



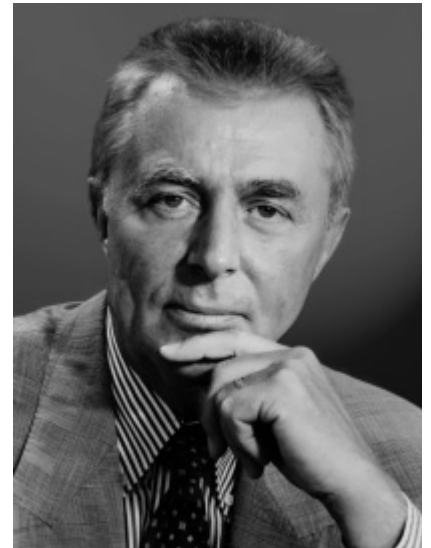
# SÜDZUCKER

## Südzucker kann optimistisch in die Zukunft blicken

**Dr. Theo Spettmann**

Sprecher des Vorstands  
der Südzucker AG

in der Hauptversammlung am 21. Juli 2009



Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer Hauptversammlung begrüße ich Sie – auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Südzucker-Gruppe – sehr herzlich. Wir freuen uns, dass Sie auch in diesem Jahr so zahlreich in den Rosengarten gekommen sind und damit Ihr Interesse an Südzucker ausdrücken. Dies ist uns Ansporn, Ihnen heute wieder eine informative Versammlung zu bieten.

Die Positionierung unserer Geschäftsfelder, die wesentlichen Ereignisse und nicht zuletzt die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2008/09 bilden den Schwerpunkt im ersten Teil meines Berichtes. Anschließend werde ich Ihnen den aktuellen Geschäftsgang im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahrs darstellen. Auch wenn von ungetrübter Sicht noch keine Rede sein kann, will ich Ihnen dennoch einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2009/10 nicht vorenthalten.

„Die Welt verändert sich so schnell wie nie zuvor!“ – war die Schlussbotschaft unserer Hauptversammlung vor einem Jahr.

### Wir haben trotz schwierigster Rahmenbedingungen Kurs gehalten.

Damals standen die dramatischen Veränderungen im zuckerwirtschaftlichen Umfeld und die Turbulenzen auf den Agrarmärkten im Fokus. Heute befindet sich die Weltwirtschaft in einer tiefen Rezession. In diesem Umfeld konnten wir beweisen, wie leistungsfähig wir sind. So haben wir trotz schwierigster Rahmenbedingungen Kurs gehalten und mit aussagefähigen Zahlen und klaren Prognosen gezeigt, dass wir ein verlässlicher und transparenter Partner für die Aktionäre und den Kapitalmarkt, aber auch für Kunden und Lieferanten sind.

Neben dem Gegenwind der gesamtwirtschaftlichen Lage waren für

Südzucker insbesondere die Herausforderungen eines weiteren Übergangsjahrs im europäischen Zuckersektor – d. h. in unserer Stammschäft – zu bewältigen.

### Reform der EU-Zuckermarktordnung

Ich darf in Erinnerung rufen: Die politische Zielsetzung, die Vorgaben der WTO sowie bilaterale Handelsabkommen zu erfüllen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit des EU-Zuckersektors zu stärken, war der Ausgangspunkt für die seit 1. Juli 2006 geltende Zuckermarktordnung.

Der Restrukturierungsfonds – das Instrument zur Mengenreduzierung – wurde am 1. Februar 2009 geschlossen. Mit einer Quotenrückgabe von insgesamt 5,8 Mio. t auf EU-Ebene ist das Ziel von 6 Mio. t Quotenreduzierung annähernd erreicht worden. Die Südzucker-Gruppe hat als Marktführer mit einer entschädigten Quotenrückgabe von insgesamt 1,3 Mio. t – davon knapp 900.000 t im Rahmen des im Herbst 2007 angepassten

Rückgabemodells – dazu einen erheblichen Beitrag geleistet. Mit einer Rübenzuckerquote von 3,2 Mio. t sind wir dennoch weiterhin die starke Nummer 1 in Europa.

---

## Mit einer Rübenzuckerquote von 3,2 Mio. t sind wir weiterhin die starke Nummer 1 in Europa.

---

Die verordnete nochmalige Absenkung des Zucker-Referenzpreises sowie der Rübenpreise zum 1. Oktober 2009 markiert – endlich – den Abschluss der Umstrukturierungsphase der bis 2015 laufenden Marktordnungsperiode.

### Segment Zucker

Auf Grund der Quotenrückgabe reduzierte sich im Geschäftsjahr 2008/09 die Anbaufläche im Einzugsgebiet unserer Fabriken um rd. 16% auf 370.000 ha. Insgesamt wurden in 30 Zuckerrübenfabriken knapp 25 Mio. t Rüben zu 3,9 Mio. t Zucker verarbeitet. Infolge der optimierten Werkstruktur liefen die Fabriken mit durchschnittlich 96 Kampagne-Tagen länger als je zuvor.

Neben der Zuckererzeugung aus Rübe in Höhe von 3,9 Mio. t wurden in den Raffinerien Marseille/Frankreich und Buzau/Rumänien sowie in der Anfang Juni 2008 in Betrieb gegangenen Raffinerie im bosnischen Brcko aus Roh-Rohrzucker zusätzlich rd. 310.000 t Weißzucker erzeugt. Insgesamt stehen in der Südzucker-Gruppe somit rd. 4,2 Mio. t Zucker aus der letzten Kampagne zur Vermarktung zur Verfügung. Die Verteilung der Zuckererzeugung 2008 nach Regionen können Sie dem Chart entnehmen; auf Deutschland entfielen rd. 36%.

Neben Quotenzucker haben wir auch frühzeitig die Vermarktung von Zucker außerhalb der Quote als strategisches Geschäftsfeld identifiziert und konsequent umgesetzt. Zu unseren Kunden zählen Firmen aus verschiedenen Non-Food-Bereichen der

chemischen und pharmazeutischen Industrie, z. B. Hefe-, Zitronensäure- oder Vitamin-, aber auch Ethanolhersteller. Dieses Geschäftsfeld wollen wir auch in Zukunft weiter ausbauen.

Die Möglichkeit der LDC und AKP-Staaten, ab dem 1. Oktober 2009 Zucker – auch Weißzucker – zollfrei und grundsätzlich ohne Mengenbegrenzung in die EU zu importieren, haben wir als Chance verstanden. So konnten wir Ihnen bereits auf unserer letzten Hauptversammlung von der im Juni 2008 mit dem Mauritius Sugar Syndicate geschlossenen Partnerschaftsvereinbarung berichten.

Wir haben das vergangene Jahr intensiv zur Vorbereitung auf das Geschäft mit Zucker aus Mauritius genutzt. Schließlich gilt es, 400.000 t Weißzucker pro Jahr flexibel in das Gesamtlogistikkonzept der Südzucker-Gruppe zu integrieren. Die Anlieferung erfolgt jährlich in rd. 15.000 Containern, die sowohl durch den Suez-Kanal als auch um das Kap der Guten Hoffnung den Weg nach Europa nehmen. Nach eingehender Analyse der gesamten Logistikkette haben wir die Vorbereitungen planmäßig abgeschlossen. So verfügen wir in allen wichtigen EU-Märkten über Auslieferungslager und Containerdepots, die eine „Just-in-time“-Lieferung ermöglichen.

Der Zucker aus Mauritius ist eine ideale Absicherung und Stärkung unseres Stammgeschäfts in der EU und unterstreicht unseren klaren Anspruch auf eine Führungsrolle bei den Importen in die EU. Das bis 2015 geschlossene Abkommen unterstützt unsere Strategie, unsere Marktposition, vor allem in den Defizitländern Südeuropas, konsequent weiterzuentwickeln.

Bereits heute bearbeiten wir diese Länder umfassend über eigene Vertriebsstrukturen und Joint Ventures. Den Ausbau dieser Strukturen treiben wir mit Tempo voran. Neben der Gründung von Vertriebs- und Handelsgesellschaften in Rumänien und Bulgarien haben wir mit der Gründung der Sudzucker Ibérica und der Sudzucker Hellas unsere Aktivitäten

auf der iberischen Halbinsel sowie in Griechenland intensiviert.

Klar ist, dass die Defizitmärkte der EU hart umkämpft sind. Die Transportkosten nehmen in diesen Märkten mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit eine Schlüsselrolle ein. Nur mit einem ausgefeilten, hoch flexiblen Logistikkonzept sind langfristige Erfolge möglich.

---

## Wir haben für das Segment Zucker die Weichen gestellt und befinden uns klar auf Kurs.

---

Neben unseren EU-Kunden werden wir auch weiterhin ausgewählte Kunden in den traditionellen Export-Destinationen wie Mittlerer Osten, Westafrika und Russland bedienen. Hierfür beziehen wir über unsere brasilianische Einkaufsgesellschaft HOSA Zucker vom Weltmarkt, den wir über unsere schlagkräftige Vertriebsorganisation an Kunden außerhalb der EU vertreiben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben für das Segment Zucker die Weichen gestellt und befinden uns klar auf Kurs. Dennoch haben wir bei all unseren Maßnahmen auch die Zeit nach dem Auslaufen der aktuellen Marktordnungsperiode 2015 im Blick. Nur wenn wir unsere bestehenden Strukturen konsequent weiterentwickeln und dabei die Kosten fest im Griff behalten, wird es uns gelingen, die EU-Zuckererzeugung auf dem jetzigen Niveau zu halten. All unsere Strukturmaßnahmen zielen letztendlich darauf ab, die Zuckererzeugung aus Rübe bis 2015 so wettbewerbsfähig zu gestalten, dass sie auch in einem noch stärker liberalisierten Marktumfeld gegen Importe, beispielsweise aus Brasilien, bestehen kann.

Wachstumschancen, die sich außerhalb der EU ergeben, werden wir sorgfältig prüfen. Gleichzeitig gilt es, in Bezug auf Rendite sowie solide Finanz- und Bilanzrelationen Augenmaß zu wahren.

Ich komme nun zum Spezialitätenbereich.

### **Segment Spezialitäten: Freiberger**

Bei Freiberger blicken wir in einem von hartem Wettbewerb gekennzeichneten Markt wiederum auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Mit der Einführung der Freiberger Pizza-Produktserie „Selection“, einem Sortiment aus Premium-Steinofen-Pizzen, belegt mit Zutaten namhafter Markenhersteller wie z. B. Zott oder Exquisa, konnten wir unsere hohen Qualitätsansprüche erneut unterstreichen.

Wir profitieren von einer weiter wachsenden Nachfrage nach Tiefkühlpizza. Um auch die künftigen Wachstumspotenziale umfassend nutzen zu können, hat Freiberger in Osterweddingen in der Nähe von Magdeburg eine moderne Produktionsstätte vom US-amerikanischen Mitbewerber Schwan's erworben. Dadurch konnten zusätzliche Kapazitäten gesichert und die Marktposition in Deutschland ausgebaut werden. Auch

---

### **Freiberger profitiert von einer weiter wachsenden Nachfrage nach Tiefkühlpizza.**

---

zukünftig gilt es, sich bietende Gelegenheiten am Markt zu nutzen und damit die Position als europäischer Marktführer weiter zu festigen. Erfolgsfaktoren sind moderne Produktionsstätten, eine schlagkräftige Vertriebsmannschaft und insbesondere konsequente Kundenorientierung. In Großbritannien sind wir dabei, die Produktion am Standort Westhoughton zu konzentrieren.

### **Segment Spezialitäten: BENEO**

In der Division BENEO bündeln wir unsere Functional Food-Aktivitäten und produzieren aus Agrarrohstoffen vor allem Lebensmittelzutaten mit anerkannten ernährungsphysiologischen und technologischen Vortei-

len. Im Geschäftsjahr 2008/09 konnten die gesteckten Ziele – trotz erheblicher Energie- und Rohstoffpreissteigerungen – weitgehend erreicht und die starke Marktposition in einem international rauen Wettbewerbsumfeld erfolgreich behauptet werden. Die

---

### **BENEO konnte die starke Marktposition in einem international rauen Wettbewerbsumfeld erfolgreich behaupten.**

---

Kapazitätsauslastung des Inulin-Werkes in Chile wurde weiter verbessert. Ebenfalls erfreulich entwickelte sich die Vermarktung unserer Produktinnovationen Palatinose™ und galeNIQ™. Unser Ziel ist, das Potenzial unserer etablierten Kernprodukte voll auszuschöpfen und neue Anwendungsfelder über Innovationen zu erschließen.

### **Segment Spezialitäten: PortionPack**

Die PortionPack Europe-Gruppe – Spezialist für Verpackung und Vermarktung von Portionsartikeln – ist Marktführer in Europa. Mit einem breiten Sortiment im Food- und Non-Food-Bereich beliefert PortionPack neben den klassischen Adressen für Kleinpackungen wie Restaurants, Hotels und Caterer auch den Lebensmittel Einzelhandel.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist im Rahmen der regionalen Expansion mit der Akquisition eines Wettbewerbers in Spanien der Startschuss für eine konsequente Bearbeitung des großen iberischen Portionsartikelmarktes erfolgt.

### **Segment Spezialitäten: Stärke**

Im Stärkebereich verfolgen wir unsere profitable Nischenstrategie konsequent weiter und differenzieren uns vom europäischen Wettbewerb durch die Erweiterung unserer Produktpalette mit Stärken höherer Veredelungstiefe. Innovative, kundenorien-

tierte Produkte mit fundierter Anwendungsberatung sowie eine ständige Kostenoptimierung sind Basis unseres Erfolgs. Unsere Position haben wir durch eine deutliche Ausweitung der Maisverarbeitungskapazität in Ungarn abgesichert.

### **Segment CropEnergies**

Ich komme zur CropEnergies-Gruppe, die wir auf Grund der gestiegenen Bedeutung nun als eigenständiges Segment führen.

Die börsennotierte CropEnergies zählt zu den führenden Herstellern von nachhaltig erzeugtem Bioethanol für den Kraftstoffsektor in Europa. Einige von Ihnen haben sich bereits am vergangenen Donnerstag auf der Hauptversammlung der CropEnergies, ebenfalls hier im Mannheimer Rosengarten, ein ausführliches Bild von der Lage der Gesellschaft gemacht.

---

### **CropEnergies zählt zu den führenden Herstellern von nachhaltig erzeugtem Bioethanol für den Kraft- stoffsektor in Europa.**

---

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2008/09 stand unter dem Vorzeichen des Abschlusses unseres ehrgeizigen Investitionsprogramms. Als letzter Schritt wurde Ende 2008 die Bioethanolanlage im belgischen Wanze mit einer Kapazität von bis zu 300.000 m<sup>3</sup> planmäßig in Betrieb genommen.

Bereits im Juni 2008 hatte CropEnergies den französischen Alkoholverhersteller Ryssen Alcools SAS mit einer jährlichen Produktionskapazität von 100.000 m<sup>3</sup> Bioethanol für Kraftstoffanwendungen übernommen und die Produktionskapazität in Zeitz von 260.000 auf 360.000 m<sup>3</sup> Bioethanol pro Jahr erweitert. Damit verfügt CropEnergies über eine Jahreskapazität von über 700.000 m<sup>3</sup>. Zusammen mit den AGRANA-Anlagen in Österreich und Ungarn stehen in der gesamten Südzucker-Gruppe 1 Mio. m<sup>3</sup> Bioethanol bereit.



Dabei verfügen wir nicht nur über Produktionsanlagen mit beeindruckendem Volumen, sondern auch über eine zukunftsfähige Technologie der neuesten Generation. So arbeitet das Werk in Wanze nach einem innovativen Konzept, bei dem vor der Vermahlung des Weizens der Gluten, auch Weizenkleber genannt, abgetrennt und getrocknet wird. Jährlich

---

## Mit den Investitionen von heute sichern wir unsere Marktposition von morgen.

---

werden bis zu 55.000 t dieses hochwertigen Produktes anfallen. Gluten findet auf Grund seiner ernährungsspezifischen und technischen Eigenschaften insbesondere in der Lebensmittelindustrie und im Tierfuttermittelmarkt Abnehmer. Darüber hinaus haben wir ein einzigartiges Energiekonzept verwirklicht. In einem Biomasse-Kraftwerk werden die Schalen des angelieferten Weizens verbrannt und damit ein Großteil der benötigten Prozessenergie gewonnen. Das so hergestellte Bioethanol reduziert die Emissionen gegenüber fossilen Kraftstoffen um 70% und übertrifft damit bereits heute die ab dem Jahr 2017 geltenden EU-Nachhaltigkeitsstandards deutlich.

Am Standort Zeitz haben wir uns intensiv mit dem bei der Herstellung von Bioethanol anfallenden CO<sub>2</sub> beschäftigt und in Partnerschaft mit dem bayerischen Gase-Hersteller Tyczka ein innovatives Konzept zu dessen Nutzbarmachung und Vermarktung erarbeitet. Im Rahmen eines Joint Ventures werden wir in unmittelbarer Nähe der Bioethanolanlage eine Anlage zur Verflüssigung von CO<sub>2</sub> errichten, das bei der Gärung von Kohlenhydraten mit Hefen neben Bioethanol entsteht. Die Anlage wird über eine Jahreskapazität von 100.000 t CO<sub>2</sub> verfügen und im Jahr 2010 den Betrieb aufnehmen. Die Vermarktung erfolgt an Kunden der Getränkeindustrie sowie Hersteller von Trockeneis oder Feuerlöschmitteln, die vom biologischen Ursprung des CO<sub>2</sub> profitieren.

Mit den Investitionen von heute sichern wir unsere Marktposition von morgen. Nicht zuletzt auf Grund unseres variablen Rohstoffkonzepts konnten wir auch in Hochpreis-Phasen im Gegensatz zu unseren Wettbewerbern eine hohe Anlagenauslastung beibehalten und operative Gewinne schreiben. Auch die Investitionen in die Veredelung der bei der Bioethanolproduktion anfallenden Kuppelprodukte haben sich als richtig erwiesen. Durch den Verkauf von rd. einem Drittel der verarbeiteten Getreidemenge als hochwertiges Tierfuttermittel verfügen wir über einen natürlichen Hedge und schaffen so Entlastung bei steigenden Rohstoffpreisen.

Erfreulich ist, dass sich die EU klar zu Bioethanol aus Europa bekennt. Mit der Verabschiedung der „Erneuerbare-Energien-Richtlinie“ wurden die Grundlagen für eine dynamische Marktentwicklung von nachhaltig erzeugtem Bioethanol gelegt. Das verbindliche Beimischungsziel von 10% für das Jahr 2020 entspricht einem Marktpotenzial von rd. 20 Mio. m<sup>3</sup> Bioethanol pro Jahr. Dies ist achtmal soviel wie 2007 im gesamten EU-Kraftstoffmarkt verbraucht wurde. Die im April 2009 vom Deutschen Bundestag beschlossene Novellierung des Biokraftstoffquotengesetzes bleibt jedoch hinter dieser Zielsetzung deutlich zurück. Hier muss in der nächsten Legislaturperiode nachgebessert werden.

---

## Bei CropEnergies stehen im laufenden Geschäftsjahr Auslastung und Optimierung der Produktionsanlagen im Mittelpunkt.

---

Bei CropEnergies stehen im laufenden Geschäftsjahr Auslastung und Optimierung der Produktionsanlagen im Mittelpunkt. Wir sind davon überzeugt, dass das Investment Früchte tragen wird und die Verwendung nachwachsender Rohstoffe, vor dem Hintergrund der endlichen Vorräte fossiler Energieträger, ein wichtiger Baustein für die Sicherung der Mobi-

lität ist. Dabei wird es auf Basis unseres auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Konzeptes in Europa gelingen, Mobilität und Versorgung mit Nahrungsmitteln nicht zu Gegensätzen zu machen.

Blicken wir nun auf das Segment Frucht. Hier hat uns der kleinere Bereich – das Geschäft mit Apfelsaftkonzentraten – wenig Freude bereitet.

## Segment Frucht

Aus der europäischen Apfelmissernte 2007 resultierende Marktverwerfungen führten zu einer erheblichen Vorratsabwertung bei Apfelsaftkonzentrat im 2. Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres. Das gesamte Segment rutschte in die roten Zahlen, und aus dem Kernbereich der Fruchtzubereitungen, der durch die internationale Wirtschaftskrise Absatzrückgänge zu verzeichnen hatte, kam kein Rückenwind.

Insgesamt bewegen wir uns insbesondere bei den Fruchtzubereitungen jedoch auf einem Markt mit Wachstumspotenzial und profitieren als Weltmarktführer vom stetig steigenden Ernährungsbewusstsein, aber auch Wohlstandszuwachs in den Schwellenländern. Entsprechend haben wir unsere Marktführerschaft mit einem Ausbau der Kapazitäten in unserem Werk in Brasilien nochmals unterstrichen. Und die Erweiterung unseres russischen Standorts in Serpuchov ist geplant.

Die letzten beiden Jahre haben abermals gezeigt, wie volatil Rohstoff- und Endproduktpreise im Segment Frucht sein können. Um hierauf noch besser reagieren zu können, arbeiten wir an einer weiteren Flexibilisierung unserer Strukturen und Prozesse. Dabei ist unser strategisches Ziel eine uneingeschränkte Kosten- und Marktführerschaft. Wir gehen davon aus, auch in unserem Fruchtsegment schon bald wieder Benchmarks setzen zu können.

Soviel zur Entwicklung unserer Segmente und zu den wesentlichen Themen des abgelaufenen Geschäftsjahrs. Nach diesen Ausführungen

möchte ich nun auf das Zahlenwerk des Geschäftsjahres 2008/09 eingehen.

## Umsatzentwicklung Konzern

Trotz der Umbrüche im Zuckersegment, der weltweiten Turbulenzen auf den Agrarmärkten sowie der Finanz- und Wirtschaftskrise konnten wir den Konzernumsatz um knapp 2% auf 5,9 Mrd. € steigern. Damit haben wir in der Krise Stärke bewiesen. Und so nehme ich auch gerne in Kauf, dass es mit meinem Abschiedsgeschenk, einer 6 vor dem Komma beim Umsatz, leider nichts wurde.

Auf dem Chart wird es deutlich: Auch wenn das Zuckersegment mit einem Anteil von knapp 57% weiterhin Umsatzträger Nr. 1 ist, zeigt sich die zunehmende Bedeutung der Segmente Spezialitäten und CropEnergies. Auf diese beiden Bereiche entfiel im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Anteil von knapp 30% des Konzernumsatzes. Und sie konnten auch mit ihren dynamischen Umsatzzuwächsen die Rückgänge in den Segmenten Zucker und Frucht leicht überkompensieren.

---

**Wir konnten den Konzernumsatz um knapp 2% auf 5,9 Mrd. € steigern.**

---

## Operatives Ergebnis Konzern

Auf Seiten des operativen Ergebnisses konnten wir rd. 11% zulegen; es liegt damit bei 258 nach 233 Mio. € im Vorjahr. Maßgeblich für diese positive Entwicklung war der Zuwachs im Segment Zucker, in dem wir ein Ergebnis von 137 Mio. nach 60 Mio. € im Vorjahr erreicht haben. In den Segmenten Spezialitäten und CropEnergies liegen wir leicht über bzw. unter Vorjahr. Einen deutlichen Rückschlag haben wir – wie bereits gesagt – im Segment Frucht hinnehmen müssen.

Blicken wir kurz in die einzelnen Segmente.

## Umsatz und Ergebnis nach Segmenten

Im *Segment Zucker* reduzierte sich der Umsatz von 3,46 auf 3,32 Mrd. €. Infolge der erläuterten Quotenrückgabe wurden in der Kampagne 2008 lediglich 3,2 Mio. t Quotenzucker hergestellt. Entsprechend zeigt sich seit dem 3. Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres ein sukzessiver Rückgang des Quotenzuckerabsatzes. Ergebnisseitig spüren wir auf Grund geringerer Belastungen aus der Umstrukturierungsphase der EU-Zuckermarktordnung eine erste Erholung.

---

**Auf Seiten des operativen Ergebnisses konnten wir rd. 11% zulegen.**

---

Im *Segment Spezialitäten* konnte infolge der Ausweitung des Stärkebereichs sowie der Inbetriebnahme der Ethanolanlage Pischelsdorf der Umsatz auf 1,43 Mrd. € gesteigert werden. Dies entspricht einem Zuwachs von rd. 11%. Ergebnisseitig konnte – trotz höherer Energiekosten, Fixkostensteigerungen sowie der Anlaufkosten der Ethanolanlage Pischelsdorf – mit 108 Mio. € das Vorjahresniveau erreicht werden.

Im *Segment CropEnergies* ist auf Grund von Absatzsteigerungen ein erfreuliches organisches Wachstum erzielt worden. Zusammen mit dem Effekt aus dem Erwerb von Ryssen erhöhte sich der Umsatz von 180 auf 319 Mio. €. Das operative Ergebnis wurde negativ beeinflusst durch höhere Rohstoffkosten, rückläufige Ethanolere Erlöse sowie Anlaufkosten der Ethanol-Anlage in Wanze und lag mit 18 Mio. € unter Vorjahr.

Im *Segment Frucht* sorgten niedrigere Erlöse bei Apfelsaftkonzentrat sowie eine Abschwächung der Nachfrage bei Fruchtzubereitungen für einen Umsatzrückgang von rd. 5,6%. Auf Seiten des operativen Ergebnisses führte im Wesentlichen die dargestellte Abwertung alterntiger Bestände zu einem negativen Ergebnis von 5 Mio. €.

Soviel zu Umsatz und operativem Ergebnis.

## Finanzkennzahlen

Das Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen betrug 87 Mio. € und trug damit maßgeblich zur Steigerung des Ergebnisses der Betriebs-tätigkeit bei.

Im Rahmen der Reform des EU-Zuckermarktes hat die Südzucker-Gruppe für die innerhalb der 2. Welle zurückgegebene Zuckerquote aus dem EU-Umstrukturierungsfonds 141 Mio. € erhalten. Dem standen Aufwendungen für die Schließung von 4 polnischen Werken sowie die Stilllegung der Rübenannahme im belgischen Hollogne gegenüber.

Das Finanzergebnis verschlechterte sich gegenüber dem Vorjahr von minus 93 auf minus 135 Mio. €. Ursache hierfür sind höhere Zinsaufwendungen infolge der gestiegenen Durchschnittsverschuldung sowie bewertungsbedingte, nicht zahlungswirksame Währungsverluste aus den Euro-Konzernfinanzierungen unserer osteuropäischen Gesellschaften.

Unter Berücksichtigung des nahezu auf Vorjahr liegenden Ergebnisses aus assoziierten Unternehmen ergibt sich somit ein Ergebnis vor Ertragsteuern von 232 (120) Mio. €.

Der Steueraufwand im abgelaufenen Geschäftsjahr lag bei 49 (20) Mio. €. Dies entspricht einer Steuerquote von 21%. Im Vorjahr hatten wir an dieser Stelle noch von einem einmaligen positiven Sondereffekt aus der deutschen Steuerreform 2008 profitiert.

Der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2008/09 erreicht 183 (100) Mio. €. Hiervon entfallen 21 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, so dass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 162 (20) Mio. € ergibt. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 86 Cent nach 10 Cent im Vorjahr.

Der Cashflow erhöhte sich von 498 auf 504 Mio. €.

Die Nettofinanzschulden zum Stichtag stiegen von 1,51 auf 1,63 Mrd. €. Der Anstieg ist auf die Investitionen

zur Kapazitätserweiterung im Bereich Bioethanol sowie die unverändert temporär hohen Working-Capital-Finanzierungserfordernisse aus der Umstrukturierung der Zuckermarktordnung zurückzuführen. Mit Auszahlung der EU-Umstrukturierungsbeihilfe im vergangenen Monat reduzierten sich die Nettofinanzschulden zwischenzeitlich wieder deutlich.

Mit einer Eigenkapitalquote von 42% zeigt sich eine unverändert solide Bilanzrelation.

---

## Es ergibt sich ein Ergebnis vor Ertragsteuern von 232 (120) Mio. €.

---

Meine Damen und Herren,

unter Tagesordnungspunkt 2 werden wir Ihnen eine unveränderte Dividende von 40 Cent je Aktie – dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 76 Mio. € – vorschlagen. Dabei berücksichtigt unser Dividendenvorschlag auch die Tatsache, dass mit Zahlung der EU-Umstrukturierungsbeihilfe in Höhe von 141 Mio. € ein wesentlicher Einmaleffekt in unserem Zahlenwerk enthalten ist. Bezogen auf den Jahresschlusskurs von 13,66 € errechnet sich eine Dividendenrendite der Südzucker-Aktie von knapp 3%. Dabei hat unsere Aktie infolge der Finanzkrise ein bewegtes Jahr hinter sich.

### Südzucker-Aktie/MDAX

Bis September 2008 entwickelte sich die Südzucker-Aktie – analog zum Gesamtmarkt – zunächst stabil, bevor sie vom Sog der globalen Finanzkrise erfasst wurde. Infolge der Lehman-Insolvenz und weltweit zu beobachtender Kurseinbrüche sank der Kurs Ende Oktober 2008 auf ein Langzeit-Tief von 7,30 €. In einem sich zunehmend verschlechternden Umfeld wirkte sich unsere offene Kommunikation mit den Investoren positiv aus. Besonders honoriert wurde unser stabiles und wenig zyklisches Geschäftsmodell. Die solide Finanzierung, die Liquiditätsreserven,

die auf unserem stabilen Fundament und unserer klaren Strategie fußenden Perspektiven untermauern die insgesamt positive Grundhaltung gegenüber Südzucker.

Wir freuen uns, dass sich die Verunsicherung durch das laufende Kartellverfahren, aber auch durch die Berichterstattung zum Thema Agrarsubventionen in Grenzen hielt. Südzucker, aber auch deutsche Wettbewerber sowie die Verbände waren Ende März Ziel einer Durchsuchungsaktion des Bundeskartellamts. Bis heute wurden die Vorwürfe, die in Richtung wettbewerbsbeschränkender Absprachen zielen und im Zusammenhang mit der Reform und der Umsetzung der neuen Zuckermarktordnung stehen, nicht konkretisiert. Wir gehen auch weiterhin davon aus, dass sich aus dem Anfangsverdacht des Bundeskartellamts keine Folgerungen für uns ergeben.

---

## Die Südzucker-Aktie profitiert von unserem stabilen und wenig zyklischen Geschäftsmodell.

---

Geärgert haben uns Anfeindungen nach der Veröffentlichung der Statistik über EU-Agrarbeihilfen 2008. Hier wurde es schlichtweg unterlassen, den uns gewährten Ausführerstattungen – die im Übrigen im neuen Marktordnungsregime ausgelaufen sind – die korrespondierenden Einzahlungen in Form der Produktionsabgabe gegenüberzustellen. Richtig ist, dass wir durch die von uns zu zahlende pauschale Produktionsabgabe zukünftig sogar in den allgemeinen Agrarfonds einzahlen, d. h. Nettozahler sind.

### Überblick 1. Quartal 2009/10

Blicken wir nun auf das laufende Geschäftsjahr, in das wir insgesamt gut gestartet sind. Der Zwischenbericht zum 1. Quartal 2009/10, der vor wenigen Tagen veröffentlicht wurde, ist auch heute an der Information im Foyer erhältlich, so dass ich mich auf

die wesentlichen Eckpunkte konzentriere.

In den ersten drei Monaten erreichte der Konzernumsatz mit 1,4 (1,5) Mrd. € knapp das Vorjahresniveau. Hier stand – vor dem Hintergrund der Quotenrückgabe – dem Umsatzrückgang im Segment Zucker ein deutlicher Umsatzzuwachs im Segment CropEnergies gegenüber. In den Segmenten Spezialitäten und Frucht konnte annähernd das Vorjahresniveau erreicht werden.

Auf Seiten des operativen Ergebnisses zeigt sich ein Anstieg um 40% auf 88 (63) Mio. €. Während wir in den Segmenten Zucker und Spezialitäten deutlich zulegen konnten, verzeichnete das Segment CropEnergies wegen des Anfahrbetriebs in Wanze, aber auch erwartungsgemäß auf Grund eines erheblichen Erlösrückgangs einen operativen Verlust. Im Segment Frucht war ein Rückgang des operativen Ergebnisses auf 5 (8) Mio. € zu verzeichnen. Hier waren die Rahmenbedingungen – insbesondere bei Apfelsaftkonzentrat – zwar stabiler als im Vorjahr, dennoch konnten die höheren Absätze und gesunkenen Rohstoffkosten die Effekte aus den gegenüber dem Vorjahresquartal niedrigeren Erlösen nicht ausgleichen.

---

## Der Konzernjahresüberschuss erreichte 65 Mio. €.

---

Der Konzernjahresüberschuss erreichte 65 Mio. € nach 122 Mio. € im Vorjahr. Hier gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass im Vorjahreszeitraum ein positiver Saldo aus dem Ertrag aus der Umstrukturierungsbeihilfe und den Effekten aus den Werkschließungen von 91 Mio. € enthalten war.

Meine Damen und Herren,

soviel zum 1. Quartal. Südzucker übernimmt für die Bereiche, in denen sie tätig ist, auch Verantwortung, die über die nackten Zahlen hinausgeht.

Wir bekennen uns zu unserer sozialen Verantwortung und haben uns



dazu verpflichtet, den Nachhaltigkeitsgedanken der Zuckererzeugung in Europa weiter zu entwickeln und zu stärken. Dabei tragen wir Verantwortung nicht nur für unsere Produkte, sondern auch für die sozialen Bedingungen, unter denen diese hergestellt werden. Deshalb engagieren wir uns in einer europäischen Brancheninitiative, die Standards in zahlreichen Bereichen mit sozialer Relevanz setzt. Hierzu zählen zum Beispiel die Bereiche Ausbildung, Schulung und lebenslanges Lernen, Arbeitsbedingungen, Gesundheit und Sicherheit, denen wir besondere Aufmerksamkeit beimessen. Nicht zuletzt die hohe Ausbildungsrate und die niedrigen Unfallquoten spiegeln dies wider.

---

## Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben in der Phase des Umbruchs und des Wandels viel geleistet.

---

Letztendlich sind – neben der richtigen Strategie und einer starken Finanzkraft – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die tragende Säule eines Unternehmens. Was nutzt die beste Strategie ohne engagierte Mitarbeiter, die diese umsetzen!

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben in der Phase des Umbruchs und des Wandels viel geleistet. Dafür möchte ich ihnen bereits an dieser Stelle ganz besonders danken.

### Ausblick 2009/10

Ich möchte Ihnen nun unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2009/10 vorstellen, die, wie bereits angedeutet, nicht die Schärfe haben können, die uns in einem stabilen gesamtwirtschaftlichen Umfeld möglich wäre.

Auf Konzernebene gehen wir von einem Umsatz auf Vorjahresniveau von rd. 5,9 Mrd. € und einem operativen Ergebnis von rd. 400 Mio. € aus. Damit bekräftigen wir – trotz der derzeit schwierigen Rahmenbedin-

gungen – weiter unseren bisherigen Ausblick.

Zu den einzelnen Segmenten ist festzuhalten:

Im *Segment Zucker* steht uns – ich hatte dies bereits dargestellt – auf Grund der Quotenrückgabe eine niedrigere zu vermarktende Zuckermenge zur Verfügung. Dem steht die Kooperation mit Mauritius gegenüber, die ab Mitte des Geschäftsjahres unsere Vertriebskraft in der EU stärken wird. In Summe gehen wir jedoch nochmals von einem Umsatzrückgang aus.

Ergebnisseitig hingegen spüren wir Entlastungen durch das Ende der Umstrukturierungsphase, beispielsweise durch den Wegfall temporärer Belastungen wie der Umstrukturierungsabgabe. Den Belastungen aus der weiteren Absenkung der Fabrikspanne stehen weitere Kosteneinsparungen gegenüber, sodass wir insgesamt von einem erneuten deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses ausgehen.

Im *Segment Spezialitäten* erwarten wir ein fortgesetztes Mengenwachstum. Demgegenüber werden infolge der gesunkenen Rohstoffpreise und der daraus resultierenden Preisrückgänge in einzelnen Divisionen Umsatzrückgänge zu verzeichnen sein. Insgesamt aber rechnen wir für das gesamte Segment Spezialitäten mit einem leichten Umsatzanstieg.

Ergebnisseitig werden alle Divisionen des Segments durch die volatilen Rohstoff- und Energiepreise beeinträchtigt. Demgegenüber profitieren wir vom Wegfall der hohen Belastungen durch die Inbetriebnahme der Ethanolanlage in Pischelsdorf, sodass wir auch im Segment Spezialitäten mit einem weiteren Anstieg des operativen Ergebnisses rechnen.

Im *Segment CropEnergies* gehen wir von einem deutlichen Produktionsanstieg auf über 600.000 m<sup>3</sup> aus. Das Absatzwachstum bei Ethanol und den entsprechenden Kuppelprodukten wird zu einem deutlichen Umsatzanstieg führen. Wir haben das ehrgeizige Ziel, in unserem neuen Werk in Belgien bereits in diesem ersten Jahr ein positives EBITDA zu erwirtschaften

und erwarten im Verlauf des Geschäftsjahres eine weitere Erholung der Bioethanolpreise. Wir gehen daher aus heutiger Sicht auch von einem operativen Ergebnis über Vorjahr aus.

Im *Segment Frucht* zeigt sich ein zweigeteiltes Bild. Während wir in der Division Fruchtzubereitungen mit niedrigeren Absatzmengen infolge der Wirtschaftskrise rechnen, erwarten wir in der Division Fruchtsaftkonzentrate höhere Produktions- und Absatzmengen infolge verbesserter Rohstoffverfügbarkeit. Auch wenn wir hier mit leicht niedrigeren Erlösen rechnen, erwarten wir für das gesamte Segment einen leichten Umsatzanstieg.

Ergebnisseitig rechnen wir in der Division Fruchtzubereitungen mit einer Belastung infolge eines verschärften Wettbewerbsumfelds sowie der Konsumzurückhaltung. In der Division Fruchtsaftkonzentrate hingegen gehen wir von einer Erholung aus. Hier wirkt sich der Wegfall der vorjährigen Einmalbelastung durch Vorratsabwertung alterntiger Apfelsaftkonzentrate positiv aus. Insgesamt rechnen wir mit einer deutlichen Ergebniserholung.

---

## Insgesamt rechnen wir mit einer deutlichen Ergebniserholung.

---

Soviel zu unseren Prognosen.

Bevor ich zum Schluss komme, möchte ich noch kurz auf die Beschlussanträge der heutigen Tagesordnung eingehen.

### Tagesordnung

Neben dem Beschluss zur Verwendung des Bilanzgewinns unter TOP 2 sowie zur Wahl des Abschlussprüfers unter TOP 6 bitten wir Sie unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 um die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008/09. Unter TOP 5 bitten wir Sie um Zustimmung zum Vorschlag des Aufsichtsrats, Herrn Georg Koch als Nachfolger von Herrn Ernst Wechsler

als Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat zu wählen.

Unter TOP 7 bitten wir Sie um Schaffung eines genehmigten Kapitals in Höhe von 15 Mio. € – dies entspricht rd. 8% des Grundkapitals – verbunden mit der Ermächtigung, ggf. auch das Bezugsrecht der Altaktionäre unter bestimmten Voraussetzungen ausschließen zu können. Damit verfügt der Vorstand über ein Instrument zur flexiblen Stärkung der Eigenmittel der Südzucker AG.

Unter TOP 8 bitten wir Sie um eine erneute Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien einschließlich der Verwendung unter Ausschluss des Bezugsrechts. Diese ist befristet bis zum 20. Januar 2011, begrenzt auf 10% des Grundkapitals und löst die im letzten Jahr beschlossene Ermächtigung ab, von der bislang kein Gebrauch gemacht wurde. Daneben wird der Vorstand ermächtigt, Aktien auch gezielt an Kooperationspartner oder Finanzinvestoren zu veräußern. Zur Verbesserung der Finanzstruktur können Aktien auch eingezogen werden.

Sowohl TOP 7 als auch TOP 8 dienen der gerade in diesen Zeiten notwendigen Flexibilität auf der Finanzierungsseite. Sowohl das genehmigte Kapital als auch die Möglichkeit zum Erwerb eigener Aktien können Finanzierungsbausteine sein, um sich bietende Gelegenheiten zu Unternehmenszusammenschlüssen oder zum Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen nutzen zu können. Konkrete Pläne hierfür bestehen derzeit allerdings nicht.

Den auf Ihrer Einladung abgedruckten Tagesordnungspunkt 9 werden wir heute nicht zur Abstimmung stellen. Einer neuen Ermächtigung zur Ausgabe von Genussscheinen, Wandel- und Optionsschuldverschreibungen und der Schaffung eines neuen bedingten Kapitals bedarf es nicht mehr, da wir vor 3 Wochen – noch auf Grundlage der bestehenden Ermächtigung aus 2008 – eine Wan-

delanleihe im Volumen von 283 Mio. € begeben konnten. Mit dieser mehrfach überzeichneten Emission haben wir ein äußerst günstiges Zeitfenster am Kapitalmarkt genutzt. Der Kupon von 2,5% p. a. bei siebenjähriger Laufzeit ist der günstigste für entsprechende Papiere in Europa seit Anfang 2008. Die Wandelanleihe stärkt unsere langfristige Finanzbasis und spiegelt nicht zuletzt das Vertrauen der Fremdkapitalgeber in Südzucker

---

### Die Wandelanleihe stärkt unsere langfristige Finanzbasis und spiegelt nicht zuletzt das Vertrauen der Fremdkapitalgeber in Südzucker wider.

---

wider. Dieses Vertrauen hat sich Südzucker konsequent erarbeitet; es ist gerade in diesen Zeiten ein Wert an sich und zugleich Ansporn, es auch in Zukunft zu rechtfertigen.

Meine Damen und Herren,

ich komme zum Schluss. Wie Sie wissen, stehe ich heute zum letzten Mal vor Ihnen, um über die Geschichte der Südzucker zu berichten. Nach nunmehr über 30 Jahren Dienst – davon 14 als Sprecher des Vorstands – blicke ich auf eine äußerst bewegte Zeit zurück. Neben schwierigen Entscheidungen waren es auch die Momente der Freude und des Glücks, an die ich gerne zurückdenke.

Dabei ist klar, dass es dem Zusammenwirken und dem unermüdlichen Engagement vieler bedurfte, um die über die Jahre anfallenden Aufgaben zu meistern.

So möchte ich meinen aktuellen und ehemaligen Vorstandskollegen für die erfolgreiche gemeinsame Arbeit danken. Mein Dank gilt auch den Mitgliedern des Aufsichtsrats für die wohlwollend kritische und partnerschaftliche Zusammenarbeit, in der wir uns auch bei unterschiedli-

chen Standpunkten immer zum Wohle des Unternehmens zusammen gefunden haben. Mein besonderer Respekt und Dank gilt den Arbeitnehmervertretern, den Mitgliedern der Betriebsräte und den Vertretern unserer Gewerkschaft, der NGG, für die faire Begleitung in manch schwieriger Situation.

Der größte Dank gebührt jedoch den Menschen, den vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die – Tag ein Tag aus – in den Werken, den Verwaltungen und beim Kunden mit ihrem Einsatz und Leistungswillen aber auch ihrer Loyalität die Südzucker-Gruppe zu dem gemacht haben, was sie heute ist.

Wir haben uns von einem ausschließlich auf Süddeutschland fokussierten Ein-Produkt-Unternehmen zu einem europaweit tätigen Konzern mit – fast (!) – 6 Mrd. € Umsatz entwickelt. In allen Geschäftsfeldern halten wir – fußend auf unseren Kernkompetenzen – führende Marktstellungen. Hierauf aufbauend kann Südzucker optimistisch in die Zukunft blicken mit dem klaren Ziel, in den bestehenden Geschäftsfeldern weiter Maßstäbe zu setzen, aber auch die Chancen zur Entwicklung neuer Wachstumsfelder zu nutzen.

Ich verabschiede mich heute mit Wehmut, aber auch mit dem sicheren Gefühl, dass Sie alle die Erfolgsgeschichte der Südzucker weiter schreiben werden. Es hat mir persönlich immer viel Freude bereitet, an dieser Entwicklung mitwirken zu dürfen.

Ich wünsche insbesondere meinem Nachfolger, Herrn Dr. Wolfgang Heer, und der gesamten Mannschaft viel Erfolg und die letztendlich unverzichtbare „glückliche Hand“.

Bedanken möchte ich mich bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für das große Vertrauen, das Sie dem Vorstand und damit auch mir über viele Jahre geschenkt haben. Sie alle können und sollten stolz auf Ihr Unternehmen, die Südzucker AG, sein.