

Rede zur Hauptversammlung

Südzucker AG | Mannheim, 1. August 2013



Dr. Wolfgang Heer

Vorsitzender des Vorstands
der Südzucker AG
Mannheim/Ochsenfurt



„Wir nutzen unsere Stärke und investieren in die Zukunft.“

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 unseres Unternehmens zu machen.

Südzucker blickt auf ein außerordentliches Geschäftsjahr 2012/13 zurück, in dem es gelang, die sich aus dem Marktumfeld ergebenden Chancen optimal zu nutzen.

Alle Segmente haben vor dem Hintergrund ihrer individuellen Rahmenbedingungen erfolgreich gewirtschaftet; unser Wachstumsmotor war aber wiederum das Segment Zucker.

Segment Zucker: Entwicklung 2012/13

Hier zeigte sich insbesondere im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2012/13 eine starke Dynamik.

Während zu Beginn des Geschäftsjahres 2011/12 zunächst nur das Zuckerpreisniveau in Osteuropa aufgrund unterschiedlicher Kontraktlaufzeiten angestiegen war, folgten die Erlöse in Westeuropa ab Herbst 2011. Aufgrund der in Westeuropa vorherrschenden Jahreskontrakte zeigte sich dieser Anstieg des Preisniveaus auch im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2012/13.

In der zweiten Geschäftsjahreshälfte konnte das hohe Erlösniveau stabilisiert werden, allerdings bei nochmals gestiegenen Rohstoffkosten.

Positiven Einfluss hatten auch höhere Exporte aus der großen Ernte 2011 im Rahmen der verfügbaren Exportlizenzen.

Segment Zucker: Kampagne 2012/13

Blicken wir an dieser Stelle kurz auf die Kampagne 2012. Sie begann im September und war mit durchschnittlich 112 Tagen¹ Verarbeitung kürzer als die Rekordkampagne des Vorjahres.

¹ Kampagnedauer Vorjahr: 123 Tage

Insgesamt wurden in unseren 29 Zuckerfabriken 28,7 Mio. t Rüben² verarbeitet und 4,5 Mio. t Zucker³ erzeugt. Die schwierigen Bedingungen durch frostgeschädigte Rüben gegen Ende der Kampagne konnten erfolgreich gemeistert werden. In drei Raffinerien wurden 400.000 t Rohrohrzucker raffiniert. Die Gesamtzuckererzeugung, einschließlich Raffination, betrug damit 4,9 Mio. t – das sind rd. eine halbe Million Tonnen weniger als im Vorjahr.

Segment Zucker: EU-Zuckerpolitik nach 2015

Das Thema Marktversorgung mit Zucker wurde im vergangenen Jahr immer wieder öffentlich diskutiert. Es bleibt in aller Deutlichkeit festzuhalten: Für die Versorgung des EU-Marktes stand und steht ausreichend Zucker zur Verfügung.

Trotz dieser Tatsache führte die EU-Kommission regelmäßig Ausschreibungen durch, die eine Umwandlung von Nichtquoten- in Quotenzucker sowie Importe zu reduziertem Zoll ermöglichen.

Für die Zuckerpolitik nach 2015 sind nun auf politischer Ebene die Weichen gestellt. Im Rahmen der Einigung über eine Neuausrichtung der Gemeinsamen Agrarpolitik haben sich die Vertreter des Europäischen Parlaments, des EU-Ministerrats und der Kommission am 26. Juni auf eine Verlängerung der bestehenden Quotenregelung und Rübenmindestpreise bis zum Ende des Zuckerwirtschaftsjahres 2016/17 geeinigt. Danach wird es weder Produktionsquoten, also eine mengenmäßige Begrenzung unserer Produktion für den Lebensmittelbereich, noch Rübenmindestpreise geben. Der Außenschutz soll wie bisher erhalten bleiben; den LDC und AKP-Staaten wird auch weiterhin ein zollfreier Zugang in die EU gewährt.

Dies war das Ergebnis langer und schwieriger politischer Diskussionen und Verhandlungen und weniger ein Abwägen von Sachargumenten. Wir hatten uns für eine Verlängerung der Zuckermarktordnung bis mindestens 2020 ausgesprochen. Es bleiben uns also drei Jahre weniger Zeit zur Anpassung an die geänderten Rahmenbedingungen. Die formale Abstimmung im Europäischen Parlament soll im Herbst erfolgen.

Die detaillierten Verordnungen für die Zeit nach 2017 müssen noch konkretisiert werden. Wichtig ist, dass zur

Bekämpfung von Marktkrisen wirksame und budgetneutrale „Krisenmechanismen“ eingeführt werden, die sich auch in anderen Agrarsektoren bewährt haben.

Wir erwarten zudem, dass die Zuckerexporte in Länder außerhalb der EU nach 2017 keiner WTO-Mengenbegrenzung mehr unterliegen. Zusammen mit dem Wegfall der Quote werden wir damit deutlich mehr Freiheitsgrade in der Vermarktung unseres Zuckers haben.

Segment Zucker: Entwicklungstendenzen

Allerdings müssen wir uns darauf einstellen, dass die Mengen- und Preisvolatilität des Weltmarkts stärker als bisher auf den EU-Zuckermarkt und auf uns durchschlägt. Auch kann es in der Übergangsphase in den neuen Marktrahmen in gewissem Umfang zu Marktverwerfungen kommen.

Für die Zeit nach 2017 haben wir als Europas größtes Zuckerunternehmen mit unseren europaweiten Produktions- und Vertriebsstrukturen und unserer Präsenz in den wettbewerbsfähigsten Rübenanbaugebieten eine gute Ausgangsposition. Dennoch gilt es, unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern, um auch für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein. Die Strukturen und Prozesse in unserem bestehenden Geschäft müssen wir fortlaufend weiterentwickeln und Potenziale zur Effizienzsteigerung konsequent identifizieren und nutzen.

Mit Blick auf die aus den LDC und AKP-Ländern in die EU fließenden Zuckerströme sind wir mit unserer Partnerschaft mit dem Mauritius Sugar Syndicate – kurz MSS – gut aufgestellt.

Die Bedeutung von Importen wird durch die aktuell geschlossenen Freihandelsabkommen zwischen der EU und der sogenannten Andengemeinschaft sowie den zentralamerikanischen Ländern weiter zunehmen.

Mit unserem engmaschigen europäischen Logistik- und Distributionsnetz sind wir auch für außereuropäische Produzenten ein idealer Partner, wenn es darum geht, unsere europäischen Kunden effizient, sicher und verlässlich mit Zucker zu versorgen.

Auch Potenziale auf internationalen Wachstumsmärkten wollen wir zukünftig stärker nutzen. Mit unserer Beteiligung an dem britischen Handelshaus ED&F Man haben

² Rübenverarbeitung Vorjahr: 31,3 Mio. t ³ Zuckererzeugung Vorjahr: 4,9 Mio. t

wir die Voraussetzungen hierfür deutlich verbessert und wollen stärker als bisher am globalen Zuckermarkt teilhaben. Mit einem Handelsvolumen von knapp 9 Mio. t Zucker ist ED&F Man der zweitgrößte Zuckerhändler weltweit und hat damit Zugang zu einem erheblichen Teil der globalen Zuckerströme.

Auch im Ausnahmejahr 2012/13 war Südzucker mehr als 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

In der BENE0-Gruppe bündeln wir unsere Functional-Food-Aktivitäten. Die Division produziert an Standorten in Belgien, Chile, Deutschland und Italien aus pflanzlichen Rohstoffen Inhaltsstoffe im Wesentlichen für Lebensmittel, Getränke aber auch Tierfutter. Das Produktportfolio reicht von Ballaststoffen wie Inulin und Oligofruktose aus Chicorée über die aus Rübenzucker gewonnenen funktionellen Kohlenhydrate Isomalt und Palatinose™ bis hin zu Reiserivaten und Weizengluten.

Mit ihren Produkten orientiert sich BENE0 weiter an den Bedürfnissen der Verbraucher. Die Themen Kalorienreduktion, Ballaststoffanreicherung oder ausgewogene Energiezufuhr stehen weltweit bei den Verbrauchern hoch im Kurs.

Im Geschäftsjahr 2012/13 zeigte sich infolge der sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen Situation auf den einzelnen Absatzmärkten ein heterogenes Bild.

Insgesamt ist es der BENE0-Gruppe jedoch gelungen, ihre Marktposition zu behaupten, obwohl die Marktbearbeitung durch die verstärkte Regulierung der lebensmittelrechtlichen Rahmenbedingungen in vielen Ländern immer komplexer wird. So sorgt z. B. die Harmonisierung gesundheitsbezogener Aussagen zu Lebensmitteln nach der European Health Claims Regulation bis heute für Unsicherheit bei Industrie und Verbrauchern.

Mit ihrer von unserem Forschungs- und Entwicklungs-Know-how getragenen Innovationskraft ist die BENE0-Gruppe in strukturell wachsenden Märkten gut

aufgestellt. Aber Prozess- und Produktionskostenoptimierung werden auch zukünftig einen hohen Stellenwert haben, um in einem rauer werdenden Wettbewerbsumfeld zu bestehen.

Segment Spezialitäten: Division Freiburger

Kommen wir zur Division Freiburger.

Die Freiburger-Gruppe gehört zu den führenden Herstellern von tiefgekühlten und gekühlten Pizzen, Nudelgerichten und Snacks und beliefert nahezu alle internationalen Handelsunternehmen. In insgesamt fünf Produktionsstätten in Deutschland, Österreich und Großbritannien stellt Freiburger täglich bis zu 2,5 Mio. Einheiten her und vermarktet diese weltweit in über 30 Ländern.

In einem durch steigende Rohstoff-, Energie- und Personalkosten gekennzeichneten schwierigen Umfeld konnte sich Freiburger auch im abgelaufenen Geschäftsjahr behaupten.

Während wir in Europa nur noch von einem begrenzten Wachstumspotenzial ausgehen, sehen wir außerhalb und insbesondere im amerikanischen Markt große Wachstumschancen. Im weltweit größten Markt für Pizzen ist Freiburger seit 2011 mit einem Vertriebsbüro in New Jersey vertreten.

Unser klarer strategischer Fokus liegt dabei auch zukünftig auf der Entwicklung und Produktion von qualitativ hochwertigen und sicheren Eigenmarken für unsere Kunden des Lebensmitteleinzelhandels. Auf eine Markenpolitik mit hohem Werbebudgets verzichten wir bewusst.

Segment Spezialitäten: Division PortionPack

Die PortionPack-Gruppe ist unser Spezialist für Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von qualitativ hochwertigen Portionspackungen in Europa. Mit einem breiten Sortiment von klassischen Zuckerportionen über Gebäck bis hin zu Brotaufstrichen beliefert PortionPack insbesondere den Foodservice-Bereich.

Das Geschäftsjahr 2012/13 war für die PortionPack-Gruppe kein einfaches Jahr. Neben schwierigen Rahmenbedingungen infolge rückläufiger Foodservice-Märkte in den meisten Ländern Europas und dem

anhaltenden Trend zu preisgünstigen Produkten belasteten auch Einmaleffekte, z. B. aus der Verlagerung von Produktionsanlagen, das Ergebnisniveau.

Wesentlich für den künftigen Erfolg der PortionPack-Gruppe werden die kontinuierliche Verbesserung der Prozesse und Strukturen sowie eine stetige Fortentwicklung der Produkte in Verbindung mit einem weiterhin guten Serviceangebot sein.

Segment Spezialitäten: Division Stärke

Kommen wir zur Division Stärke und beginnen mit den Stärke- und Bioethanolaktivitäten von AGRANA in Österreich, Ungarn und Rumänien.

In der Division Stärke konnten auf der Absatzseite in allen Ländergesellschaften Zuwächse erreicht werden. Das Geschäft war jedoch durch gestiegene Rohstoffkosten belastet.

Ein wesentliches Projekt der Division Stärke war die Errichtung der neuen Weizenstärkefabrik in Pischelsdorf, Niederösterreich, mit einem Investitionsvolumen von rd. 70 Mio. €. Mitte Juni 2013 wurde die neue Anlage in Betrieb genommen. Insgesamt sollen jährlich rd. 250.000 t Weizen zu Weizenstärke, Weizengluten und Weizenkleie verarbeitet werden. Mit der Produktion von Weizenstärke erweitern wir unser Angebot um ein zusätzliches Stärkeprodukt und runden dadurch unsere 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.

Verbundkonzept Standort Zeitz

Auch an unserem Standort Zeitz in Sachsen-Anhalt, an dem wir neben einer leistungsfähigen Zuckerfabrik bereits heute eine der größten Bioethanolanlagen Europas betreiben, investieren wir in neue Produktionsanlagen.

Aktuell haben wir die Umsetzung von zwei Bausteinen zum Ausbau des Standorts Zeitz beschlossen: Der erste sieht die Errichtung einer weiteren Weizenstärke-Anlage vor; der zweite erweitert die bestehende Bioethanolanlage um eine Veredelungsanlage zur Herstellung von Neutralalkohol.

Die neue Weizenstärke-Anlage wird neben einer breiten Palette an Stärkeprodukten auch Gluten für den Lebensmittel- und Futtermittelbereich produzieren. Nebenströme können zudem als Rohstoff für die Bioethanolherstellung genutzt werden. Das Konzept ist modular angelegt und bietet Erweiterungsoptionen. Wir veranschlagen für dieses Projekt zunächst ein Budget von rd. 125 Mio. €.

Darüber hinaus wird die CropEnergies AG die bestehende Bioethanolfabrik um eine Veredelungsanlage zur Herstellung von hochwertigem weizenbasiertem Neutralalkohol erweitern. Die geplante Anlage mit einer Kapazität von rd. 60.000 m³ p. a. erhöht die Wertschöpfung am Standort und erschließt CropEnergies zusätzliche Absatzmöglichkeiten in traditionellen Marktsegmenten wie beispielsweise der Getränke-, Kosmetik- oder pharmazeutischen Industrie. Wir veranschlagen für dieses Projekt ein Budget von rd. 27 Mio. €.

Die Fertigstellung und Inbetriebnahme sowohl der Stärke- als auch der Neutralalkoholanlage wird im Verlauf des Jahres 2015 erfolgen. Insgesamt werden über 100 Arbeitsplätze entstehen.

Damit nutzen wir – ähnlich wie in Pischelsdorf – die Vorteile unseres Verbundstandortes in Zeitz.

Blicken wir an dieser Stelle unmittelbar auf die übrigen Themen unseres dritten Segments, 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

CropEnergies profitierte im Geschäftsjahr 2012/13 von der konsequent vorangetriebenen Optimierung der Produktionsanlagen in Verbindung mit einem an die Preisentwicklung angepassten Rohstoffmix und einem positiven Effekt aus einer frühzeitigen Getreidepreissicherung. Die Bioethanolproduktion erreichte mit 808 Tsd. m³ ein neues Rekordniveau. Gleichzeitig konnten leicht höhere Erlöse erzielt werden. Bei den eiweißhaltigen Lebens- und Futtermitteln lagen die Verkaufspreise – bei Absatzmengen auf Vorjahresniveau – deutlich über dem Vorjahr.

Dabei war das Geschäftsjahr 2012/13 bei weitem kein Selbstläufer:

In der ersten Jahreshälfte 2012 belasteten hohe Bioethanolimporte aus den USA den europäischen Markt; in der zweiten Jahreshälfte sah sich die Branche mit einem deutlichen Anstieg der Rohstoffkosten konfrontiert. Unsere Strategie der Flexibilität bei der Rohstoffverarbeitung, die wir seit der ersten Stunde bei CropEnergies verfolgen, aber auch die erreichte Technologie- und Kostenführerschaft haben sich einmal mehr ausgezahlt.

CropEnergies: Politische Rahmenbedingungen

Auf der politischen Ebene setzen wir uns weiter dafür ein, dass unsere Investitionen und unser erfolgreiches Wirtschaften nicht durch regulatorische Fehlanreize der Politik konterkariert werden: Der derzeit im Raum stehende Entwurf zur Änderung der „Erneuerbare-Energien-Richtlinie“ und der „Kraftstoffqualitätsrichtlinie“ der EU-Kommission sieht eine Begrenzung von Biokraftstoffen aus Ackerfrüchten zugunsten von Biokraftstoffen aus Abfällen und Reststoffen mit einer virtuellen Mehrfachanrechnung für diese Stoffe vor.

Dieses Konzept nimmt Elemente der öffentlich geführten Diskussion um Teller und Tank auf, die wir grundsätzlich ernst nehmen. Es missachtet jedoch den tatsächlichen Beitrag, den die europäische Bioethanolindustrie mit der Verarbeitung von heimischen, nachwachsenden Rohstoffen zu Biokraftstoff, aber auch zu proteinreichen Lebens- und Futtermitteln, für den Klimaschutz und die Sicherung einer nachhaltigen Mobilität leistet. Die europäische Landwirtschaft kann neben Lebens- und Futtermitteln auch Rohstoffe für die energetische und stoffliche Nutzung bereitstellen, ohne dass Teller, Tank und Trog zueinander in Konkurrenz treten.

Die Umsetzung des Richtlinienentwurfs könnte zudem zu Fehlanreizen wie der Produktion von Abfällen und zu einem weltweiten „Abfalltourismus“ führen. Letztendlich würden wieder mehr fossile Kraftstoffe verbraucht und das Treibhausgaseinsparungspotenzial nicht genutzt: alles in allem ein nicht akzeptabler Rückschritt für die europäische Energie- und Klimaschutzpolitik. Die politische Diskussion zwischen Kommission, Rat und Europaparlament zu diesem Thema läuft. Eine einheitliche Linie dieser Institutionen ist bislang nicht zu erkennen.

CropEnergies: Übernahme Ensus Limited, UK

Ein Highlight für CropEnergies ist der am 19. Juli vollzogene Erwerb des britischen Bioethanolherstellers Ensus Limited. Ensus betreibt im Nordosten Englands eine der größten Bioethanolanlagen Europas mit einer Kapazität von jährlich 400.000 m³ Bioethanol und 350.000 t getrockneten Eiweißfuttermitteln. Zusätzlich wird Kohlendioxid an eine benachbarte Verflüssigungsanlage geliefert, die das CO₂ für die Nutzung in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie aufbereitet. Die Bioethanolanlage hat Anfang 2010 den Betrieb aufgenommen und beschäftigt knapp 100 Mitarbeiter. Mit unserem Know-how sowie einem Investitionsprogramm von mehr als 50 Mio. GBP werden wir die Wettbewerbsfähigkeit von Ensus zukünftig deutlich verbessern. Mit diesem Erwerb baut CropEnergies die Position als einer der führenden Bioethanolhersteller in Europa aus und erhöht die jährliche Produktionskapazität für Bioethanol um 50 Prozent auf über 1,2 Mio. m³.

Der vollständige Erwerb von Ensus erfolgte über eine Sacheinlage gegen Ausgabe von neuen CropEnergies-Aktien im Gesamtwert von 13,5 Mio. €. Der Verkäufer von Ensus – der Vermögensverwalter Carlyle – wird durch die Kapitalerhöhung im Rahmen des genehmigten Kapitals mit 2,6 % Anteilseigner von CropEnergies.

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

Segment Frucht: AGRANA Fruit

Mit unserem Bereich Fruchtzubereitungen sind wir weltweit führender Hersteller für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie. Bei einer regional sehr unterschiedlichen Marktentwicklung konnte der Marktanteil von rund einem Drittel am globalen Fruchtzubereitungsmarkt wiederum leicht gesteigert werden.

In der EU zeigte sich ein Absatzrückgang infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise, aber auch aufgrund mangelnder Wettbewerbsfähigkeit der gesundheitlichen Vorzüge zahlreicher Produkte in Verbindung mit generell reduzierten Werbeaufwendungen unserer Kunden. Unsere Strukturen in Europa haben wir auf den Prüfstand gestellt und entsprechende Korrekturmaßnahmen eingeleitet.

Außerhalb der EU war weiterhin ein Wachstumstrend zu verzeichnen. Wachstumstreiber war zum einen eine zunehmende Nachfrage nach Fruchtojoghurt in den Schwellenländern, zum anderen entwickelten sich auch neue attraktive Produktangebote erfolgreich, wie z. B. in den USA griechische Joghurts mit hohem Fruchtanteil.

Insbesondere die USA sehen wir – bei dynamischen Zuwachsraten von 6 % p. a. – auch in Zukunft als wichtigen Wachstumsmarkt. Deshalb werden wir mit der Errichtung eines neuen Fruchtzubereitungswerks am Standort Lysander im Bundesstaat New York mit einer geplanten Kapazität von rd. 45.000 t Fruchtzubereitung der steigenden Kundennachfrage in Kanada und im Nordosten der USA Rechnung tragen und unseren Marktanteil von derzeit 45 auf 53 % erhöhen. Das Investitionsvolumen für dieses Vorhaben liegt bei rd. 40 Mio. USD. Die Fabrik wird 115 Mitarbeiter haben. Damit werden wir ab Mitte des Jahres 2014 an insgesamt vier US-amerikanischen Standorten Fruchtzubereitungen für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie herstellen.

Segment Frucht: AUSTRIA Juice

Der Bereich Fruchtsaftkonzentrate ist infolge der Fusion von AGRANA Juice mit der Ybbstaler-Gruppe zur AUSTRIA Juice GmbH im Juni 2012 mit nunmehr 15 Produktionsstandorten der führende Hersteller von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigte sich im Konzentratgeschäft unverändert ein Trend zu Fruchtsaftgetränken mit niedrigem Saftgehalt. Fruchtsäfte und Nektare verzeichneten vor allem in Westeuropa einen rückläufigen Absatz. Die Preisentwicklung war im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut sehr volatil.

Für die strategische Ausweitung der Marktposition müssen in Zukunft neue Rohstoffmärkte gesichert und erschlossen werden, um Preisvolatilitäten bei den Rohstoffen möglichst ausgleichen zu können. Daneben gilt es, die sich aus dem Zusammenschluss von AGRANA und Ybbstaler ergebenden Synergien vollständig zu nutzen und so die Betreuung der internationalen Märkte zu optimieren und weitere Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen.

Nach diesem Blick auf die Kernthemen des Geschäftsjahres 2012/13 sowie unsere strategische Ausrichtung komme ich nun zum Zahlenwerk.

Entwicklung Umsatz und Ergebnis Konzern

Nach dem beeindruckenden Abschluss des Vorjahres konnten wir das Geschäftsjahr 2012/13 erneut mit einem Höchststand abschließen.

Der Konzernumsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals um 13 % und erreichte knapp 7,9 Mrd. €. Das operative Ergebnis konnte auf 974 Mio. € zulegen; dies entspricht einem Zuwachs von 30 %.

Blicken wir auf die Details:

Im **Segment Zucker** haben wir von der dargestellten Marktsituation sowohl auf Umsatz- als auch auf Ergebnisebene profitiert. So stieg der Umsatz infolge höherer Zuckererlöse im 1. Halbjahr deutlich um 14 % auf 4,2 Mrd. €. Das operative Ergebnis erhöhte sich um knapp 39 % auf 710 Mio. €.

Im **Segment Spezialitäten** stieg der Umsatz – geprägt vom Zuwachs in der Division Stärke – um 3 % auf 1,9 Mrd. €. Beim operativen Ergebnis von 132 Mio. € konnte erwartungsgemäß nicht an das gute Vorjahresergebnis angeknüpft werden. Dies ist u. a. auf stark gestiegene Rohstoffpreise in der Division Stärke zurückzuführen. Aber auch die Divisionen Freiburger, BENEIO und PortionPack konnten in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld insgesamt nicht das Vorjahresniveau erreichen.

Im **Segment CropEnergies** setzte sich die dynamische Entwicklung im Geschäftsjahr 2012/13 weiter fort. Der Umsatz wuchs um 22 % auf 645 Mio. €. Hierzu haben neben einem infolge höherer Produktion deutlich gestiegenen Ethanolabsatz auch erlösbedingte Umsatzsteigerungen bei Lebens- und Futtermitteln beigetragen. Beim operativen Ergebnis erreichte CropEnergies mit 87 Mio. € einen neuen Höchstwert. Neben dem gesteigerten Absatz profitierte CropEnergies im Rohstoffbereich von einer frühzeitigen Getreidepreissicherung und einem flexiblen Rohstoffmix.

Im **Segment Frucht** stieg der Umsatz um 23 % auf 1,1 Mrd. €. Hierzu trugen höhere Absätze sowie dem Rohstoffpreis folgende, insgesamt höhere Erlöse bei. Das operative Ergebnis erreicht 45 Mio. € nach 38 Mio. € im Vorjahr. Neben der erstmaligen Konsolidierung der Ybbstaler-Gesellschaften trugen Absatzzuwächse sowie

höhere Erlöse dazu bei, die Kostensteigerungen auszugleichen.

Soviel zu Umsatz und operativem Ergebnis.

Rückkauf Wandelanleihe 2009/2016

Meine Damen und Herren,

wir blicken im abgelaufenen Geschäftsjahr auch auf eine erfolgreiche Kapitalmarkttransaktion zurück. So konnten wir die 2009 begebene 2,5 %-Wandelanleihe im Nominalwert von 283 Mio. € – finanziert durch eine Kapitalerhöhung – zurückkaufen.

Im Einzelnen: Am 1. März 2012 hielt Südzucker zur Bedienung der Wandelanleihe 400.020 Stück eigene Aktien und hat diesen Bestand im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2012/13 durch Zukäufe über die Börse zu Preisen von 22 € je Aktie auf 600.000 Aktien aufgestockt. Die Aufstockung von 199.980 Aktien entspricht einem Anteil von rund 0,11 % am seinerzeitigen Grundkapital von 189.353.608 €. Im dritten Quartal wurden davon 23.489 Stück an Anleihegläubiger ausgegeben, die ihre Wandlungsrechte ausgeübt hatten. Die verbliebenen 576.511 eigenen Aktien wurden am 21. November letzten Jahres zusammen mit 14,6 Millionen neuen Aktien aus dem bestehenden genehmigten Kapital 2009 gemäß § 4 Absatz 5 der Satzung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre zum Preis von 29,70 € je Aktie bei institutionellen Investoren platziert. Durch das beschleunigte Bookbuilding haben wir sichergestellt, dass die Aktien zu marktnahen und optimierten Konditionen ausgegeben und bei einer breiten Investorenbasis platziert wurden. So konnten wir sehr kurzfristig das außerordentlich vorteilhafte Kapitalmarktumfeld im November des letzten Jahres nutzen. Der Emissionserlös aus der gesamten Platzierung belief sich auf 451 Mio. €. Die aus dem genehmigten Kapital ausgegebenen Aktien entsprachen 7,7 % und die veräußerten eigenen Aktien 0,3 % des seinerzeitigen Grundkapitals von 189.353.608 €. Wir sind damit unter der vorliegend für den Ausschluss des Bezugsrechts gesetzlich zulässigen Grenze von 10 % des Grundkapitals geblieben.

Der Erlös aus der Aktien-Platzierung in Höhe von 451 Mio. € wurde taggleich für den Rückkauf der 2,5 %-Wandelanleihe 2009/2016 im Gesamtvolumen von 510 Mio. € verwendet. Mit dem Rückkauf der

Wandelanleihe haben wir die Eigenkapitalbasis gestärkt, die Nettofinanzschulden um rd. 260 Mio. € reduziert und damit die strategische Flexibilität von Südzucker weiter erhöht.

Werfen wir damit einen Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen.

Finanzkennzahlen

Das Ergebnis aus Restrukturierung und Sonderinflüssen im Konzern betrug minus 17 Mio. €. Erträgen aus einem erfolgreich abgeschlossenen Prozess im Zusammenhang mit Marktordnungsrisiken standen im Wesentlichen Aufwendungen des Segments Frucht gegenüber. Hier fielen Aufwendungen für Vorsorgen in Verbindung mit aufgedeckten Unregelmäßigkeiten in einer mexikanischen Tochtergesellschaft sowie für Reorganisationsmaßnahmen im europäischen Fruchtzubereitungsgeschäft an. Im Vorjahr führten überwiegend Erträge aus dem Verkauf von Grundstücken stillgelegter Werke, denen Aufwendungen aus rechtlichen Risiken sowie Marktordnungsrisiken bei BENE0 gegenüberstanden, zu einem Plus von 8 Mio. €.

Das Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen in Höhe von 13 Mio. € beinhaltet das anteilige Ergebnis einer Vertriebs-Joint-Venture-Gesellschaft sowie seit dem zweiten Quartal 2012/13 das anteilige Ergebnis der 25 %-Beteiligung an ED&F Man.

Das Finanzergebnis lag mit minus 103 Mio. € auf dem Niveau des Vorjahres. Das Zinsergebnis konnte im Wesentlichen infolge niedriger Zinsen bei der Kurzfristfinanzierung von minus 80 auf minus 53 Mio. € zurückgeführt werden. Das sonstige Finanzergebnis betrug minus 50 Mio. € und enthält im Wesentlichen eine einmalige Ergebnisbelastung aus dem vorzeitigen Rückkauf der Wandelanleihe.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich von 660 auf 867 Mio. €.

Der Steueraufwand lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 132 Mio. € nach 145 Mio. € im Vorjahr. Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind einmalige Steuererträge von 76 Mio. € aus dem erfolgreichen Abschluss eines langjährigen Finanzgerichtsverfahrens über Besteuerungsfragen nach dem Außensteuergesetz enthalten.

Der Jahresüberschuss betrug 735 Mio. €. Hiervon entfielen 142 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, sodass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 593 Mio. € ergab. Damit erreichten wir ein Ergebnis je Aktie von 3,08 € nach 1,99 € im Vorjahr.

Der Cashflow folgte der guten Ergebnisentwicklung und erhöhte sich von 823 auf 996 Mio. €

Die Nettofinanzschulden verringerten sich um 327 auf 464 Mio. €. Das Verhältnis von Cashflow zu Nettofinanzschulden verbesserte sich deutlich von 1,0 auf 0,5. Bei einem um 762 Mio. € auf 4,731 Mrd. € gestiegenen Eigenkapital lag die Eigenkapitalquote bei knapp 54 %. Das Verhältnis der Nettofinanzschulden in Prozent des Eigenkapitals hat sich von 19,9 auf 9,8 % weiter signifikant verbessert.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital hat sich ebenfalls verbessert. Der ROCE erreicht infolge des deutlich gestiegenen operativen Ergebnisses nun 16,4 % nach 13,2 % im Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

unter Tagesordnungspunkt 2 werden wir Ihnen heute – der erneuten deutlichen Ergebnissteigerung Rechnung tragend – eine Erhöhung der Dividende von 70 auf 90 Cent je Aktie vorschlagen. Damit ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 183,8 Mio. €. Dieser Vorschlag orientiert sich am erreichten Ergebnis sowie Cashflow und spiegelt die sehr gute Unternehmensentwicklung im Geschäftsjahr 2012/13 wider. Die Dividendenrendite von 2,7 % liegt damit nur leicht unter der vergleichbaren Dividendenrendite des MDAX von rd. 2,9 %.

Kommen wir an dieser Stelle zur Entwicklung unserer Aktie.

Südzucker-Aktie/MDAX

Der Kurs der Südzucker-Aktie entwickelte sich seit Juli 2012 über weite Strecken parallel zum MDAX und der sehr guten Gesamtmarktentwicklung. Am 8. März 2013 markierte unsere Aktie mit rd. 34 € das bisherige Allzeithoch.

Danach setzte eine mehrstufige Kurskorrektur ein, bei der die EU-Zuckerpolitik ab 2015 und damit die

Beendigung des Quotensystems ab 2017 und unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2013/14 eine Rolle spielten.

Im Folgenden möchte ich Ihnen einen Überblick über die Entwicklung in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres geben.

Überblick 1. Quartal 2013/14

Die Südzucker-Gruppe ist auch in das Geschäftsjahr 2013/14 gut gestartet. Der Konzernumsatz stieg in den ersten drei Monaten um 8 % auf 2,0 Mrd. €. Zu diesem Anstieg trugen alle vier Segmente des Konzerns bei. Das operative Ergebnis konnte mit 230 Mio. € erwartungsgemäß nicht das außergewöhnlich hohe Vorjahresergebnis von 263 Mio. € erreichen. Der Rückgang ist auf nochmals gestiegene Rohstoffkosten in den Segmenten Zucker und Spezialitäten zurückzuführen, während in den Segmenten CropEnergies und Frucht ein Ergebnisanstieg erzielt wurde.

Blicken wir kurz in die Segmente:

Im **Segment Zucker** führten insbesondere höhere Quoten Zuckerabsätze zu einem Anstieg des Umsatzes um 5 % auf knapp 1,1 Mrd. €. Das operative Ergebnis lag – wie erwartet – mit 159 Mio. € deutlich unter dem hohen Vorjahresniveau. Maßgeblich sind insbesondere die in der Kampagne 2012 nochmals gestiegenen Rohstoffkosten sowie Belastungen aus der kürzeren Kampagne infolge der geringeren Ernte 2012.

An dieser Stelle möchte ich Sie über aktuelle und bereits seit geraumer Zeit anhängige Untersuchungen verschiedener Kartellbehörden informieren:

Ende April dieses Jahres hat die Wettbewerbsbehörde der Europäischen Kommission eine europaweite Untersuchung gegen europäische Zuckerunternehmen, darunter auch Südzucker und AGRANA, durchgeführt. Die Vorwürfe sind bisher nicht näher konkretisiert. Nach interner Aufarbeitung der Untersuchung liegen uns keine Anhaltspunkte vor, dass es unsererseits zu Kartellrechtsverstößen gekommen sein könnte.

Im Rahmen des bereits im März 2009 eingeleiteten Verfahrens hat das deutsche Bundeskartellamt die Vorwürfe bislang noch nicht förmlich konkretisiert; der Präsident des Bundeskartellamts hat sich jedoch unlängst öffentlich geäußert, das Verfahren bis Ende des

Jahres abschließen zu wollen. Das Bundeskartellamt hat mittlerweile die Aufklärung des Sachverhalts wieder aufgenommen. Nach unserem derzeitigen Kenntnisstand geht das Bundeskartellamt von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen aus, an denen auch Südzucker beteiligt sein soll.

In dem Verfahren vor dem Wiener Kartellgericht ist uns derzeit kein konkreter Entscheidungstermin bekannt.

Ich fahre mit der Entwicklung unseres Spezialitäten-segments in den ersten drei Monaten fort.

Hier konnte der Umsatz im ersten Quartal nochmals um 6 % auf 487 Mio. € gesteigert werden. Dieser Zuwachs ist insbesondere auf höhere Absatzmengen und Erlöse bei Futtermitteln der Division Stärke zurückzuführen. Das operative Ergebnis lag infolge weiter gestiegener Rohstoffkosten, die nicht ausreichend am Markt weitergegeben werden konnten, mit 31 Mio. € erwartungsgemäß unter dem starken Vorjahresquartal.

Das **Segment CropEnergies** konnte im ersten Quartal des Geschäftsjahres weiter zulegen. Der Umsatz erhöhte sich infolge höherer Erlöse für Bioethanol und eiweißhaltige Lebens- und Futtermittel sowie der Ausweitung des Bioethanolabsatzes um 12 % auf 171 Mio. €. Das operative Ergebnis stieg um 5 % auf 16 Mio. €.

Der deutliche Umsatzanstieg im **Segment Frucht** um 18 % auf 326 Mio. € ist geprägt von höheren Absätzen, die unter anderem aus der erstmaligen Konsolidierung der Ybbstaler-Gesellschaften resultieren. Das operative Ergebnis konnte auf 24 Mio. € nahezu verdoppelt werden. Maßgeblich waren dabei eine starke Absatzentwicklung bei Fruchtzubereitungen in den Regionen außerhalb Zentraleuropas sowie deutlich höhere Absatzmengen bei Fruchtsaftkonzentraten.

Meine Damen und Herren,

kommen wir zum Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr 2013/14.

Konzern: Ausblick 2013/14

Auf Konzernebene erwarten wir weiterhin einen leichten Anstieg des Umsatzes auf rd. 8 Mrd. €. Das Erreichen des

prognostizierten operativen Konzernergebnisses von rd. 825 Mio. € wird durch die Effekte aus der Integration von Ensus sowie vor dem Hintergrund der aktuell verhaltenen Geschäftsentwicklung bei sich generell eintrübendem wirtschaftlichen Umfeld anspruchsvoller.

Zu den einzelnen Segmenten:

Im **Segment Zucker** erwarten wir einen Umsatz auf Vorjahresniveau. Dabei steht einem rückläufigen Absatz bei Nichtquotenzucker ein leichter Anstieg beim Quotenzuckerabsatz gegenüber. Auf Seiten des operativen Ergebnisses belasten der ganzjährig wirkende Anstieg der Produktionskosten, ein niedrigeres Weltmarktpreisniveau und verminderte Absatzmöglichkeiten für Nichtquotenzucker. Insgesamt gehen wir von einem deutlich rückläufigen operativen Ergebnis aus. Dabei wird insbesondere die Entwicklung der Mengenverfügbarkeit in der EU für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres von entscheidender Bedeutung sein. Aufgrund des späten und kühlen Frühlings sowie des Hochwassers in Zentraleuropa im Juni erwarten wir 2013 eine unterdurchschnittliche Ernte.

Im **Segment Spezialitäten** erwarten wir unverändert einen moderaten Anstieg des Umsatzes. Beim operativen Ergebnis hingegen rechnen wir mit einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Während wir für die Divisionen Freiberger, BENE0 und PortionPack insgesamt von einer stabilen Entwicklung ausgehen, erwarten wir für die Division Stärke einen Rückgang infolge höherer Rohstoffkosten. Darüber hinaus rechnen wir mit Belastungen aus operativen Anlaufverlusten der neuen Weizenstärkefabrik in Pischelsdorf sowie vorübergehenden Kapazitätseinschränkungen bei Hungrana infolge einer Staubexplosion im Juni.

Im **Segment CropEnergies** soll die erreichte Marktposition weiter ausgebaut werden. CropEnergies erwartet durch die Akquisition des britischen Bioethanolherstellers Ensus bereits im laufenden Geschäftsjahr einen Umsatzanstieg um 10 bis 20 %. Beim operativen Ergebnis gehen wir – unter Berücksichtigung der mit der Akquisition von Ensus verbundenen Inbetriebnahme- und Integrationskosten – nun von einem operativen Ergebnis in einer Bandbreite von 40 bis 50 Mio. € aus.

Im **Segment Frucht** erwarten wir sowohl bei Fruchtzubereitungen als auch bei Fruchtsaftkonzentraten einen Umsatzanstieg und dabei eine Fortsetzung der nun

insgesamt wieder stabil wachsenden Absatzentwicklung bei Fruchtzubereitungen. Bei den Fruchtsaftkonzentraten soll – getragen von der erstmaligen Konsolidierung der Ybbstaler-Gesellschaften – der Absatz weiter zulegen. Auch auf Seiten des Ergebnisses erwarten wir eine von beiden Divisionen getragene Verbesserung.

Sovieel 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

Neben dem Beschluss zur Verwendung des Bilanzgewinns unter TOP 2 sowie zur Wahl des Abschlussprüfers unter TOP 5 bitten wir Sie unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 um die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012/13.

Unter TOP 6 bitten wir Sie unter Aufhebung des noch bestehenden genehmigten Kapitals von knapp 400.000 € um Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals in Höhe von 12 Mio. €. Dies entspricht rd. 5,88 % des bei der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals. Unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegebene Aktien dürfen dabei insgesamt 3 % des Grundkapitals nicht überschreiten.

Durch die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals wird Südzucker eine Möglichkeit der Eigenkapitalbeschaffung eröffnet und dem Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermöglicht, flexibel auf günstige Marktverhältnisse zu reagieren und diese optimal zu nutzen.

Soweit zu den heutigen Beschlussanträgen.

Strategische Ziele

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

außergewöhnlich erfolgreiche Geschäftsjahre wecken leicht die Erwartung, dass es ständig nach oben geht. Wenngleich wir auch für das laufende Geschäftsjahr optimistisch sind, ein gutes Ergebnisniveau zu erreichen,

werden wir die aktuellen Rekorde auf Sicht so nicht mehr erreichen.

Sicher ist, dass wir auch zukünftig keinen Mangel an Herausforderungen haben werden:

- ▶ Wir wollen mit unseren Produkten auch weiterhin erfolgreich am Markt bestehen. Auf konjunkturellen Rückenwind stellen wir uns dabei nicht ein.
- ▶ Kosteneffizienz wird ein entscheidender Erfolgsfaktor bleiben. Diese zu erhalten und weiter zu optimieren, ist eine unserer Kernaufgaben.
- ▶ In unserem Segment Zucker steht die Änderung der regulatorischen Rahmenbedingungen bevor. Als Europas größtes Zuckerunternehmen mit unseren europaweiten Strukturen und unserer Präsenz in den wettbewerbsfähigsten Rübenanbaugebieten haben wir eine gute Ausgangsposition, um auch diese Herausforderung zu meistern. Die Chancen, die sich aus den anstehenden Veränderungen ergeben, werden wir aktiv nutzen.
- ▶ Mit unserer Beteiligung an ED&F Man haben wir die Voraussetzungen für eine weitere Internationalisierung unseres Zuckergeschäfts deutlich verbessert. Diesen Weg gilt es konsequent, aber mit Augenmaß, weiter zu entwickeln.
- ▶ Wir entwickeln unser Geschäft weiter, indem wir Marktchancen identifizieren und in ihre Umsetzung investieren. Aktuelle Beispiele, wie die Stärkefabrik Pischelsdorf, das flexible Verbundkonzept in Zeititz mit Stärkefabrik und Ethanol-Veredelungsanlage sowie der Bau eines weiteren Fruchtzubereitungswerkes in den USA, habe ich Ihnen vorgestellt. Jüngstes Beispiel ist der strategische Schritt in Großbritannien mit dem Erwerb von Ensus.

Alle Anstrengungen haben eines gemeinsam: Die Früchte, die man morgen ernten möchte, muss man heute säen. So nutzen wir unsere Stärke und investieren in die Zukunft.

Basis unseres nachhaltigen Erfolgs sind dabei unsere 18.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um den Globus. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen möchte ich ihnen danken: Für die hervorragende Arbeit und insbesondere dafür, dass sie die Herausforderungen,

seien sie auch noch so groß, Tag für Tag annehmen und meistern. Gemeinsam werden wir auch zukünftig erfolgreich sein.

Herr Professor Kunz tritt, wie Ihnen Herr Dr. Gebhard bereits berichtet hat, mit Ende dieser Hauptversammlung in den Ruhestand. Meine Vorstandskollegen und ich bedanken uns bei Ihnen, Herr Professor Kunz, sehr herzlich für die langjährige kollegiale Zusammenarbeit. Ihre hervorragenden

Fachkenntnisse, Ihr Verständnis für technisch-wirtschaftliche Zusammenhänge und Ihre Diskussionsfreude haben einen signifikanten Beitrag zu unserem Erfolg geleistet. Wir sind uns sicher, dass Ihr Nachfolger Herr Dr. Guderjahn Ihre erfolgreiche Arbeit fortsetzen wird.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 1. August 2013