

Rede zur Hauptversammlung

Südzucker AG | Mannheim, 17. Juli 2014



Dr. Wolfgang Heer

Vorsitzender des Vorstands
der Südzucker AG



„Die führenden Marktpositionen in unseren Geschäftsfeldern versetzen uns in die Lage, auch in schwierigem Fahrwasser aktiv zu steuern.“

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung in Mannheim. Zusammen mit meinen Vorstandskollegen und den hier anwesenden Mitarbeitern freue ich mich, dass Sie heute in den Rosengarten gekommen sind und damit Ihr Interesse an Südzucker zum Ausdruck bringen.

Das Geschäftsjahr 2013/14, über das ich Ihnen heute berichte, war nach den vergangenen Rekordjahren ein Jahr des Umbruchs und des Übergangs und zeigte die Ihnen bereits in der letzten Hauptversammlung angekündigte Abschwächung.

Segment Zucker: Politische Rahmenbedingungen

Ein wesentliches Element dieses Umbruchs und Übergangs ist die auf europäischer Ebene erreichte politische Einigung über die Neuausrichtung der Gemeinsamen

Agrarpolitik nach 2015 in der Europäischen Union, die uns weiter intensiv beschäftigt.

Im Rahmen der Neuausrichtung der Gemeinsamen Agrarpolitik haben sich die Vertreter der EU-Gremien Ende Juni 2013 auf eine Verlängerung der bestehenden Quotenregelung und Rübenmindestpreise bis zum Ende des Zuckerwirtschaftsjahres 2016/17 geeinigt. Damit wird es ab 1. Oktober 2017 in der EU weder Produktionsquoten, also eine mengenmäßige Begrenzung unserer Produktion für den Lebensmittelbereich, noch Rübenmindestpreise geben. Darüber hinaus wird es keine Begrenzung der Exporte auf den Weltmarkt geben. Der Außenschutz wird wie bisher erhalten bleiben.

Wir müssen uns nun – wie alle anderen Akteure in der Wertschöpfungskette – auf einen beschleunigten Übergang in ein neues Marktumfeld einstellen. Klar ist, dass sich alle Marktteilnehmer künftig in einem deutlich volatileren Umfeld bewegen werden. So werden beispielsweise regulatorische oder erntebedingte Mengen- und Preisschwankungen des Weltmarkts deutlich stärker als

bisher auf unser Geschäft durchschlagen. Die ersten Auswirkungen waren bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr spürbar.

Segment Zucker: Kampagne 2013/14

Blicken wir zunächst auf die Kampagne 2013/14. Sowohl die geringere Anbaufläche als auch der witterungsbedingt deutlich niedrigere Rübenantrag führten zu einem Rückgang der Gesamttrübenmenge. Insgesamt wurden in unseren 29 Zuckerfabriken 27,2 (28,7) Mio. t Rüben verarbeitet. In diesen und in unseren drei Raffinerien haben wir insgesamt 4,7 Mio. t Zucker erzeugt, das sind rd. 200.000 Tonnen weniger als im Vorjahr. Die Kampagne war mit durchschnittlich 102 Tagen 10 Tage kürzer als die vorherige.

Der europäische Zuckermarkt war im abgelaufenen Geschäftsjahr jedoch von einer Überversorgung mit Quotenzucker gekennzeichnet. Hierzu hat eine aus unserer Sicht fehlgeleitete Mengensteuerung durch die EU-Kommission erheblich beigetragen. Ein Import-Tenderverfahren zu reduzierten Zöllen sowie die Freigabe von Nichtquotenzucker zur Vermarktung im Nahrungsmittelmarkt im Volumen von zusammen rd. 1,2 Mio. t haben die Quotenzuckerbestände deutlich erhöht. Parallel hierzu ging die Preisnotierung für Zucker auf dem Weltmarkt deutlich zurück, wodurch sich der Importdruck in die EU verstärkte. Entsprechend begannen die Preise innerhalb der EU seit Mitte letzten Jahres – zunächst langsam – zu sinken. Im Rahmen der Kontraktverhandlungen für den Zeitraum ab Oktober 2013 gaben die Preise vor allem in den westeuropäischen Ländern dann nochmals nach. Insbesondere in den Spotmärkten Süd- und Osteuropas setzte sich der Rückgang auch in den Folgemonaten bis heute fort.

Segment Zucker: Entwicklungstendenzen

Die Anpassung an die veränderten Rahmenbedingungen fordert uns in unserem Stammgeschäft Zucker heraus. Wir müssen uns auf diese Veränderungen einstellen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Die stetige Verbesserung unserer Strukturen gehört seit vielen Jahren zu unserem Tagesgeschäft. Es ist für uns selbstverständlich, die Prozesse in unserem Geschäft ständig zu hinterfragen und Potenziale zur Effizienzsteigerung konsequent zu nutzen.

Mit Blick auf die Zeit nach 2017 erwarten wir sich massiv verändernde Marktverhältnisse, auf die wir uns einstellen werden. Wir wollen zum einen unsere Marktanteile in der EU verteidigen und ausbauen. In Europa können wir unsere effizienten Vertriebs- und Logistikstrukturen nutzen, die wir in den vergangenen Jahren aufgebaut haben. Zum anderen werden wir unsere Exportaktivitäten auch gemeinsam mit unserem Partner ED&F Man weiterentwickeln. An ED&F Man, einem der größten Zuckerhändler weltweit, sind wir mit knapp 25 % beteiligt.

Wettbewerbsfähigkeit und damit Kostenführerschaft werden der Schlüssel zum Erfolg in der Zukunft sein. Daher werden wir unsere gesamten Kostenstrukturen auf den Prüfstand stellen und die ganze Prozesskette vom Acker bis zum Kunden kritisch analysieren. Im Fokus stehen Optimierungsmaßnahmen in den Bereichen Zucker- und Rübenlogistik sowie Produktions- und Verwaltungskosten. Aber auch ein noch flexibleres Rübenbezahlungssystem wird unabdingbar sein. Bei den angestrebten längeren Kampagnen benötigen wir eine verlässliche Versorgung unserer Fabriken zu wettbewerbsfähigen Preisen und ein effizientes und ergebnisorientiertes Instandhaltungs- und Investitionsmanagement. Im Bereich der Verwaltungskosten haben wir in den vergangenen Jahren die informationstechnischen und organisatorischen Voraussetzungen für eine gruppenweite Verschlinkung der Verwaltungsprozesse geschaffen.

Wie alle anderen Kostenblöcke werden wir auch die Personalkosten auf den Prüfstand stellen. Wir werden hier – wie es bei Südzucker schon immer üblich war – sozialverträglich und mit dem notwendigen Augenmaß agieren.

Wir sind uns bewusst, dass die Herausforderungen in unserem Stammgeschäft innerhalb der EU künftig zunehmen werden.

Substanzielles Wachstum in unserem Stammgeschäft Zucker werden wir zukünftig nur außerhalb Europas generieren können. Insbesondere aufgrund demografischer Faktoren sehen wir und viele Experten auf lange Sicht einen stetigen und deutlichen Anstieg des globalen Zuckerverbrauchs, der überwiegend durch Rohrzucker zu decken sein wird. Vor diesem Hintergrund beschäftigen wir uns auch verstärkt mit der Entwicklung von Projekten außerhalb Europas.

Segment Zucker: Kartellverfahren

Ein sehr unerfreuliches Ereignis im abgelaufenen Geschäftsjahr war im Segment Zucker die Beendigung des mehrjährigen Kartellverfahrens gegen Zahlung eines Bußgeldes in Höhe von 195,5 Mio. €. Durch den geschlossenen Vergleich mit dem Bundeskartellamt haben wir nun Planungssicherheit und blicken nach vorne; dennoch möchte ich Ihnen an dieser Stelle einige Aspekte dieses für uns äußerst schmerzlichen Vergleichs näher darstellen.

Bereits im März 2009 hatte das deutsche Bundeskartellamt unsere Geschäftsräume und die anderer Zuckerunternehmen durchsucht. Ohne weitere Konkretisierung der Vorwürfe herrschte in den folgenden Jahren weitgehend Funkstille. Erst Mitte Dezember 2013 wurde uns ein ausführliches Beschuldigungsschreiben zugestellt, wonach uns die Behörde – gestützt auf die Aussagen eines Kronzeugen – Kartellverstöße vorwirft. Uns und anderen deutschen Zuckerherstellern wurden wettbewerbsbeschränkende Gebiets-, Quoten- und Preisabsprachen zur Last gelegt, die bis in das Jahr 2009 angedauert haben sollen. Wir haben erfolglos gegenüber dem Amt versucht, die Vorwürfe auszuräumen. Da üblicherweise dem Kronzeugen geglaubt wird, sind wir letztlich zur Überzeugung gelangt, dass wir die behaupteten Vorwürfe nicht voll entkräften können. Ein Gerichtsprozess mit allen negativen Begleiterscheinungen hätte nochmals mehrere Jahre gedauert, und der Ausgang wäre mit dem Risiko einer erheblichen Erhöhung des Bußgelds verbunden gewesen. Wir haben uns deshalb entschlossen, das Verfahren – im Unternehmensinteresse – mit einem Vergleich zu beenden. Ein besseres Ergebnis als die schließlich akzeptierten 195,5 Mio. € Bußgeld war trotz intensiver Verhandlungen mit dem Bundeskartellamt nicht zu erreichen.

Wir bedauern, dass wir – nach Auffassung des Bundeskartellamts – trotz aller Bemühungen nicht in der Lage waren, dem Wettbewerbsrecht vollumfänglich gerecht zu werden. In den vergangenen Jahren haben wir in der gesamten Südzucker-Gruppe das Compliance-System sowie die entsprechenden Kontrollmechanismen kontinuierlich weiterentwickelt, um künftig Gesetzes- und Regelverstößen noch systematischer und effizienter entgegenwirken zu können. Eine erste Bestätigung, dass uns dies gelungen ist, ist die Entscheidung der europäischen Wettbewerbsbehörde, ein Ende April 2013 gegen uns eingeleitetes Verfahren bereits im Februar 2014 wieder einzustellen.

Ein in Österreich gegen Südzucker und unsere Tochtergesellschaft AGRANA anhängiges Kartellverfahren, das mit dem deutschen Verfahren in Zusammenhang steht, ist hingegen noch nicht abgeschlossen.

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

Kerngeschäft der BENE0-Gruppe ist die Herstellung und Vermarktung von funktionellen Inhaltsstoffen für Lebensmittel und Tiernahrung. Diese Inhaltsstoffe werden an Standorten in Belgien, Chile, Deutschland und Italien aus pflanzlichen Rohstoffen wie Zichorienwurzel, Rübenzucker, Reis und Weizen hergestellt und weltweit vertrieben.

Eine ausgewogene Ernährung reduziert das Risiko so genannter Zivilisationskrankheiten, und auch gesellschaftspolitisch ist eine Verbesserung des Ernährungsverhaltens zur Reduktion medizinischer Folgekosten von hoher Bedeutung. Diese Zusammenhänge werden von den Verbrauchern auch zunehmend bei ihren Konsumentscheidungen berücksichtigt.

Im Geschäftsjahr 2013/14 konnte die BENE0-Gruppe ihre Marktposition insgesamt erfolgreich behaupten. Dem anhaltend hohen Preisniveau für Energie und Rohstoffe standen weitere interne Optimierungen gegenüber. Ein wichtiges Projekt ist in diesem Zusammenhang der Bau eines Biomassekraftwerks an unserem Werkstandort Pemuco in Chile. Die Anlage, die noch in diesem Jahr in Betrieb gehen wird, substituiert den Einsatz von Schweröl durch die Nutzung von Rest-, Alt- und Plantagenholz und wird zu einer deutlichen Entlastung der Energiekosten des Standorts beitragen. Nicht zuletzt reduzieren wir damit auch die Treibhausgasemissionen.

Die BENE0-Gruppe ist auf einem intakten Wachstumsmarkt gut positioniert. Die Themen Kalorienreduktion, Ballaststoffanreicherung und ausgewogene Energiezufuhr stehen bei den Verbrauchern weltweit unverändert hoch im Kurs. Mit unserer vom Forschungs- und Entwicklungs-Know-how getragenen Innovationskraft arbeiten wir stetig an einer Ergänzung

unserer Produktplattform, um unseren Kunden neue Varianten und Anwendungen zur Verfügung zu stellen.

Segment Spezialitäten: Division Freiburger

Kommen wir zur Division Freiburger.

Die Freiburger-Gruppe ist einer der führenden Hersteller von Tiefkühlpizzen in Europa und beliefert den Lebensmitteleinzelhandel in über 30 europäischen Ländern, den USA und Kanada. Gekühlte Pizzen, tiefgekühlte Baguettes, Snacks und Pastagerichte runden das Produktportfolio ab. In insgesamt fünf Produktionsstätten in Deutschland, Österreich und Großbritannien stellt Freiburger täglich bis zu 2,5 Mio. Einheiten her.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte sich die Freiburger-Gruppe in einem insgesamt von steigenden Rohstoffpreisen gekennzeichneten Geschäftsumfeld behaupten. Geholfen haben hier unsere langjährige Erfahrung in der Rohwarenbeschaffung, internationale Lieferquellen sowie effektive Hochleistungs-Produktionsanlagen. Aber auch die erfolgreiche Einführung von Produktinnovationen am Markt haben hierzu beigetragen. In Deutschland konnte Freiburger eine gegenüber dem Gesamtmarkt überproportionale Absatzentwicklung verzeichnen, und auch in Großbritannien partizipierte die Gruppe erfolgreich am deutlichen Marktwachstum bei gekühlten Pizzen.

Der strategische Fokus liegt auch zukünftig auf der Entwicklung und der Produktion von qualitativ hochwertigen und sicheren Eigenmarken für unsere Kunden des Lebensmitteleinzelhandels.

Wachstumschancen bieten sich aber auch bei Freiburger vor allem außerhalb Europas. Im Fokus steht derzeit insbesondere der US-amerikanische Markt, der weltweit größte für Pizza. Freiburger arbeitet daran, die Vertriebsaktivitäten in den USA sukzessiv auszuweiten.

Segment Spezialitäten: Division PortionPack

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

Das Geschäftsjahr 2013/14 war im Foodservice-Bereich infolge eines eher verhaltenen Außer-Haus-Verzehrs und des Trends zu preisgünstigeren Produkten ein schwieriges Jahr. Vor diesem Hintergrund konnte sich PortionPack insgesamt gut behaupten.

Wesentlich für den künftigen Erfolg der PortionPack-Gruppe werden – neben bereits eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen – 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, die unsere Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien umfasst.

Die im Juni 2013 am Standort Pischelsdorf erfolgreich in Betrieb genommene Weizenstärkeanlage erweitert das Produktportfolio von Mais- und Kartoffelstärke. Durch die enge Verzahnung mit der am Standort bestehenden Bioethanol-Anlage wird eine optimale Ressourceneffizienz erreicht.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte in der Division Stärke infolge der zusätzlichen Mengen aus der Weizenstärkeanlage eine moderate Umsatzsteigerung erreicht werden. Bedingt durch die Anlaufverluste der neuen Stärkefabrik in Pischelsdorf sowie rückläufige Preise bei Bioethanol und Süßungsmitteln reduzierte sich demgegenüber das operative Ergebnis deutlich.

Der klare Fokus der Division Stärke liegt auf Spezialitätenprodukten, die eine hohe Veredelungstiefe aufweisen. Innovative, kundenorientierte Produkte mit entsprechender Anwendungsberatung, laufende Produktentwicklung sowie ständige Kostenoptimierung sind der Schlüssel zum Erfolg.

Auch in Zeitz stehen die Zeichen auf Wachstum. Die Vorbereitungen zum Bau einer Weizenstärkeanlage an unserem Verbundstandort Zeitz sind in vollem Gang. Wir rechnen weiter mit der Inbetriebnahme Anfang 2016.

Segment CropEnergies

Blicken wir nun auf unser drittes Segment, das die Aktivitäten der börsennotierten CropEnergies AG umfasst

und die Bioethanolaktivitäten in Deutschland, Belgien, Frankreich und Großbritannien bündelt. Einige von Ihnen haben sich bereits vor zwei Tagen auf der Hauptversammlung von CropEnergies ein ausführliches Bild über die Lage der Gesellschaft verschafft.

Das herausragende Ereignis des abgelaufenen Geschäftsjahrs war bei CropEnergies die Übernahme und Integration des britischen Bioethanolherstellers Ensus Limited, mit der CropEnergies in einem Schritt seine Produktionskapazität um 50 % steigerte. 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. Durch die Übernahme von Ensus hat CropEnergies das Produktions- und Logistiknetzwerk erfolgreich erweitert und sich einen direkten Zugang zum britischen Bioethanolmarkt verschafft, der nach Deutschland und Frankreich der drittgrößte Absatzmarkt für nachhaltig hergestelltes Bioethanol in der EU ist.

Bei Ensus wurden bereits erste effizienzsteigernde Maßnahmen erfolgreich umgesetzt. Allerdings wird es noch einige Zeit dauern, bis wir mit Prozessoptimierungen und zielgerichteten Investitionen das Potenzial der Anlage vollständig erschließen können.

CropEnergies hat wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. Neben dem Erwerb von Ensus und der weiteren Optimierung der Produktionsanlagen hat die Gruppe auch die Handelsaktivitäten durch den Erwerb einer chilenischen Alkohol-Vertriebsgesellschaft erfolgreich erweitert. Mit dem Bau der Neutralalkoholanlage in Zeitz ist CropEnergies ebenfalls planmäßig vorangekommen. Mit dieser Anlage, in der ab 2015 Alkohole für Anwendungen außerhalb des Kraftstoffsektors produziert werden, wird das Geschäft mit Kunden der Getränkeindustrie und des pharmazeutisch/technischen Sektors gestärkt.

Für die weitere Geschäftsentwicklung wird auch das Ergebnis der politischen Diskussion über Biokraftstoffe auf EU-Ebene von Bedeutung sein. Aufgrund der auch weiterhin bestehenden Unsicherheit über den Ausgang der Diskussionen in Brüssel zögern die meisten

Mitgliedsstaaten, die Beimischungsquoten wie ursprünglich geplant zu erhöhen und beispielsweise den Kraftstoff E10 einzuführen. E10 ist derzeit nur in Deutschland, Frankreich und Finnland erhältlich. In Deutschland ist der Absatz im letzten Jahr um 5,4 % auf 2,8 Mio. t gestiegen. Der Marktanteil konnte im letzten Jahr immerhin auf 15,0 % zulegen.

CropEnergies bewegt sich – wie die gesamte europäische Bioethanol-Branche – derzeit in einem schwierigen, von hohem Mengendruck und entsprechend niedrigen Preisen geprägten Umfeld mit tendenziell hoher Volatilität. In diesem Marktumfeld ist auch eine weitere Branchenkonsolidierung zu erwarten. CropEnergies ist mit der erarbeiteten Aufstellung für stürmische Zeiten gut gerüstet und auf nachhaltiges profitables Wachstum ausgerichtet.

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

Segment Frucht

Im Bereich **Fruchtzubereitungen** sind wir weltweit führender Hersteller für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie. Insgesamt betreibt die Gruppe 25 Produktionsstandorte für Fruchtzubereitungen in 20 Ländern. Vor wenigen Wochen wurde mit dem US-amerikanischen Werk in Lysander im Bundesstaat New York das 26. Werk in Betrieb genommen.

Trotz eines herausfordernden Marktumfeldes konnte der Absatz gesteigert und die weltweite Marktführerschaft bei Fruchtzubereitungen weiter ausgebaut werden. In Südafrika wurden die Strukturen optimiert und die Produktion am Standort Johannesburg konzentriert. Das Werk in Kapstadt wurde geschlossen.

Im Bereich **Fruchtsaftkonzentrate** sind wir mit 14 Produktionsstandorten, einem davon in China, führender Hersteller von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa. Neben dem Kernmarkt EU sind Nordamerika, Russland sowie der Mittlere und Ferne Osten wesentliche Absatzmärkte. Das im chinesischen Werk hergestellte Apfelsaftkonzentrat wird vor allem in die USA, nach Japan, Indien, Russland und Australien geliefert.

Die Preise waren – bei sinkender Tendenz – auch im abgelaufenen Geschäftsjahr volatil. In Form von

branchenüblichen Jahreskontrakten wurde der Großteil der Produktion aus der Ernte 2013 bereits noch während der Kampagne weltweit verkauft. Das gesunkene Preisniveau konnte nur teilweise durch niedrigere Rohstoffpreise abgemildert werden.

Insgesamt verzeichneten die Aktivitäten im Segment Frucht im Geschäftsjahr 2013/14 einen deutlichen Aufwärtstrend. Einen maßgeblichen Beitrag leisteten die umgesetzten strukturellen Maßnahmen in Europa und das Mengenwachstum in den außereuropäischen Märkten im Bereich Fruchtzubereitungen. Daneben trugen die erfolgreiche Integration und Geschäftsentwicklung des 2012/13 gegründeten Joint Venture-Unternehmens AUSTRIA JUICE GmbH zum guten Ergebnis bei.

Den eingeschlagenen Weg wollen wir auch in Zukunft weiter beschreiten. Auf dem globalen Markt der Fruchtzubereitungen mit lokalen, kundennahen Produktionseinheiten wollen wir unseren international tätigen Kunden in neue Märkte folgen. In den angestammten Märkten gilt es, die bestehenden Kapazitäten optimal zu nutzen und an die Nachfrageentwicklung anzupassen. In diesem Zuge werden wir die Produktion von Fruchtzubereitungen in Österreich am Standort Gleisdorf konzentrieren und die derzeit noch am Standort Kröllendorf vorhandenen Fruchtzubereitungsaktivitäten dorthin verlagern.

Nach diesem Blick auf die Kernthemen des Geschäftsjahres 2013/14 sowie unsere strategische Ausrichtung komme ich nun zum Zahlenwerk.

Entwicklung Umsatz und Ergebnis Konzern

Als ich Ihnen vor einem Jahr den Rekordabschluss 2012/13 vorstellen durfte, war bereits absehbar, dass dieses Niveau auf Sicht nicht mehr erreichbar sein würde. Dennoch: Auch für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2013/14 können wir Ihnen heute einen guten Abschluss vorlegen.

Der Konzernumsatz erreichte mit 7,7 Mrd. € annähernd das Niveau des Vorjahres. Positiv wirkten hier die höheren Beiträge aus den Segmenten Spezialitäten, CropEnergies und Frucht, die den Rückgang im Segment Zucker weitgehend ausgeglichen haben. Deutlich gesunken ist dagegen erwartungsgemäß das operative Konzernergebnis, das mit 658 Mio. € nicht an den historischen Spitzenwert des Vorjahres anknüpfen konnte.

Blicken wir auf die Details:

Im **Segment Zucker** war die Geschäftsentwicklung besonders im Verlauf der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres von zunehmend stärker sinkenden Erlösen für Quotenzucker geprägt. Absatzseitig zeigte sich beim Quotenzucker ein stabiles Niveau; beim Nichtquotenzucker ging der Absatz bei für den Export gleichzeitig weltmarktpreisbedingt niedrigeren Erlösen zurück. Der Umsatz im Segment Zucker lag bei knapp 4,0 Mrd. €.

Das operative Ergebnis reduzierte sich auf 436 Mio. €. Neben den dargestellten Markteffekten wirkten sich im ersten Geschäftshalbjahr zusätzlich die in der Kampagne 2012 gestiegenen Rohstoffkosten und Belastungen aus der kürzeren Kampagne infolge der geringeren Ernte 2012 aus.

Im **Segment Spezialitäten** lag der Umsatz mit 1,9 Mrd. € leicht über dem Vorjahresniveau. Gestiegene Absatzmengen, unter anderem durch die Inbetriebnahme der Weizenstärkeanlage im österreichischen Pischelsdorf im Juni 2013, haben hierzu beigetragen. Gegen Ende des Geschäftsjahres zeigten sich in der Division Stärke – insbesondere bei Bioethanol und Verzuckerungsprodukten – zunehmend rückläufige Erlöse.

Das operative Ergebnis von 122 Mio. € konnte erwartungsgemäß nicht an das Vorjahresergebnis anknüpfen. Der Rückgang des operativen Ergebnisses im ersten Halbjahr infolge der hohen Rohstoffpreise konnte im zweiten Halbjahr nicht vollständig ausgeglichen werden. Belastend wirkten sich auch die Anlaufkosten der Weizenstärkefabrik in Pischelsdorf sowie temporäre Kapazitätseinschränkungen in der Isoglucose- und Bioethanolproduktion bei Hungrana infolge einer Staubexplosion aus.

Im **Segment CropEnergies** wuchs der Umsatz um knapp 12 % auf 720 Mio. €. Die negative Entwicklung der Ethanolerlöse im Verlauf der zweiten Jahreshälfte wurde durch höhere Erlöse für Lebens- und Futtermittel sowie einen gestiegenen Ethanolabsatz mehr als ausgeglichen. Neben der Erstkonsolidierung von Ensus haben auch größere Handelswarenmengen und eine erneut bessere Auslastung der bestehenden Werke zum Umsatzanstieg beigetragen.

Rückläufige Margen infolge gestiegener Nettorohstoffkosten bei gleichzeitig insbesondere im letzten Quartal

drastisch fallenden Ethanolerlösen führten zu einem Rückgang des operativen Ergebnisses auf 35 Mio. €. Darüber hinaus belasteten die Kosten für die Inbetriebnahme der Bioethanolanlage Ensus sowie der Produktionsausfall und die Schäden durch das Hochwasser in Zeitz im Juni 2013 das Ergebnis.

Im **Segment Frucht** stieg der Umsatz um knapp 3 % auf 1,2 Mrd. €. Auch das operative Ergebnis verbesserte sich deutlich auf 65 Mio. €. Ursache war der Absatzzuwachs in der Division Fruchtsaftkonzentrate durch die erstmalige ganzjährige Konsolidierung der AUSTRIA Juice GmbH. In der Division Fruchtzubereitungen zeigte sich eine positive Absatzentwicklung in allen wesentlichen Regionen.

Soviel zu Umsatz und operativem Ergebnis.

Werfen wir damit einen Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen.

Finanzkennzahlen

Das **Ergebnis aus Restrukturierung und Sonderinflüssen** belief sich auf minus 115 nach minus 17 Mio. Euro im Vorjahr. Hierin berücksichtigt ist das Bußgeld aus dem Vergleich mit dem deutschen Bundeskartellamt in Höhe von 195,5 Mio. €. Diesem stand eine Rückstellungsauflösung sowie die Rückerstattung zu viel entrichteter Produktionsabgabe für die Zuckerwirtschaftsjahre 2001/02 bis 2005/06 gegenüber.

Das **Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen** in Höhe von 20 Mio. € beinhaltet das anteilige Ergebnis des britischen Handelshauses ED&F Man sowie einer Vertriebs-Joint-Venture-Gesellschaft.

Das **Finanzergebnis** hat sich im Geschäftsjahr 2013/14 auf minus 61 Mio. € verbessert. Das Zinsergebnis konnte durch eine gegenüber dem Vorjahreszeitraum reduzierte Durchschnittverschuldung und geringere Zinssätze deutlich von minus 52 auf minus 39 Mio. € zurückgeführt werden. Das sonstige Finanzergebnis belief sich auf minus 22 Mio. €. Hier wirkten sich die Finanzierung von Tochtergesellschaften in Schwellenländern und Osteuropa sowie der gegenüber dem US-Dollar starke Euro negativ aus. Nach Rückführung der Wandelanleihe 2009/16 im letzten Geschäftsjahr entfiel der Aufwand aus der Optionsprämie sowie aus dem vorzeitigen Rückkauf der Wandelanleihe im November 2012.

Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** reduzierte sich von 866 auf 502 Mio. €.

Der **Steueraufwand** lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 112 Mio. € nach 132 Mio. € im Vorjahr. Im Vorjahr waren einmalige Steuererträge von 76 Mio. € aus dem erfolgreichen Abschluss eines langjährigen Finanzgerichtsverfahrens zu Besteuerungsfragen nach dem Außensteuergesetz enthalten. Die Konzernsteuerquote lag bei 22 %.

Der **Jahresüberschuss** betrug 390 Mio. €. Hiervon entfielen 108 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, sodass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 280 Mio. € ergab.

Das **Ergebnis je Aktie** erreichte 1,38 €. Im Vorjahr lag das Ergebnis je Aktie inklusive einmaliger Steuererträge bei 3,08 € bzw. um diese bereinigt bei 2,68 €.

Der **Cashflow** lag mit 689 Mio. € unter Vorjahresniveau und folgte der rückläufigen Entwicklung des Jahresüberschusses nach dem Rekordergebnis 2012/13.

Die **Nettofinanzschulden** erhöhten sich um 97 auf 561 Mio. €. Hierin berücksichtigt ist auch die Aufstockung unserer strategischen Beteiligung an AGRANA. Damit lagen sie am Bilanzstichtag unter dem Cashflow des Geschäftsjahres von 689 Mio. €. Der Verschuldungsfaktor aus dem Verhältnis Nettofinanzschulden zu Cashflow reduzierte sich seit dem Geschäftsjahr 2008/09 bis 2013/14 von 3,2 auf nun 0,8. Im Vorjahr konnte ein Wert von 0,5 erreicht werden. Unsere zentrale Steuerungskennzahl, der Return on Capital Employed (ROCE), ging 2013/14 von 16,3 auf 11,0 % zurück.

Dividende

Meine Damen und Herren,

unter Tagesordnungspunkt 2 werden wir Ihnen heute eine Dividende von 50 Cent je Aktie vorschlagen. Neben dem erreichten Ergebnis- und Cashflow-Niveau orientiert sich dieser Dividendenvorschlag auch an der erwarteten Unternehmensentwicklung. Zudem ist zu berücksichtigen, dass wir bei den Ausschüttungen im Vorjahr von einem in der Unternehmenshistorie außergewöhnlichen Ergebnisniveau profitieren konnten.

Eine Dividende von 50 Cent je Aktie entspricht bei einem Grundkapital von 204,2 Mio. Stückaktien einer Ausschüttungssumme von 102,1 Mio. €. Die Dividendenrendite läge per Bilanzstichtag 28. Februar 2014 bei 2,5 %.

Kommen wir an dieser Stelle zur Entwicklung unserer Aktie.

Südzucker-Aktie/MDAX

Im Vorfeld der letztjährigen Hauptversammlung geriet unsere Aktie unter dem Eindruck der politischen Diskussion über das Ende der Zuckermarktordnung sowie der ersten Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2013/14 unter Druck. Der Druck verstärkte sich mit der Anpassung der Jahresprognose am 21. November 2013, bei der wir die Ergebniserwartung auf ein operatives Ergebnis von rund 650 Mio. € zurücknahmen.

Die Bestätigung der Jahresprognose im Rahmen der am 13. Januar 2014 veröffentlichten Zahlen für das dritte Quartal 2013/14 sowie anziehende Zuckerweltmarktpreise festigten den Aktienkurs, sodass die Südzucker-Aktie am Geschäftsjahresende 28. Februar 2014 mit 20,15 € aus dem XETRA®-Handel ging.

Am 8. April veröffentlichten wir die erste Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2014/15 mit der Erwartung eines weiteren deutlichen Ergebnisrückgangs. Der weitere Kursverlauf spiegelt diese Erwartung bis heute wider.

Kommen wir nun zur Entwicklung in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres. Bitte beachten Sie, dass aufgrund einer Änderung des internationalen Bilanzierungsstandards „IFRS“ mit Beginn des Geschäftsjahres 2014/15 sämtliche bis zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 quotall konsolidierten Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bilanziert werden und die Vorjahreswerte entsprechend angepasst wurden.

Überblick 1. Quartal 2014/15

Der Konzernumsatz lag in den ersten drei Monaten mit rd. 1,8 Mrd. € um rd. 10 % unter Vorjahr. Während der Umsatz in den Segmenten Zucker, Spezialitäten und Frucht zurückging, konnte er im Segment CropEnergies gesteigert werden.

Das operative Konzernergebnis sank im Berichtszeitraum erwartungsgemäß deutlich auf 96 Mio. €.

Maßgeblich ist der Rückgang des operativen Ergebnisses im Segment Zucker. Auch in den Segmenten CropEnergies und Frucht konnte das Vorjahresergebnis nicht erreicht werden. Das operative Ergebnis im Segment Spezialitäten lag hingegen über Vorjahr.

Blicken wir kurz in die Segmente:

Im **Segment Zucker** reduzierte sich der Umsatz in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2014/15 auf 862 Mio. €. Während der Quotenzuckerabsatz gesteigert werden konnte, waren insbesondere sinkende Quotenzuckererlöse hierfür maßgeblich. Das operative Ergebnis verminderte sich erwartungsgemäß deutlich auf 45 Mio. €. Wesentliche Ursache dieses Rückgangs waren stark sinkende Erlöse für Quotenzucker insbesondere in den süd- und osteuropäischen Märkten.

Im **Segment Spezialitäten** lag der Umsatz mit 434 Mio. € leicht unter Vorjahr. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf rückläufige Erlöse zurückzuführen. Das operative Ergebnis konnte hingegen von 21 auf 25 Mio. € gesteigert werden. Hierzu trugen neben rückläufigen Kosten auch eine stabile Absatzentwicklung bei.

Im **Segment CropEnergies** konnte der Umsatz im ersten Quartal des Geschäftsjahres nochmals zulegen und erreichte 192 Mio. €. Bei deutlich geringeren Ethanol-erlösen entfiel der Anstieg auf Absatzsteigerungen bei Bioethanol sowie Futter- und Lebensmittel im Wesentlichen durch die Einbeziehung von Ensus. Im operativen Ergebnis hingegen überstieg die Belastung aus den deutlich gesunkenen Ethanol-erlösen die positive Wirkung geringerer Nettorohstoffkosten und höherer Absätze, was zu einem Ergebnisrückgang auf 5 Mio. € führte.

Im **Segment Frucht** lag der Umsatz mit 285 Mio. € deutlich unter Vorjahr. Im Bereich Fruchtzubereitungen konnte der Absatz zwar auf Vorjahresniveau gehalten werden, jedoch führten Fremdwährungseffekte aufgrund des starken Euros zu einem Umsatzrückgang. Im Bereich Fruchtsaftkonzentrate resultiert der Umsatzrückgang aus einer gegenüber Vorjahr niedrigeren Absatzmenge sowie niedrigeren Verkaufspreisen bei Apfelsaftkonzentrat. Das operative Ergebnis im Segment Frucht lag mit 21 Mio. € ebenfalls unter Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

kommen wir zum Ausblick auf das gesamte Geschäftsjahr 2014/15.

Konzern: Prognose 2014/15

Auf Konzernebene erwarten wir weiterhin einen Rückgang des Umsatzes auf rd. 7,0 Mrd. €. Wie im April veröffentlicht, gehen wir auch von einem Rückgang des operativen Konzernergebnisses auf rd. 200 Mio. € aus. Maßgeblich dafür sind deutlich rückläufige Ergebnisse in den Segmenten Zucker und CropEnergies. Darüber hinaus rechnen wir mit einem moderat rückläufigen Ergebnis im Segment Spezialitäten. Im Segment Frucht gehen wir von einer weitgehend stabilen Ergebnisentwicklung aus.

Zu den Segmenten im Einzelnen:

Im **Segment Zucker** erwarten wir im Geschäftsjahr 2014/15 einen deutlichen Umsatzrückgang, da sich das verminderte Erlösniveau des Zuckerwirtschaftsjahres 2013/14 nun ganzjährig auswirkt. Die weitere Erlösreduzierung im europäischen Markt verstärkt den Trend zu Spot-Geschäften. Ebenso gehen wir von einem deutlich rückläufigen operativen Ergebnis aus, was insbesondere auf die zunehmende Verschlechterung des wirtschaftlichen Umfelds im EU-Zuckermarkt zurückzuführen ist. Zusätzliche Belastungen ergeben sich aus dem Anstieg der fixen Produktionsstückkosten infolge der nochmals kürzeren Kampagne 2013.

Im **Segment Spezialitäten** erwarten wir im Geschäftsjahr 2014/15 eine leicht rückläufige Umsatzentwicklung sowie einen moderaten Rückgang beim operativen Ergebnis, der aus dem leicht rückläufigen Bioethanolgeschäft in der Division Stärke resultiert.

Im **Segment CropEnergies** erschwert die hohe Volatilität der Bioethanolpreise die Prognose. Während als Folge der Erweiterung der Produktionskapazitäten mit einem weiteren Umsatzwachstum auf über 800 Mio. € gerechnet wird, sieht CropEnergies beim operativen Ergebnis eine Bandbreite von minus 30 bis plus 20 Mio. €.

Im **Segment Frucht** erwarten wir einen Umsatz und ein operatives Ergebnis auf Vorjahresniveau. Dabei wird ein leicht rückläufiger Umsatz in der Division Fruchtsaftkonzentrate durch eine Steigerung in der Division Fruchtzubereitungen durch höhere Absatzmengen in allen Regionen ausgeglichen. Für die Division Fruchtzubereitungen wird trotz der Anlaufkosten des neuen US-Werkes ein höheres operatives

Ergebnis erwartet, während das Ergebnis in der Division Fruchtsaftkonzentrate leicht unter dem Vorjahresniveau liegen wird.

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

Nach dem Beschluss zur Verwendung des Bilanzgewinns unter TOP 2 bitten wir Sie unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 um die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013/14.

Unter TOP 5 steht die Wahl des Abschlussprüfers und unter TOP 6 die Nachwahl für zwei ausscheidende Aufsichtsratsmitglieder an.

Unter TOP 7 schlagen wir Ihnen eine Satzungsänderung zur Änderung unseres Firmennamens vor. Wir wollen unseren Firmennamen „Südzucker Aktiengesellschaft Mannheim/Ochsenfurt“ vereinfachen. Der Firmenname geht auf die Fusion der Süddeutschen Zucker-Aktiengesellschaft mit der Frankenzucker GmbH im Oktober 1988 zurück und wird bereits heute vielfach in Wort und Schrift durch „Südzucker AG“ ersetzt. Wir schlagen Ihnen deshalb eine Namensänderung hin zu „Südzucker AG“ vor. Die entsprechende Umfirmierung soll dann Ende des Jahres wirksam werden.

Neues Logo

Einhergehend mit der Änderung des Firmennamens und der vorgesehenen Zusammenführung der Verwaltung an unserem angestammten Standort in der Maximilianstraße in Mannheim, der derzeit umfassend modernisiert und erweitert wird, haben wir auch unser Firmenlogo aktualisiert, das uns nun bereits seit 25 Jahren begleitet. Das neue Logo, das wir heute im Rahmen meines Berichts erstmals öffentlich präsentieren, ist bewusst keine Revolution und hat einen hohen Wiedererkennungswert. Die Einführung soll schrittweise erfolgen, um den Umstellungsaufwand so gering wie möglich zu halten.

Tagesordnung

Unter TOP 8 schlagen wir Ihnen eine weitere Satzungsänderung vor. Diese betrifft die Vergütung des Aufsichtsrats, die künftig stärker fixumorientiert sein soll. Herr Dr. Gebhard wird Ihnen dies erläutern.

Der letzte Tagesordnungspunkt – das ist TOP 9 – betrifft die Änderung von bestehenden Unternehmensverträgen mit vier Tochtergesellschaften. Hintergrund hierfür ist die Änderung der Voraussetzungen für eine Körperschafts- und gewerbesteuerliche Organschaft. Danach müssen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge eine Verlustübernahmepflicht des herrschenden Unternehmens Südzucker AG durch Verweis auf § 302 AktG in seiner „jeweils gültigen Fassung“ – einen sogenannten dynamischen Verweis – enthalten. Diese formale Änderung bedarf der Zustimmung der Hauptversammlung.

Soweit zu den heutigen Beschlussanträgen.

Ausblick

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wengleich wir Ihnen unter dem Strich heute einen guten Abschluss für das Geschäftsjahr 2013/14 vorstellen konnten, wissen wir auch, dass insbesondere die veröffentlichte Prognose für 2014/15 mit einem operativen Ergebnis von nur rd. 200 Mio. € für Verunsicherung gesorgt hat. Die negative Entwicklung der Zucker- und Ethanolmärkte hatte sich zu Beginn des laufenden Geschäftsjahrs nochmals signifikant verstärkt. Diese Dynamik war stärker als zunächst angenommen werden konnte.

Klar ist, dass nun auch in unserem Stammgeschäft Zucker die Entwicklung der weltweiten Zuckermärkte und ihre Volatilität viel stärker und unmittelbarer auf unser Ergebnis wirkt und wirken wird. Dies gilt insbesondere für die Zeit nach 2017, wenn in der EU die Produktion von Zucker und Stärkeverzuckerungsprodukten keiner mengenmäßigen Begrenzung mehr unterliegt. Ergebnisprognosen werden unter diesen Rahmenbedingungen deutlich schwieriger. Es wird aber auch weiterhin unser Anspruch und unsere Verpflichtung sein, Unternehmensentwicklungen – positive wie negative – zeitnah und transparent zu kommunizieren.

Von zentraler Bedeutung ist, dass wir auch in Zukunft in unserem Geschäft erfolgreich sein können. Die führenden

Marktpositionen in unseren Geschäftsfeldern versetzen uns in die Lage, auch in schwierigerem Fahrwasser aktiv zu steuern.

Das Zuckergeschäft ist und bleibt unser strategischer Anker. Wir haben keinen Zweifel daran, dass der Zuckerverbrauch weltweit auf absehbare Zeit stetig wachsen wird. Dies wird nicht ohne Auswirkung auf das Preisniveau bleiben. Wir stellen heute fest, dass das aktuell niedrige Weltmarktpreisniveau, das letztlich aus vier im weltweiten Durchschnitt guten Erntejahren in Folge resultiert, nicht nur unser Ergebnis belastet, sondern auch Investitionen in die Produktionsausweitung in den großen Rohrzucker-Ländern hemmt. Das bis 2020 erwartete Verbrauchswachstum von weltweit über 30 Mio. t wird aber nur zu bedienen sein, wenn höhere Preise wieder Anreize für Produktionserweiterungen setzen. Wir sehen das aktuelle Marktumfeld mit niedrigen Weltmarktpreisen für Zucker und Ethanol auch als Chance, unser Zuckergeschäft weiter zu internationalisieren.

Wir sind mit unseren Zuckerfabriken in Europa in vorteilhaften Naturräumen mit guten Böden, hohen Erträgen und im globalen Vergleich stabilen Witterungsverhältnissen präsent; dies ist im weltweiten Wettbewerb und für den Ausbau unserer Marktposition in Europa eine gute Ausgangsbasis. Wir gehen davon aus, dass nach 2017 auch die mengenmäßige Begrenzung der Exporte wegfallen wird, sodass wir in der Lage sein werden, je nach Marktumfeld auch Exportchancen wieder verstärkt nutzen zu können. Wir erwarten in Europa einen sich deutlich verschärfenden Wettbewerb, der auch Konsolidierungseffekte beim Rübenanbau und der Zuckerproduktion hervorrufen wird. Wir werden diesen Wettbewerb annehmen.

Insgesamt wollen wir unsere Kernkompetenz, die großtechnische Verarbeitung von Agrarrohstoffen zu einer Vielzahl qualitativ hochwertiger Produkte, in allen Segmenten in die Waagschale werfen und weiterentwickeln.

Auf Basis unserer Marktposition und unserer positiven Einschätzung der fundamentalen Rahmenbedingungen der globalen Zucker- und Ethanolmärkte sind wir davon überzeugt, dass es uns gelingen kann, mittelfristig zu einem operativen Ergebnisniveau von rd. 550 Mio. € zurückzukehren. Dies setzt voraus, dass wir die bevorstehenden Herausforderungen des Übergangs und der Strukturanpassungen erfolgreich meistern. Wir können

hier nicht zuletzt auch auf unser motiviertes Team bauen, mit dem wir gemeinsam auch schwierige Phasen aktiv gestalten können. All unseren Mitarbeitern gilt an dieser Stelle unser besonderer Dank für die geleistete Arbeit.

Meine Vorstandskollegen und ich bedanken uns auch bei Ihnen, unseren Aktionären, für das entgegengebrachte

Vertrauen; es ist uns ein Ansporn, dieses Vertrauen auch zukünftig zu rechtfertigen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 17. Juli 2014