



SÜDZUCKER

Das Geschäftsjahr 2001/2002 war das erfolgreichste Jahr in der Südzucker-Geschichte

Dr. Theo Spettmann

Sprecher des Vorstands
der Südzucker AG

in der Hauptversammlung am 22. August 2002



Begrüßung

Meine sehr verehrten Damen und Herren Aktionäre und Aktionärsvertreter, verehrte Gäste,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung in Würzburg. Erstmals begrüßen Sie auch Herr Dardenne, Generaldirektor der Raffinerie Tirllemontoise, und Herr Rostand, Vorsitzender der Geschäftsführung von Saint Louis Sucre. Sie verstärken im Zuge der zunehmenden Internationalisierung der Südzucker-Gruppe seit dem 31. Januar 2002 das Vorstandsgremium. Wir alle freuen uns, dass Sie der Einladung wieder so zahlreich gefolgt sind und damit auf eindrucksvolle Weise Ihre Verbundenheit mit Südzucker demonstrieren. Unser Gruß gilt auch den Vertretern der Medien, verbunden mit dem Dank für die fundierte Berichterstattung über unser Unternehmen.

Meine Damen und Herren,

die seit nahezu zwei Jahren in allen wichtigen Volkswirtschaften zu ver-

zeichnende konjunkturelle Abschwächung hat Umsätze und Ergebnisse vieler Branchen schrumpfen lassen. Gleichzeitig sind in vielen Industriezweigen strukturelle Defizite in bisher nicht gekanntem Ausmaß ans Tageslicht getreten.

Entgegen dem allgemeinen Trend verläuft die Entwicklung bei Südzucker sehr erfolgreich.

Entgegen diesem allgemeinen Trend verläuft die Entwicklung bei Südzucker sehr erfolgreich. Der Vorstand legt Ihnen heute Rechenschaft ab über das Geschäftsjahr 2001/2002. Es ist das erfolgreichste Jahr in der Südzucker-Geschichte. Wir können Ihnen heute ein Unternehmen präsentieren, das – auch aufgrund der weitreichenden Veränderungen, die das Geschäftsjahr 2001/02 mit sich brachte – strategisch voll auf Kurs ist und dessen Struktur beste Vorausset-

zungen bietet, um auch zukünftig für Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – Werte zu schaffen. Mit dem Wissen, dass wir keine Zeit haben, uns auf dem Erreichten auszuruhen, sind wir doch ein wenig stolz, Ihnen ein solches Ergebnis präsentieren zu können.

Highlights des Jahres

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die Südzucker-Gruppe strategisch neu ausgerichtet und in diesem Zuge die Konzentration auf das Kerngeschäft Zucker und zuckernahe Spezialitäten – und damit auf unsere Stärken – vorangetrieben. Ein wichtiger Meilenstein war dabei der Ausbau der europäischen Marktführerschaft durch den Erwerb des zweitgrößten französischen Zuckerherstellers Saint Louis Sucre, kurz SLS. Durch diese Akquisition zählt Südzucker heute zu den weltweit größten Zuckerunternehmen mit exzellenten Zukunftschancen.

Der Verkauf der im Eiskrem- und Tiefkühlkostgeschäft tätigen Schöller

Holding-Gruppe mit Wirkung zum 30. September 2001 war ein zweiter wichtiger Schritt.

Ferner konnten wir unseren Bereich Spezialitäten und Sonderprodukte durch starkes organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen weiter voranbringen.

Ein wichtiger Meilenstein war der Ausbau der europäischen Marktführerschaft durch den Erwerb des zweitgrößten französischen Zuckerherstellers Saint Louis Sucre.

Die im Berichtsjahr erfolgte Verlängerung der EU-Zuckermarktordnung bis zum 30. Juni 2006 gibt uns Planungssicherheit für die nächsten Jahre. Der Beschluss der EU-Agrarminister hat gezeigt, dass sich auch in Brüssel die Erkenntnis durchsetzt, dass es zu dem jetzigen System, das die Interessen von Verbrauchern, Landwirtschaft und Industrie ausbalanciert, keine vernünftige und tragfähige Alternative gibt.

Aus finanzwirtschaftlicher Sicht herausragend waren natürlich die Finanzierung des über unsere belgische Tochtergesellschaft Raffinerie Tirlemontoise vollzogenen Erwerbs von SLS im Volumen von 1,6 Mrd. € und die in diesem Zusammenhang erfolgreich durchgeführten Kapitalmaßnahmen. Wir konnten das gesamte Finanzierungspaket mit all seinen Einzel-elementen innerhalb des letzten Geschäftsjahres umsetzen.

Finanzierung SLS

▷ Eckstein der Finanzierung war die Anfang September 2001 in einem äußerst schwierigen Börsenumfeld voll platzierte Kapitalerhöhung im Volumen von 381 Mio. €. Damit ist uns eine der wenigen Kapitalerhöhungen in 2001 in Deutschland gelungen. Sie macht allein einen Anteil von 30 % am Gesamtemissionsvolumen aller deutschen In-

dustrieunternehmen im letzten Jahr aus.

Dafür gilt Ihnen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, unser besonderer Dank. Es freut uns, dass Sie mit den zu 12 € bezogenen jungen Aktien bereits einen stattlichen Kursgewinn verzeichnen können. Hinzu kommt, dass diese Aktien für das letzte Geschäftsjahr voll dividendenberechtigt sind.

▷ Unsere zu Beginn des Jahres 2002 begebene 10-jährige Anleihe in Höhe von 500 Mio. € war mit ihrer fünffachen Überzeichnung eine der begehrtesten Emissionen auf dem europäischen Corporate Bond-Markt. Im Vorfeld der Anleihebegebung wurde unsere Bonitätsbewertung von der Rating-Agentur Moody's mit „A1“ und stabilem Ausblick bestätigt. Dies ist ein hervorragendes Rating, das in der heutigen Industrielandschaft Seltenheitswert hat. Auch im kurzfristigen Bereich haben wir seit 1992 mit P1 das beste von Moody's vergebene Kurzfrist-Rating.

Eckstein der Finanzierung war die voll platzierte Kapitalerhöhung im Volumen von 381 Mio. €.

Mit der gelungenen Kapitalerhöhung und der Anleiheemission hat sich Südzucker auf den europäischen Kapitalmärkten neu positioniert und fest etabliert. Beide Kapitalmaßnahmen führten in Verbindung mit den Erlösen aus dem Verkauf der Schöller Holding und der Fresenius-Anteile dazu, dass wir die SLS-Transaktion äußerst solide finanzieren konnten. Ergänzend hierzu haben sich auch die institutionellen Kapitalanleger bei R. T. an der dortigen Kapitalerhöhung beteiligt. Insgesamt wurden 66 % des Kaufpreises mit Eigenkapital und 34 % mit Fremdkapital finanziert.

Wir werten es als besonderen Erfolg, dass unsere Maßnahmen zur strategischen Neuausrichtung bereits

im ersten Jahr Früchte trugen und wir Ihnen mit dem Jahresabschluss 2001/02 nicht nur einen guten, sondern im dritten Jahr in Folge einen Rekordabschluss präsentieren können.

Rekordabschluss 2001/02

Die Vorzeichen bei allen wichtigen Kennzahlen wie Umsatz, operatives Ergebnis, Jahresüberschuss und Ergebnis je Aktie zeigen klar und deutlich in die richtige Richtung.

Der Konzernumsatz konnte um 2,4 % auf 4,8 (4,7) Mrd. € gesteigert werden.

Lassen Sie mich zunächst auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung etwas näher eingehen.

Umsatz und Operatives Ergebnis

Der *Konzernumsatz* konnte – trotz der im Konsumgüterbereich nach wie vor vorhandenen Kaufzurückhaltung – um 2,4 % auf 4,8 (4,7) Mrd. € gesteigert werden. Bereinigt um die Veränderungen im Konsolidierungskreis zeigt sich ein Anstieg um 5,1 %. Der Umsatzanstieg resultiert voll aus dem Segment Zucker/Süßungsmittel, das um 14,2 % zulegte. Triebfedern waren höhere Erlöse der EU-Zucker-gesellschaften, weiteres Wachstum der osteuropäischen Zuckergesellschaften und des Geschäftsbereichs Spezialitäten sowie die erstmalige Einbeziehung von SLS mit den Monaten Januar und Februar 2002.

Demgegenüber lag der Umsatz des Segments Speiseeis/Tiefkühlkost deutlich unter Vorjahr, da die Schöller Holding-Gruppe infolge der mit Wirkung zum 30. September 2001 erfolgten Veräußerung nur noch mit 9 Monaten in der Umsatz- und Ergebnisrechnung Berücksichtigung fand.

Das *operative Ergebnis* – als die wichtigste Ertragskennzahl – hat sich deutlich überproportional um 18,8 %

auf 465 (392) Mio. € verbessert. Die operative Marge stieg auf 9,7 nach 8,4 % im Vorjahr. Zugpferd war auch hier das Segment Zucker/Süßungsmittel, das um gut 50 Mio. € auf 403 Mio. € zulegen konnte. Das Ergebnis der EU-Zuckergesellschaften profitierte im Export von steigenden Weltmarktpreisen bei einem starken US-Dollar. In den osteuropäischen Zuckergesellschaften führte die Stabilisierung der Inlandsmärkte zu steigenden Erlösen und einer guten Entwicklung der operativen Ergebnisse. Im Geschäftsbereich Spezialitäten setzte sich das Ergebniswachstum fort.

Das operative Ergebnis hat sich deutlich überproportional um 18,8 % auf 465 (392) Mio. € verbessert.

Aber auch das Segment Speiseeis/Tiefkühlkost hat einen Beitrag zur Ergebnisverbesserung geleistet. Das operative Ergebnis stieg von 41 Mio. € auf 62 Mio. €. Hier wirkten sich die durchgeführten Struktur- und Rationalisierungsmaßnahmen positiv aus. Zum anderen haben die im Eisbereich ertragsschwachen Wintermonate aufgrund des Entkonsolidierungsstichtages keine Berücksichtigung mehr gefunden.

Während im Speiseeisbereich ein rückläufiges Marktvolumen zu verzeichnen war, hat sich der Wachstumstrend im Bereich Tiefkühlkost – insbesondere bei Pizza – fortgesetzt. Von dieser Entwicklung profitierte auch die im Südzucker-Konzern verbleibende Freiburger-Gruppe. Unter anderem ist es Freiburger gelungen, durch die konsequent vorangetriebene Entwicklung der europäischen Nachbarmärkte die Marktposition in den wichtigsten Auslandsmärkten weiter zu stärken.

Obwohl die Steuerquote ohne den entlastenden Effekt aus der hohen Sonderausschüttung des Vorjahrs um fast 7 %-Punkte auf 27,6 (20,8) % anstieg, verbesserte sich der *Konzern-*

jahresüberschuss noch stärker als das operative Ergebnis um 34,3 % auf 281 (209) Mio. €. Hierzu beigetragen haben ein verbessertes Restrukturierungs- sowie Finanzergebnis.

Der Konzernjahresüberschuss verbesserte sich noch stärker als das operative Ergebnis um 34,3 % auf 281 (209) Mio. 1.

Trotz der deutlich gestiegenen Anzahl der ausgegebenen Aktien erhöhte sich das *Ergebnis je Aktie* damit von 1,30 auf 1,45 €.

Bilanzstruktur

Lassen Sie uns nun einen kurzen Blick auf die Bilanzzahlen zum 28.02.2002 werfen. Ungeachtet des Verkaufs der Schöller Holding stieg die *Bilanzsumme* infolge der Erstkonsolidierung von SLS deutlich um 18 % auf 5,8 (4,9) Mrd. €. Wie Sie anhand der Bilanzstrukturzahlen erkennen, hat Südzucker das erhebliche Wachstum in den letzten Jahren und – darin eingeschlossen – auch die Akquisition von Saint Louis Sucre hervorragend verkraftet. Südzucker ist mit einer unveränderten *Eigenkapitalquote* von 34 % und einer *Anlagendeckung* mit mittel- und langfristigem Fremdkapital von 119 % nach wie vor äußerst solide finanziert. Die *Kapitalrendite ROCE* verbesserte sich auf 13,2 (12,7) %, da dem infolge der Einbeziehung von SLS höheren gebundenen Kapital das deutlich verbesserte operative Ergebnis gegenüberstand.

Wie die langjährigen Aktionäre unter Ihnen wissen, ist die *Cashflow-Stärke* Basis unserer Wachstumsstrategie. Der Cashflow stieg im letzten Geschäftsjahr um 11 % auf 551 (498) Mio. € und macht damit knapp 12 % des Umsatzes aus. Der Cashflow aus zwei Geschäftsjahren reicht aus, um die *Nettofinanzschulden* von 1,1 Mrd. € zu tilgen.

Wir freuen uns, dass die Maßnahmen, die wir für uns als Erfolge verbuchen, auch von der Börse honoriert werden und sich unser Aktienkurs der generell schwachen Börsenentwicklung entziehen konnte.

Die Südzucker-Aktie

Unsere Aktie hat den Vergleichsindex M-Dax klar geschlagen. Der Anstieg – bezogen auf das letzte Geschäftsjahr – betrug 36 %. Zu dieser

Die Cashflow-Stärke ist die Basis unserer Wachstumsstrategie.

positiven Performance haben sicherlich die Konzentration auf das Kerngeschäft, die hiermit verbundenen Zukunftspotentiale, das solide finanzielle Fundament, aber auch ein ganzes Bündel an aktionärsfreundlichen Maßnahmen beigetragen. Zu nennen sind die bereits mit dem Jahresabschluss 1999/2000 erfolgte Umstellung auf IAS, die letztes Jahr erfolgte Vereinheitlichung der Aktiengattungen, die aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik, die nochmals verstärkte Investor Relations-Arbeit und die erhöhte Transparenz durch die Quartalsberichterstattung. In diesem Zusammenhang sei auch erwähnt, dass Südzucker bereits heute die Corporate Governance-Empfehlungen weitestgehend erfüllt.

Der Wert, den die Börse unserem Unternehmen mittlerweile beimisst, hat sich infolge der günstigen Kursentwicklung und der gleichzeitig verbreiterten Kapitalbasis von rd. 2 Mrd. € zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres auf aktuell rd. 3 Mrd. € erhöht. Damit liegen wir mittlerweile auf Rang 8 im 70 Werte umfassenden deutschen MDAX-Index. Wir freuen uns, dass wir mit Wirkung zum 23. September 2002 auch in den Dow Jones Stoxx 600-Index der 600 größten europäischen Unternehmen aufgenommen werden. Damit wird Südzucker das einzige deutsche Unternehmen im Teilsegment „Food“ dieses bedeutenden europäischen Indexes sein.

Bezogen auf den aktuellen Börsenkurs ergibt sich ein KGV von unter 12 – und das auf Basis des letztjährigen Gewinns. Wir sehen daher noch erhebliches Kurspotential für unsere Aktie.

Wir freuen uns, dass wir in den Dow Jones Stoxx 600-Index der 600 größten europäischen Unternehmen aufgenommen werden.

Dividende und Ausschüttungssumme

Der Tagesordnung zur heutigen Hauptversammlung können Sie entnehmen, dass wir nach den Sonderausschüttungen der letzten beiden Jahre unsere aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik fortsetzen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen deshalb unter Punkt 2 der Tagesordnung vor, die Bardividende je Stammaktie von 0,34 € im Vorjahr um 38 % auf 0,47 € zu erhöhen. Entsprechend der von der letztjährigen Hauptversammlung beschlossenen Vereinheitlichung der Aktiegattungen werden seit dem 17. Dezember 2001 ausschließlich Stammaktien gehandelt. Der Anstieg bezogen auf die im Vorjahr letztmalig gezahlte Vorzugsdividende beträgt 24 %.

Die Ausschüttungssumme erhöht sich infolge der erstmals dividendenberechtigten Aktien aus der Kapitalerhöhung 2001 überproportional um 64 % auf 82 (50) Mio. €. Hierbei ist die Sonderdividende des Vorjahres, die über eine Kapitalerhöhung dem Unternehmen wieder zufließt, nicht berücksichtigt.

Soweit ein Überblick zum Zahlenwerk des letzten Jahres, das ein exzellentes Fundament für die weitere Entwicklung unserer Gesellschaft darstellt.

Eine auf das Kerngeschäft fokussierte Einheit

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die Südzucker-Gruppe in ihrer heutigen Struktur ist eine auf das Kerngeschäft

- ▷ Zucker innerhalb der EU,
- ▷ Zucker in den MOE-Ländern und
- ▷ Zuckernahe Spezialitäten

fokussierte Einheit, die auf vier starken Säulen ruht, nämlich der deutschen Südzucker, der belgischen Raffinerie Tirllemontoise, der österreichischen AGRANA-Gruppe und unserer französischen Neuerwerbung Saint Louis Sucre.

Die Ausschüttungssumme erhöht sich überproportional um 64 % auf 82 (50) Mio. €.

In dem Ende Juli veröffentlichten Bericht über das erste Quartal 2002/03 kam erstmals die neue IAS-Segmentierung des Südzucker-Konzerns zum Tragen: Das Segment „Zucker“ enthält das west- und osteuropäische Zuckergeschäft sowie die Bereiche Nebenprodukte und Futtermittel, Landwirtschaft und Bio-Ethanol. Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir in diesem Segment von einem Umsatz von rd. 3,4 Mrd. € aus. Im Segment „Spezialitäten“ sind die Stärkeaktivitäten, die Bereiche Isomalt, Inulin und Oligofruktose, die Aktivitäten mit Backwarenzutaten und Portionsartikeln sowie die Freiburger-Gruppe zusammengefasst. Dieses Segment wird ein Umsatzvolumen von rd. 1,0 Mrd. € auf sich vereinen.

Lassen Sie uns nun etwas genauer auf die beiden Segmente blicken:

Segment Zucker

In unserem Stammgeschäft, der Herstellung und Vermarktung von Zucker, verfügen wir über eine einzigartige Position, sowohl in der EU als auch in wichtigen osteuropäischen EU-Beitrittsländern. Mit einer Zuckererzeugung von über 4 Mio. t gehören wir auch nach weltweitem Maßstab zu den führenden Unterneh-

men. Mit insgesamt aktuell 47 Fabriken bildet unser Zuckerbereich ein

Mit einer Zuckererzeugung von über 4 Mio. t gehören wir auch nach weltweitem Maßstab zu den führenden Unternehmen.

Band quer durch Europa von der Atlantikküste bis zum Schwarzen Meer. Abgerundet wird diese Position durch die 14 %-Beteiligung am größten spanischen Zuckerhersteller Ebro Puleva, auf den 5,4 % der europäischen Höchstquote entfallen.

Unser Marktanteil liegt – ohne Ebro Puleva – in der EU bei 21 % und in den MOE-Ländern bei 23 %. In der erweiterten EU mit 25 Mitgliedsstaaten und rd. 500 Mio. Einwohnern wird die Südzucker-Gruppe mit einer Gesamtzuckererzeugung von deutlich mehr als 4 Mio. t bei einem Marktanteil von rd. 22 % liegen.

Tragende Säule der Südzucker-Gruppe ist das Zuckergeschäft in der EU. Mit der Akquisition des hochprofitablen Unternehmens SLS, das in Frankreich einen Marktanteil von 22 % hält, sind wir in der EU nochmals entscheidend vorangekommen. Die Freigabe des SLS-Erwerbs durch die EU-Wettbewerbsbehörde erfolgte unter der Auflage der Veräußerung der Mehrheitsbeteiligung an der belgischen Zuckerfabrik Veurne mit ca. 60.000 t Quotenzucker sowie der Fremdvermarktung von 90.000 t Quotenzucker in Süddeutschland. Angesichts unserer Quote in der EU von 3 Mio. t werden wir beide zwischenzeitlich erfüllte Auflagen gut verkraften.

Mit unseren Anbaugebieten in Deutschland, Belgien, Österreich und jetzt auch im Pariser Becken sind wir in den Naturräumen der Zuckerrübe zuhause. Aber auch von der Vermarktungsseite her haben die meisten unserer Fabriken eine optimale Lage zu den Kunden.

Zur Sicherung der Ertragskraft ist es unabdingbar, bestehende Struktu-

ren laufend zu hinterfragen und – wenn notwendig – an neue Entwicklungen anzupassen. In diesem Zuge mussten in Deutschland die Werke Delitzsch und Zeil nach der Kampagne 2001 stillgelegt werden. Die Zuckerfabrik Löbau wird nach Ende der Kampagne 2002 geschlossen. Hierdurch werden wir die Effizienz im Bereich der Südzucker AG und GmbH deutlich steigern. Beispielsweise wird die durchschnittliche Rübenverarbeitung pro Werk wieder

Unser Focus liegt derzeit auf der Integration von Saint Louis Sucre.

deutlich über den EU-Durchschnitt ansteigen. Zur weiteren Stabilisierung der Ertragskraft des Rübenzuckerbereiches in der EU liegt unser Focus derzeit auf der Integration der Saint Louis Sucre-Gruppe sowie weiteren Maßnahmen zur Rationalisierung und Optimierung unserer Organisationsstrukturen. In Ungarn konnte die Strukturbereinigung durch die nach der Kampagne 2001 erfolgte Schließung der Zuckerfabrik Acs bereits abgeschlossen werden.

Forschung & Entwicklung

Den vom Prinzip her bereits seit langem unveränderten Herstellungsprozess optimieren wir fortlaufend unter Umwelt-, Kosten- und Produktqualitäts Gesichtspunkten. Obwohl wir mittelfristig nicht mit dramatischen Veränderungen des Produktionsprozesses rechnen, spielen wir auch bei der Erforschung der Grundlagen alternativer Herstellungsverfahren eine Pionierrolle. Wie Sie vielleicht der Presse entnommen haben, wird derzeit zusammen mit dem Forschungszentrum Karlsruhe ein Erfolg versprechendes Verfahren zur Zuckergewinnung entwickelt. Dieses so genannte Elektroporationsverfahren erzeugt in den Zellmembranen der zerkleinerten Rüben Poren, durch die sich der Zucker kostengünstiger auswaschen lässt. Die für das traditionelle Verfah-

ren benötigte Energiemenge könnte deutlich unterschritten werden. Wir

Derzeit wird zusammen mit dem Forschungszentrum Karlsruhe ein Erfolg versprechendes Verfahren zur Zuckergewinnung entwickelt.

führen daher dieses Forschungsprojekt mit Nachdruck fort.

Meine Damen und Herren,

wir sind mit unseren Zuckeraktivitäten innerhalb der EU hervorragend aufgestellt und in allen relevanten Bereichen führend. Trotzdem ruhen wir uns nicht auf dem Erreichten aus, sondern gehen die Gestaltung der Zukunft aktiv an. Dazu gehört auch, dass wir den immer noch laufenden Konsolidierungsprozess der europäischen Zuckerindustrie mitgestalten. Obwohl wir aufgrund unserer Marktposition an kartellrechtliche Grenzen stoßen, bleiben Arrondierungen für uns interessant, um unsere Position als Nummer 1 weiter auszubauen. Die Herausforderungen wandeln sich stetig und noch dazu immer schneller. Sie heißen heute vor allem Liberalisierung und Globalisierung. Auf dem europäischen Markt war die Verlängerung der ZMO bis 2006 das von uns allen gewünschte Bekenntnis der EU zur Zuckererzeugung aus Rüben. Trotzdem sind die Tendenzen zu einer fortschreitenden Liberalisierung des europäischen Zuckermarktes unverkennbar.

Nach nunmehr 12 Jahren Osteuropaengagement haben wir tragfähige Strukturen in nahezu allen MOE-Ländern geschaffen und damit bewiesen, dass wir auch unter Weltmarktbedingungen profitabel arbeiten können. Deutlich verbessert wurde unsere Position durch die über SLS zu uns gekommene Joint-Venture-Gesellschaft Eastern Sugar mit ihren Fabriken in Ungarn, der Slowakei und in Tschechien. Derzeit arbeiten wir daran, die erreichten Marktstellungen zu festi-

gen und insbesondere in Polen weiter auszubauen.

Auf der politischen Ebene befinden sich die Erweiterungsverhandlungen auf der Zielgeraden. Die von der EU-Kommission auf Basis des Verbrauchs vorgeschlagenen Zuckerquoten für die zehn neuen Mitgliedsstaaten

Nach nunmehr 12 Jahren Osteuropaengagement haben wir tragfähige Strukturen in nahezu allen MOE-Ländern geschaffen.

aus den MOE-Ländern in Höhe von 2,9 Mio. t sehen z. B. für Polen – als das von der Bevölkerungszahl her wichtigste Beitrittsland – eine Quote von 1,67 Mio. t vor. Polen wäre damit nach Frankreich und Deutschland der drittgrößte Erzeuger in der EU. In Polen sind wir derzeit mit fünf Fabriken und einem Marktanteil von gut 7 % aktiv. Aktuell bemühen wir uns, dass der von SLS abgeschlossene Vertrag zum Erwerb von 16 Fabriken in Schlesien umgesetzt wird, was unsere Position in unserem östlichen Nachbarland entscheidend verbessern würde. Unsere Zielsetzung ist nach wie vor ein Marktanteil von über 20 %.

Kampagnedaten

Lassen Sie mich den Bericht über das Segment Zucker mit den Kampagnedaten des Konzerns abschließen. Die Rübenanbaufläche erhöhte sich durch den Einbezug von SLS und die Ausweitung der Anbaufläche in Moldawien und den AGRANA International-Ländern Ungarn, Tschechien und Rumänien deutlich auf 465.000 (376.000) ha; eine Fläche, die einem Quadrat mit einer Seitenlänge von rd. 70 km, also ungefähr der Strecke Mannheim-Frankfurt, entspricht. Aus insgesamt 25,0 (22,3) Mio. t Rüben wurden 4,0 (3,5) Mio. t Zucker erzeugt. Hierin nicht berücksichtigt ist die Erzeugung der nicht konsolidierten polnischen Fabriken Ropczyce und Wlostow sowie der sechs in der

Kampagne 2001 betriebenen osteuropäischen Werke der Eastern Sugar von zusammen rd. 0,4 Mio. t Zucker.

Die Rübenanbaufläche erhöhte sich deutlich auf 465.000 (376.000) ha.

Die Betrachtung nach Regionen zeigt, dass sich in *Deutschland* der Rüben- und Zuckerertrag nach zwei Rekordjahren in Folge wieder normalisiert hat. Bei einer nahezu unveränderten Anbaufläche verringerte sich die Zuckererzeugung auf 1,53 Mio. t nach 1,85 Mio. t im Vorjahr. Damit entfallen gut 38 % der Gesamtzuckererzeugung auf Deutschland. Im Vorjahr – ohne SLS – war es noch etwas mehr als die Hälfte.

In *Belgien* blieb die Zuckererzeugung der Raffinerie Tirlemontoise bei ebenfalls nahezu unveränderter Fläche aufgrund einer witterungsbedingt stark verzögerten Aussaat mit 634.000 (716.000) t deutlich unter Vorjahr. Der Anteil an der Gesamtzuckererzeugung beträgt rd. 16 %.

Auch in *Frankreich* war das Wetter den Rübenanbauern in der vergangenen Kampagne nicht gewogen, sodass sowohl Rübenanbau als auch Zuckergehalt deutlich unter dem langjährigen Mittel lagen. Trotz einer um rd. 7 % ausgeweiteten Anbaufläche konnten die SLS-Fabriken so nur 757.000 nach 868.000 t Zucker aus Rüben erzeugen. Hinzu kamen noch knapp 150.000 t aus der Rohzuckerrefinerie in Marseille, sodass der Anteil an der Gesamtzuckererzeugung 22,5 % beträgt.

Innerhalb der EU konnte lediglich AGRANA in *Österreich* mit 423.000 nach 411.000 t die Zuckererzeugung gegenüber Vorjahr steigern und damit 10,6 % zur Gesamtzuckererzeugung beitragen. Möglich war dies durch eine um gut 4 % ausgeweitete Anbaufläche sowie einen höheren Rübenanbauertrag.

In den *MOE-Ländern* steigerten die konsolidierten Gesellschaften ihre Zuckererzeugung auf insgesamt

518.000 (444.000) t und tragen damit bereits 12,9 % zur Gesamtmenge bei. Hinzu kommen die 373.000 t der noch nicht konsolidierten Gesellschaften.

Marktseitig konnte der Gesamtzuckerabsatz i.W. durch die Einbeziehung von SLS auf 4,7 nach 3,6 Mio. t gesteigert werden. Um unsere Marktposition auf den einzelnen Teilmärkten zu behaupten bzw. noch zu verstärken haben wir hart gearbeitet und eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen erfolgreich durchgeführt.

Aus insgesamt 25,0 (22,3) Mio. t Rüben wurden 4,0 (3,5) Mio. t Zucker erzeugt.

Beispiele hierfür sind zahlreiche Produktinnovationen für den Endverbraucher wie z.B. Arometti, ein aromatisierter Zucker für Heißgetränke, Ti-Flora, eine von der Raffinerie Tirlemontoise eingeführte gesundheitsfördernde Mischung aus Zucker und Inulin, sowie Confisuc, ein Gelierzucker für den französischen Markt, mit dem bei hausgemachten Konfitüren ein verbessertes Fruchtroma erzielt werden kann. Wir haben es geschafft, neuen Schwung ins Zuckerregal zu bringen.

Der Nutzen unserer Produkte für den Kunden bzw. dessen Zufriedenheit steht an oberster Stelle. Gemäß dieser Maxime haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr unseren Service weiter verbessert. Konkrete Beispiele sind hier z.B. unser so genanntes Vendor Managed Inventory, eine neue, Internet-gestützte Dienstleistung, bei der wir unseren Industriekunden auf Wunsch die komplette Bestandsführung ihres Zuckersilos abnehmen. Unseren Kunden im Einzelhandel bieten wir eine serviceorientierte Zusammenarbeit in Bezug auf eine verbrauchergerechte Sortimentsoptimierung und Warenpräsentation sowie eine Optimierung der Logistikprozesse an. Durch all diese Maßnahmen haben wir die Aus-

tauschbarkeit unserer Produkte weiter verringert.

Die Vorbereitungen für die Kampagne 2002 waren durch die Jahrhundertflut aus Gesamtunternehmenssicht kaum tangiert.

Unsere aktuellen Vorbereitungen für die Kampagne 2002 stehen natürlich unter dem Eindruck der Jahrhundertflut in Österreich und Ostdeutschland. Glücklicherweise sind der Rüben- und Kartoffelanbau aus Gesamtunternehmenssicht mit einem blauen Auge davongekommen. Aufgrund der immensen Schäden und der verheerenden Auswirkungen auf die Bevölkerung, auf Landwirte und Mitarbeiter unseres Unternehmens haben wir uns entschlossen, Mittel für Soforthilfemaßnahmen im Einzugsgebiet unserer Fabriken zur Verfügung zu stellen.

Segment Spezialitäten

Lassen Sie mich nun zu unserem Segment „Spezialitäten“ kommen. In den letzten Jahren haben wir ein zukunftssträchtiges und dynamisch wachsendes Spezialitäten- und Functional Food-Geschäft aufgebaut, das auch im abgelaufenen Geschäftsjahr durch Akquisitionen sinnvoll ergänzt wurde. Einschließlich der diesem Segment zugeordneten Freiburger-Gruppe – einem der führenden europäischen Pizza-Hersteller – rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr insgesamt mit einem Umsatz von rd. 1 Mrd. €.

Isomalt

Wichtige Produktgruppen sind hier z. B. die von der Palatinit GmbH angebotenen Süßungsmittel der Isomalt-Familie, die in Zusammenarbeit mit unseren Kunden ständig um neue Varianten erweitert werden. Isomalt ist weltweit der einzige Zuckeraustauschstoff, der ausschließlich aus Rübenzucker gewonnen wird. Aufgrund der spezifischen Produkteigenschaften erschließt sich den Isomalt-

Varianten ein breites Anwendungsspektrum, das von zuckerfreien Hartkaramellen – hier ist Isomalt in Westeuropa schon heute der wichtigste Rohstoff – über Schokolade und Backwaren bzw. Backmischungen bis hin zu pharmazeutischen Anwendungen reicht.

Die weiteren Wachstumsperspektiven von Isomalt sind exzellent.

Die weiteren Wachstumsperspektiven der Isomalt-Produkte sind exzellent, sowohl in Westeuropa als auch auf unseren internationalen Märkten wie z.B. Asien oder USA. Wir profitieren weltweit vom Trend nach zahnfreundlichen und kalorienreduzierten Lebensmitteln, die auch geschmacklich voll überzeugen. Um die stark steigende Nachfrage auch weiterhin bedienen zu können, werden wir unsere Produktionskapazitäten am Standort Offstein nochmals deutlich erweitern.

Die einzigartige Marktstellung von Isomalt gründet sich neben den hervorragenden Produkteigenschaften aber auch auf das umfassende Service-Paket, mit dem Palatinit die Kunden begleitet. So unterstützen wir z. B. die Produktentwicklung unserer Kunden auf Wunsch bis hin zur Marktreife.

Orafti

Lassen Sie mich zu Orafti kommen, dem Weltmarktführer bei Lebensmittelzutaten auf Basis von Chicorée.

Die Orafti-Produkte Raftiline und Raftilose – hierbei handelt es sich chemisch um die Fructane Inulin und Oligofruktose – sind kalorienarme lösliche Ballaststoffe mit außerordentlich interessanten ernährungsphysiologischen und technologischen Eigenschaften. So wurde z.B. in Studien nachgewiesen, dass eine Kombination von Inulin und Oligofruktose die Calcium-Aufnahme bei Heranwachsenden deutlich steigern kann. Äu-

ßerst interessant sind auch experimentelle Ergebnisse, die auf krebsvermeidende Eigenschaften dieser Produkte hinweisen. Entsprechende Ergebnisse einer Langzeitstudie bei Tieren werden derzeit in einer ersten Humanstudie überprüft. Unsere Raftiline- und Raftilose-Varianten ermöglichen es unseren namhaften internationalen Kunden, ihre Produkte mit einem spezifischen gesundheitlichen

Orafti ist der Weltmarktführer bei Lebensmittelzutaten auf Basis von Chicorée.

Zusatznutzen auszustatten. Gleichzeitig werden auch hervorragende Geschmacks- und Textur-Eigenschaften gewährleistet. Das Anwendungsspektrum reicht von traditionellen Nahrungsmitteln wie Brot, Müsli und Milchprodukte über Diätprodukte bis hin zu Nahrungsergänzungspräparaten in Form von Tabletten und Kapseln. Auch im Bereich Tiernahrung und in technischen Nischen wurden Anwendungen erschlossen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden bei Raftiline und Raftilose Rekordzuwächse im hohen zweistelligen Bereich erzielt. Diese erfreuliche Entwicklung und die hervorragenden Perspektiven erfordern einen weiteren Kapazitätsausbau. Derzeit prüfen wir die Region Bundaberg in Australien in einem groß angelegten Feldversuch auf die abschließend zu beurteilende Eignung als möglicher zweiter großer Produktionsstandort.

Neben dem – wie bereits gesagt – dynamischen organischen Wachstum des Spezialitäten- und Functional Food-Geschäftes nutzen wir in diesem Bereich auch die sich bietenden Möglichkeiten einer sinnvollen Ergänzung durch gezielte Zukäufe.

Ein aktuelles Beispiel ist der Ende des vergangenen Jahres erfolgte Erwerb der belgischen Remy Industries. Remy ist der weltweit führende Hersteller von Reisstärke, gemahlenem Reis sowie Reisproteinen. Mehr als 150 verschiedene Produkte befriedi-

gen die Bedürfnisse der Kunden in der Nahrungsmittelindustrie, aber auch in den Bereichen Textil, Kosmetik, Pharma und Papierherstellung.

Remy ist der weltweit führende Hersteller von Reisstärke, gemahlenem Reis sowie Reisproteinen.

Remy stellt eine ideale Erweiterung der Produktpalette von Orafti um verwandte Produkte im Bereich Functional Food dar. Wie die auf Basis von Chicorée gewonnenen Produkte haben auch Reisstärke und Reisprotein äußerst interessante ernährungsphysiologische Eigenschaften. So ist Reisstärke z.B. ausgezeichnet verdaulich, zudem fehlen jegliche allergieauslösende Faktoren. Reisproteine weisen ein besonders interessantes Aminosäureprofil auf, das weitgehend den Proteinen der Muttermilch entspricht.

Surafti

Ein weiteres Beispiel für die Erschließung von Synergien und die Weiterentwicklung eines Geschäftsfeldes ist die Surafti-Gruppe. Hier sind in Großbritannien und Frankreich ansässige Unternehmen gebündelt, die Convenience-Produkte für weiterverarbeitende Betriebe des Backgewerbes herstellen. Die Produktpalette reicht von Fondant- und Nougatspezialitäten über Backzutaten bis hin zu Produkten zur Lebensmitteldekoration oder neudeutsch „food design“. Zur Stärkung dieses Bereiches haben wir im vergangenen Jahr das Unternehmen DSM Debic erworben, das mit seinen Produkten das bestehende Sortiment optimal ergänzt. Zudem haben wir den Verkauf und das Marketing der Gruppe in Großbritannien zusammengeführt.

PPEH

Ein anderes Beispiel für diese Art der Unternehmenswertsteigerung ist auch unser Bereich Portion Pack. In der Portion Pack Europe Holding ha-

ben wir die Portionsartikel-Aktivitäten der gesamten Gruppe gebündelt und in der Vergangenheit durch gezielte Akquisitionen mehrerer europäischer Unternehmen verstärkt. Die Herausforderung lag darin, einzelne

Die Portion Pack Europe Holding konnte durch die Akquisition des Unternehmens Cocachoc weiter gestärkt werden.

Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern mit verschiedenen Unternehmenskulturen, aber einem affinen Produktportfolio, zu einem großen schlagkräftigen Verbund zusammenzuschweißen. Heute ist dieser von R. T. operativ geführte Verbund mit einem Umsatzvolumen von rd. 100 Mio. € Marktführer in Europa. Im laufenden Geschäftsjahr konnte die Portion Pack Holding durch die Akquisition des belgischen Unternehmens Cocachoc weiter gestärkt werden. Eine Verstärkung wird die Portion Pack Europe Holding auch durch die Integration der SLS-Portionsartikelaktivitäten erfahren.

Stärke

Lassen Sie mich zu den Stärkeaktivitäten der Südzucker-Gruppe kommen, die im Wesentlichen von der AGRANA-Gruppe wahrgenommen werden. Ausnahme bildet die belgische Remy Industries, die als Spezialunternehmen im Sektor Nahrungsmittelzutaten in der Orafiti-Gruppe angesiedelt ist. Der Stärkebereich der AGRANA konzentriert sich auf Spezialitäten und Nischenmärkte, in denen – in enger Zusammenarbeit mit den Kunden – maßgeschneiderte Lösungen und anwendungstechnische Unterstützung zählen und auch honoriert werden. Hergestellt werden sowohl technische als auch Lebensmittelstärken. Im Biobereich zählt AGRANA zu den größten business-to-business-Anbietern im europäischen Markt. Die Stärkeaktivitäten wurden durch eine erhebliche Kapazi-

tätsausweitung der österreichischen Fabrik Aschach sowie durch den Kauf und die anschließende grundlegende Modernisierung der rumäni-

Der Stärkebereich der AGRANA konzentriert sich auf Spezialitäten und Nischenmärkte.

schen Maisstärkefabrik Tandarei weiter ausgebaut. Diese Fabrik grenzt an eine bestehende AGRANA-Zuckerfabrik an, sodass sich deutliche Verbundvorteile ergeben.

Auf die sich auch im laufenden Geschäftsjahr gut entwickelnde Freiburger-Gruppe bin ich bereits bei der Erläuterung der Jahresabschlusszahlen eingegangen.

Bio-Ethanol

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Juni hat der Bundestag beschlossen, auch Bio-Ethanol von der Mineralölsteuer zu befreien. Damit hat Bio-Ethanol neben Biodiesel, der ja bereits seit langem diese Vergünstigung besitzt, nunmehr auch in Deutschland eine echte Chance, in den Markt für Kraftstoffe einzudringen.

Wir beobachten den Alkoholmarkt seit langem und prüfen – nach ersten Erfahrungen Mitte der 80er Jahre – derzeit intensiv den Einstieg in die Herstellung von Ethanol als Treibstoff bzw. als Basis zur Herstellung von Treibstoffadditiven.

Uns kommt zugute, dass die Südzucker-Gruppe – wie kein anderer – über alle Voraussetzungen für einen Markteintritt verfügt. Ein wichtiger Faktor dabei ist, dass wir – neben dem Zugang zum Rohstoff Rübe – über SLS sowohl über das technische Know-how als auch über erste Produktionskapazitäten verfügen, sodass wir nicht mit Experimenten im Labormaßstab beginnen müssen. SLS stellt am Standort Eppeville in Frankreich aus Zucker Alkohol her. Dieser Alkohol fließt teilweise in die klassische Weiterverarbeitung, z. B. Spiri-

tuosen und Pharmaprodukte; teilweise wird er durch SLS-Tochtergesellschaften (durch Rektifikation und Dehydratation) zum Kraftstoffzusatz ETBE weiterverarbeitet. Über SLS haben wir auch Zugang zum Markt. Ein sicherlich nicht unerheblicher Faktor ist ferner, dass wir die notwendige Finanzkraft besitzen, um die hohen Anfangsinvestitionen auch schultern zu können.

Generell beurteilen wir die Marktchancen für Biokraftstoffe in Deutschland positiv. Im Dieselmotorbereich hat Rapsölmethylester gute Chancen, weiter zu wachsen. Bio-Ethanol könnte ein echter Wachstumsmarkt werden. Hilfreich wäre, wenn Überlegungen zu einem Beimischungszwang, wie er ja bereits in Frankreich existiert, umgesetzt würden.

Bio-Ethanol hat nunmehr auch in Deutschland eine echte Chance, in den Markt für Kraftstoffe einzudringen.

Bei allen noch zu prüfenden Fragen bietet sich für Südzucker die Chance, einen neuen Markt mitzugestalten und mit ihm zu wachsen.

Ausblick

Lassen Sie mich nun zum laufenden Geschäftsjahr 2002/03 kommen, in dem wir vom gesamtwirtschaftlichen Umfeld her keinen Rückenwind erwarten können. Dennoch sind wir überzeugt und alles spricht dafür, dass wir auch im laufenden Geschäftsjahr den Erfolgskurs fortsetzen werden.

Wir rechnen wegen des entfallenden Schöller-Umsatzes mit einem Konzernumsatz von 4,4 nach 4,8 Mrd. € im Vorjahr. Beim operativen Ergebnis werden wir erneut zweifelhaft wachsen und damit erstmals klar über 500 Mio. € liegen.

Wir werden diesen Anstieg erreichen, obwohl wir – bedingt durch die geringere Rübenverarbeitungs menge aus der Kampagne 2001 – weniger Zucker für den Export zur Verfügung

haben und die Weltmarktpreise sinken. Der Anstieg ist vor allem auf die erstmalige volle Einbeziehung von Saint Louis Sucre zurückzuführen, deren operatives Ergebnis über Plan liegen wird.

Beim operativen Ergebnis werden wir erneut zweistellig wachsen.

Darüber hinaus entwickelt sich das Spezialitätensegment weiterhin dynamisch. Bereinigt um Umsatz und operatives Ergebnis der im letzten Jahr veräußerten Schöller-Gruppe erwarten wir für die Bereiche Orafiti, Isomalt, Portion Pack, Surafiti, Stärke und Freiburger in Summe ein zweistelliges Umsatzwachstum sowie einen überproportionalen Anstieg des operativen Ergebnisses.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wir haben uns in der Vergangenheit ein solides Fundament, sowohl in Bezug auf die Marktstellung im Kerngeschäft als auch im Hinblick auf die finanziellen Ressourcen, geschaffen. Dies wäre ohne unsere engagierten und hoch motivierten Mitarbeiter nicht möglich gewesen. Ihnen allen gilt an dieser Stelle unser herzlicher Dank.

Strategische Ziele

Ein letztes Wort zur weiteren strategischen Marschrichtung: Die geschaffene Basis versetzt uns in die

Lage, unsere Politik des wertorientierten Wachstums noch konsequenter umzusetzen. Im Stammgeschäft wollen wir die Position als europäischer Marktführer weiter ausbauen. Auch die Expansion des Zuckergeschäftes über die Grenzen Europas hinaus werden wir sorgsam prüfen. Darüber hinaus werden wir weiterhin im Bereich Spezialitäten/Functional Food die internen und externen Wachstumsmöglichkeiten ausschöpfen. Für

Im Stammgeschäft wollen wir die Position als europäischer Marktführer weiter ausbauen.

das Wachstum in unseren Kernbereichen hilft uns, dass wir – wie kein anderer unserer Mitbewerber – über das gesamte Potential verfügen, das für die Realisierung durchgängiger und integrierter Lösungen vom Anbau landwirtschaftlicher Produkte bis hin zur Entwicklung und Markteinführung von Spezialprodukten wie z. B. Functional Food reicht.

Parallel zur Marktbearbeitung gilt unser Augenmerk aktuell insbesondere der Integration der SLS-Gruppe und der konsequenten Realisierung von Synergiepotentialen. In diesem Zuge treiben wir die weitere Straffung und Rationalisierung unseres Geschäftes und unserer Strukturen quer über alle Geschäftsgebiete und Regionen hinweg voran. Südzucker bleibt permanent in Bewegung. Wir

haben die Schlagzahl weiter erhöht und sind die Schrittmacher unserer Branche. Das wollen wir auch in Zukunft sein.

Südzucker ist ein kerngesundes und erfolgreiches Unternehmen.

Verehrte Damen und Herren,

es ist noch nicht allzu lange her, da musste man sich beinahe rechtfertigen, wenn man als Aktionär auf ein so fundamental solides und ertragsstarkes Unternehmen wie Südzucker gesetzt hat. Doch viele Anleger haben erleben müssen, wie sich so manche virtuelle Geschäftsidee in reale Verluste verwandelt hat.

Wir, die Menschen in diesem Unternehmen, danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie auch in der Vergangenheit unseren Weg mitgegangen sind, der nicht kurzatmige Erfolge, sondern die langfristige Entwicklung im Blick hat. Südzucker ist ein kerngesundes und erfolgreiches Unternehmen. Die strategische Aufstellung des Unternehmens, das gesunde finanzielle Fundament, unsere begeisterten Mitarbeiter und unser motivierter und klarer Blick nach vorne sollten Ihnen das Vertrauen geben, uns auch in Zukunft zu begleiten. Ich bin sicher: Es wird sich für Sie lohnen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

