traditionellen Werten wie Zuverlässigkeit und Beständigkeit.

Mit unseren vier Segmenten haben wir eine solide und stabile Basis geschaffen, um die steigende Nachfrage nach Nahrung und auch nachhaltig erzeugter Energie zu bedienen. Innerhalb der einzelnen Segmente können wir schnell und flexibel auf veränderte Bedingungen reagieren und uns so auch auf zunehmend volatil werdenden Märkten behaupten. Als Konzern haben wir die Möglichkeit, temporäre Schwächen in einzelnen Bereichen abzufedern.

Nicht verhehlen möchte ich, dass auch uns als Unternehmen die EU-Dauerkrise Sorgen bereitet. Seit nunmehr drei Jahren ringen die Regierungen um Lösungswege. Heute ist vielen klar, dass auf gesamtwirtschaftlicher Ebene letztlich nur der lange Atem einer geordneten Restrukturierung zum Erfolg führen kann. Dabei ist absehbar, dass

die Gläubiger Verluste hinnehmen müssen, um am Ende ein Europa mit Stabilitäts- und Wachstumsperspektiven zurückzugewinnen. Wir als Südzucker bleiben dabei: Wir orientieren uns an traditionellen Werten

wie Zuverlässigkeit und Beständigkeit, die in Zeiten, in denen ganze Staaten vor der Zahlungsunfähigkeit stehen, eine Renaissance erleben. Wir wissen um unsere Stärken und nehmen die Herausforderungen an.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 19. Juli 2012