



SÜDZUCKER

Die Südzucker-Gruppe blickt erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück

Dr. Theo Spettmann

Sprecher des Vorstands
der Südzucker AG

in der Hauptversammlung am 31. Juli 2003



Begrüßung

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,
verehrte Gäste,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands sehr herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung im Mannheimer Rosengarten. Ihr zahlreiches Erscheinen und das damit gegenüber Südzucker zum Ausdruck gebrachte Interesse freut uns und ist allen zugleich Verpflichtung, Ihnen heute wieder eine informative Hauptversammlung zu bieten. Unser Gruß gilt auch den Vertretern der Medien, die unser Unternehmen mit fundierter Berichterstattung begleiten.

Im Geschäftsjahr 2002/03, über das wir Ihnen heute Rechenschaft ablegen, aber auch im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2003/04, hatten wir abermals konjunkturellen Gegenwind. Die wirtschaftliche Stimmung litt weltweit ferner unter einer Reihe von Bilanzskandalen sowie der Entwicklung im Nahen Osten. In

Deutschland, aber auch in anderen europäischen Ländern kommt hinzu, dass ungelöste Strukturprobleme das Vertrauen der Unternehmen, der Verbraucher und auch der Anleger spürbar belasten.

Nach der strategischen Neuaufrichtung des Unter- nehmens wurde die Kon- zentration auf die beiden Kerngeschäfte Zucker und zuckernahe Spezialitäten konsequent fortgesetzt.

In diesem gesamtwirtschaftlichen Umfeld haben wir ein für den Südzucker-Konzern äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr 2002/03 abgeschlossen.

Highlights des Jahres

Nach der strategischen Neuaufrichtung des Unternehmens (Erwerb der französischen Saint Louis Sucre, Trennung von Schöller) wurde die Konzentration auf die beiden Kerne-

geschäfte Zucker und zuckernahe Spezialitäten konsequent fortgesetzt. Dabei stand die Anpassung der Strukturen und Abläufe im Mittelpunkt:

- ▷ An erster Stelle ist hier die erfolgreich verlaufende Integration der Saint Louis Sucre zu nennen. Bereits im ersten vollen Geschäftsjahr der Zugehörigkeit zur Südzucker-Gruppe konnte mehr als ein Drittel der von uns erwarteten Synergien realisiert werden.
- ▷ Ein weiterer wesentlicher Schritt war die Anpassung der Organisationsstruktur an das konzernweit nun sehr viel homogener gewordene Geschäft.
- ▷ Der im Vorjahr eingeschlagene Weg der Konzentration auf die Kerngeschäftsfelder wurde konsequent fortgesetzt. So haben wir uns von unserer über die AIH Agrar-Industrie-Holding GmbH gehaltenen Beteiligung an der VK Mühlen AG getrennt und gleichzeitig die beiden Kernsegmente durch Zukäufe weiter vorangebracht. Im Segment Zucker konnte der Er-

werb der Schlesischen Holding – ein Verbund von 14 Zuckerfabriken im Süden Polens – nach langem Ringen mit den Behörden abgeschlossen werden. Darüber hinaus ist es uns gelungen, mit der Übernahme von 67.000 t EU-Höchstquote im Rahmen der Veräußerung von Béghin Say an ein französisches Konsortium unser Zuckergeschäft in Frankreich im Rahmen des kartellrechtlich Möglichen optimal zu arrondieren.

- ▷ Im Segment Spezialitäten haben wir zur Ergänzung unserer bestehenden Aktivitäten unter anderem einen Hersteller im Portionsartikelbereich in Belgien, ein Spezialstärkeunternehmen in Österreich und einen weiteren französischen Nougathersteller erworben.

Aufgrund der Ergebnisverbesserung schlagen wir die Erhöhung der Dividende auf 50 Cent je Aktie vor.

- ▷ Der Ihnen vorliegende Jahresabschluss weist bei allen wesentlichen Ertragskennzahlen – zum dritten Mal in Folge – erneut Rekordwerte auf. Auch dies bestätigt die im Vorjahr eingeschlagene strategische Neuausrichtung des Unternehmens.
- ▷ Aufgrund dieser Ergebnisverbesserung schlagen wir Ihnen heute die Erhöhung der Dividende um 3 Cent auf 50 Cent je Aktie vor.

Relative Kursentwicklung der Südzucker-Aktie

Meine Damen und Herren Aktionäre,

auch die Südzucker-Aktie blieb von der allgemeinen Börsenflaute nicht verschont. Der aktuelle Börsenkurs von rd. 14,50 € je Aktie liegt deutlich unter dem noch im Sommer letzten Jahres zu verzeichnenden Wert von über 18,- €. Dies kann uns alle nicht zufrieden stellen. Ein Blick auf die relative Kursentwicklung zeigt je-

doch, dass die Börse die gute operative Geschäftsentwicklung und die klare strategische Ausrichtung der Südzucker-Gruppe gleichwohl honoriert. Wie Sie dem aufliegenden Chart entnehmen können, haben wir uns per Ende Juli konform mit dem Vergleichsindex MDAX entwickelt und konnten dabei den Leitindex der deutschen Börse, den DAX, wieder deutlich übertreffen. Im langfristigen Vergleich zeigt sich, dass die Südzucker-Aktie – vor allem auch in schwierigen Börsenphasen – ein solides Investment darstellt.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz auf die Veränderungen in unserem Aktionärskreis eingehen:

Aktionärskreis – alt

Die Deutsche Bank hat ihre Südzucker-Beteiligung von rund 11% auf unter 5% reduziert und damit ihren Industriebesitz – wie angekündigt – weiter verringert.

An dieser Stelle liegt mir, ohne den Ausführungen des Herrn Vorsitzenden vorgreifen zu wollen, persönlich noch eine Anmerkung am Herzen. Herr Dr. Weiss legt mit dem Ablauf dieser Hauptversammlung sein Aufsichtsratsmandat nieder. Auf unserem anspruchsvollen Wachstumspfad, Herr Dr. Weiss, haben Sie uns – stets engagiert, umsichtig und konstruktiv – viele Anstöße und hilfreiche Ratschläge gegeben. Ihnen gilt dafür heute unser bester Dank.

Aktionärskreis – aktuell

Aufgenommen wurden die Anteile der Deutschen Bank zum einen von unserer Hauptaktionärin, der Süddeutschen Zuckerrübenverwertungsgenossenschaft (SZVG), die ihren Anteil von 54 auf 56% erhöhte, und zum anderen von der Gruppe unserer österreichischen Aktionäre, die über ihre Holdinggesellschaft ZSG mittlerweile rd. 10% des Südzucker-Kapitals halten. Durch diese Veränderungen ist der Streubesitz von bisher 29 auf rd. 34% gestiegen, wodurch sich unsere Gewichtung bei der Zusammensetzung wichtiger Börsenindizes

erhöhte. Auch führte dies dazu, dass sich unsere Position in der DAX-Familie von Rang 43 im Vorjahr auf aktuell Rang 38 verbessert hat.

Der Streubesitz ist von bisher 29% auf rd. 34% gestiegen.

Auf europäischer Ebene hat die Präsenz der Südzucker-Aktie durch die Aufnahme in den Dow Jones STOXX 600-Index im September 2002 zugenommen. Seit Juni diesen Jahres ist die Südzucker-Aktie zudem erstmals in dem vor allem für ausländische Investoren bedeutenden MSCI Germany Index vertreten.

Ertragskennzahlen 2002/03

Ich möchte Ihnen nun die Eckpunkte des Konzernabschlusses der Südzucker-Gruppe für das am 28. Februar 2003 zu Ende gegangene Geschäftsjahr darlegen, der unsere Prognosen voll erfüllt hat.

- ▷ Der *Konzernumsatz* erreichte, trotz Verkaufs der Schöller-Holding, 4,4 Mrd. €. Dabei war es jedoch nicht möglich, den fehlenden Eiskrem- und Tiefkühlkostumsatz durch den erstmaligen vollen Einbezug von Saint Louis Sucre ganz zu kompensieren.

Operatives Ergebnis und operative Marge

- ▷ Das *operative Ergebnis* wurde hingegen um 11,9% auf 520 Mio. € gesteigert. Damit hat sich die Südzucker-Gruppe – in einem schwierigen Umfeld – nicht nur gut behauptet, sondern die Ergebnisqualität noch einmal deutlich verbessert, was sich vor allem in einer weiteren Erhöhung der operativen Marge von 9,7% im Vorjahr auf nun 11,9% zeigt.

Umsatz und operatives Ergebnis nach Segmenten

Ein Blick auf die Segmentzahlen zeigt folgendes Bild:

Im Segment Zucker erhöhte sich das operative Ergebnis in etwa parallel zum Segmentumsatz um 21 % auf 397 Mio. €. Entscheidend für diesen Zuwachs war der Einbezug von Saint Louis Sucre, die die Ergebniserwartungen voll erfüllte. Innerhalb der EU

Die operative Marge erhöhte sich von 9,7% im Vorjahr auf 11,9%.

war der Zuckerbereich durch die verordnete Deklassierung sowie ernte- und marktbedingt vom schwachen Export geprägt. In Osteuropa verlief die Entwicklung uneinheitlich. Während in einigen Ländern weitere Ergebnisverbesserungen erreicht und teilweise bereits operative Margen auf EU-Niveau erzielt werden konnten, belastete insbesondere die unbefriedigende Situation auf dem polnischen Markt im Vorfeld des EU-Beitritts das Ergebnis. Erfreulich ist, dass die operative Marge des Segments Zucker mit 11,8% das hohe Niveau des Vorjahres behaupten konnte.

Mit den im Segment *Spezialitäten* gebündelten Aktivitäten konnten wir den Umsatz um 11,2% auf erstmals über eine Milliarde Euro steigern. Die Umsatzverbesserung wurde im Wesentlichen durch das anhaltend hohe interne Wachstum, aber auch durch gezielte Akquisitionen erreicht. Zu nennen ist hier insbesondere der Erwerb des belgischen Reisstärkespezialisten Remy Industries. Das operative Ergebnis stieg deutlich stärker als der Umsatz um stattliche 33,4% auf 123 Mio. €. Damit trägt dieses Segment mittlerweile in etwa ein Viertel zu Umsatz und Ergebnis bei. Die operative Marge konnte um zwei volle Prozentpunkte auf 12,0% gesteigert werden. Damit wurde die operative Marge des Zuckersegmentes sogar leicht übertroffen.

▷ Unter dem Strich erhöhte sich der *Konzernjahresüberschuss* um 12,2% – und damit etwas stärker als das operative Ergebnis – auf 315 Mio. €. Höhere planmäßige Goodwill-Abschreibungen sowie

Aufwendungen für Risikovorsorge konnten überkompensiert werden durch Erträge aus der Reduzierung des KWS-Engagements von knapp 25 auf 10%, durch das infolge höherer Beteiligungserträge verbesserte Finanzergebnis sowie durch die infolge von Einmaleffekten geringere Steuerquote.

- ▷ Das *Ergebnis je Aktie* erhöhte sich von 1,45 auf 1,52 €. Trotz der nach der Kapitalerhöhung verbreiterten Aktienbasis trat keine Verwässerung ein. Bezogen auf den aktuellen Börsenkurs ergibt sich ein KGV von rd. 9,5.
- ▷ Der Anstieg des *Cashflows* von 551 auf 580 Mio. € bzw. auf rd. 13% des Umsatzes unterstreicht die weiter gestiegene Selbstfinanzierungskraft der Südzucker-Gruppe.

Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich von 1,45 auf 1,52 €.

Bilanzstruktur

Lassen Sie uns nun kurz auf die Bilanzzahlen zum 28.02.2003 blicken. Die Bilanzsumme liegt mit rd. 5,8 Mrd. € annähernd auf Vorjahresniveau. Einem höheren Umlaufvermögen infolge höherer Zuckervorräte aus der guten Kampagne 2002 stehen dabei Anlageabgänge, unter anderem der Verkauf von 15% der KWS-Anteile, gegenüber.

Veränderung Finanzierungsstruktur

Ein Blick auf die Passivseite zeigt eine deutliche Erhöhung der Eigenkapitalposition um 211 Mio. €. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich so von 34 % auf 38%. Gleichzeitig konnten das langfristige Fremdkapital um 115 und das kurzfristige Fremdkapital um 113 Mio. € zurückgeführt werden, so dass sich insgesamt eine deutlich verbesserte Finanzierungsstruktur zeigt.

Die Nettofinanzschulden verminderten sich um insgesamt 134 Mio. €

auf rd. 1 Mrd. € und betragen damit nur noch das 1,7fache unseres Jahres-cashflow. Auch die Anlagendeckung mit Eigenkapital und mittel- und langfristigem Fremdkapital konnte von 119 % auf 125 % verbessert werden.

Ein Blick auf die Passivseite zeigt eine deutliche Erhöhung der Eigenkapitalposition um 211 Mio. €.

Soweit ein Überblick zum Zahlenwerk des letzten Jahres. Das erreichte Ergebnis betrachten wir als ein Zeichen der Stärke von Südzucker. Die Zahlen zeigen eindrucksvoll, dass die guten Finanz- und Bilanzrelationen der Südzucker-Gruppe nach der vollständigen Integration der Saint Louis Sucre nicht nur gewahrt, sondern sogar weiter verbessert werden konnten. Mit diesem soliden Fundament sind wir für die bevorstehenden Herausforderungen bestens gerüstet.

Deshalb erscheint uns die Herabstufung unserer Langfrist-Beurteilung durch die Rating-Agentur Moody's von A1 auf ein in der deutschen Industrielandschaft immer noch herausragendes A2 nicht nachvollziehbar. Bei dieser Entscheidung von Moody's hat wohl der allgemeine Trend zu vorsichtigeren Beurteilungen eine nicht unerhebliche Rolle gespielt.

Unter Punkt 8 der Tagesordnung werden wir Sie um die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen im Nennbetrag von bis zu 250 Mio. € mit bis zu 5-jähriger Laufzeit bitten. Ebenfalls Ihrer Zustimmung bedarf die hierzu notwendige bedingte Kapitalerhöhung mit entsprechender Satzungsänderung. Im Falle einer Wandelanleihe hat der Zeichner das Recht, diese in neue Südzucker-Aktien zu tauschen. Bei einer Optionsanleihe kann er Südzucker-Aktien dazu kaufen. Den Gläubigern der Schuldverschreibungen sollen Options- bzw. Wandlungsrechte auf Südzucker-Ak-

tien in Höhe von bis zu maximal 13 Mio. € des Grundkapitals gewährt werden. Als Ausgleich für dieses Recht erhält der Zeichner einen geringeren Zinskupon. Die Wandlungs- oder Optionspreise liegen im Regelfall deutlich über den aktuellen Aktienkursen. Für Südzucker ist solch ein Finanzierungsinstrument aufgrund der aktuell günstigen Zinsen attraktiv. Dazu kommt die Möglichkeit, Fremdkapital in Eigenkapital umzuwandeln und das zu Kursen, die deutlich über den heutigen Börsenkursen liegen. Der Anleger wiederum profitiert davon, dass er ohne Kursrisiko auf einen steigenden Südzucker-Kurs spekulieren kann; steigt der Kurs nicht wie erwartet, so erhält der Anleger am Laufzeitende zumindest sein verzinstes Anleihekaptial zurück.

Wir bitten um die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionschuldverschreibungen im Nennbetrag von bis zu 250 Mio. €.

Die Wandel- oder Optionsanleihe bietet sowohl Ihnen, meine sehr verehrten Aktionäre, als auch Südzucker gleichermaßen Vorteile und so ist es nicht verwunderlich, dass sehr viele Aktiengesellschaften über entsprechende Ermächtigungen zur Ausgabe von Wandel- oder Optionsanleihen verfügen. Diesem Trend wollen wir uns nicht verschließen. Ob wir allerdings die Ermächtigung zur Ausgabe nutzen werden, hängt immer von den Marktgegebenheiten und dem Marktumfeld ab.

Dividende und Ausschüttungssumme

Meine Damen und Herren, die erfreuliche Ergebnisentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr ermöglicht es uns, Ihnen heute eine Erhöhung der *Dividende* um 3 auf 50 Cent vorzuschlagen. Damit setzen wir nach der Erhöhung der Normaldividende von 34 auf 47 Cent im Vorjahr

und den beiden Sonderdividenden in den vorangegangenen Jahren unsere ergebnisorientierte Ausschüttungspolitik fort. Die Ausschüttungssumme steigt von 82 auf 87 Mio. €.

Die Ausschüttungssumme steigt von 82 auf 87 Mio. €.

Corporate Governance

Meine Damen und Herren,

die Einführung des Deutschen Corporate Governance Kodex in Verbindung mit dem Transparenz- und Publizitätsgesetz war auch für Südzucker Anlass, die eigenen Grundsätze der Unternehmensführung und -kontrolle auf den Prüfstand zu stellen.

Das Zusammenwirken von Aufsichtsrat, Vorstand und Aktionären war bei Südzucker auch schon vor der Formulierung des Kodexes von Transparenz geprägt. Aufsichtsrat und Vorstand begrüßen daher die Einführung des Deutschen Corporate Governance Kodex ausdrücklich. Durch den nun eingeführten Standard wird sich der Nachteil deutscher Unternehmen auf den internationalen Kapitalmärkten weiter verringern.

Die Umsetzung der Kodex-Empfehlungen, die über die bereits bei Südzucker praktizierten Prinzipien der Unternehmensführung hinausgehen, ist zügig angestoßen worden. So haben wir unter anderem die Geschäftsordnungen von Vorstand und Aufsichtsrat aktualisiert und einen Prüfungsausschuss eingerichtet. Durch diese Maßnahmen konnten wir zu Beginn des Jahres eine umfassende Entsprechungserklärung gemäß § 161 Aktiengesetz abgeben. Wir haben auch die verkürzten Fristen zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses und der Quartalsberichte umgesetzt, wodurch Sie auch durch das Vorziehen der Hauptversammlung drei Wochen früher in den Genuss der Dividendenzahlung kommen.

Unter Tagesordnungspunkt 6 werden wir Sie um Zustimmung zur An-

passung unserer Satzung an die jüngsten Aktienrechts-Novellen sowie an den Corporate Governance Kodex bitten. Geregelt werden sollen in diesem Zusammenhang die Veröffentlichung von Bekanntmachungen im elektronischen Bundesanzeiger, die gesonderte Vergütung von Vorsitz und Mitgliedschaft in Aufsichtsratsausschüssen sowie die Bereitstellung eines Stimmrechtsvertreters für die weisungsgebundene Ausübung Ihres Stimmrechts. Die Gelegenheit, Ihr Stimmrecht über eine Stimmrechtsvertreterin unserer Gesellschaft ausüben zu lassen, hatten Sie ja bereits zur heutigen Hauptversammlung. Von dieser Möglichkeit haben bereits im Vorfeld 120 Aktionäre Gebrauch gemacht. Darüber hinaus wollen wir unsere Satzung dergestalt anpassen, dass wir zukünftig die Option haben, die Veranstaltung in Bild und Ton zum Beispiel im Internet zu übertragen. Bei dieser Gelegenheit wollen wir auch das im Jahr 2001 geschaffene und zwischenzeitlich fast vollständig ausgeübte genehmigte Kapitalsetzungsmäßig aufheben.

Die Umsetzung der Kodex-Empfehlungen, die über die bereits bei Südzucker praktizierten Prinzipien der Unternehmensführung hinausgehen, ist zügig angestoßen worden.

Unter Tagesordnungspunkt 9 bitten wir Sie um die Genehmigung zum Wechsel der Prüfungsgesellschaft von KPMG zu PwC für das Geschäftsjahr 2003/04. Unser Dank gilt an dieser Stelle den Vertretern der KPMG für die jahrelange konstruktive Zusammenarbeit.

Konzernstruktur

Meine Damen und Herren,

nach unserer strategischen Neupositionierung haben wir die interne Organisation an die Segmente Zucker und Spezialitäten angepasst.

Was beide Segmente verbindet, ist die konsequente Orientierung an unserem Unternehmensleitbild: Wir verstehen uns als ein internationales, der Landwirtschaft nahe stehendes Unternehmen, das natürliche – unter dem Primat der Nachhaltigkeit gewonnene – Rohstoffe zu sicheren und qualitativ hochwertigen Produkten, insbesondere zu Lebensmitteln für Industriekunden, aber auch Endverbraucher, verarbeitet.

Ziel unserer Strategie ist seit jeher ein wertorientiertes Wachstum. Dabei gelten in Bezug auf die Rendite des eingesetzten Kapitals hohe Maßstäbe. Im Vordergrund steht nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg, wobei auch ökologische und gesellschaftliche Belange nicht außen vor gelassen werden.

Ziel unserer Strategie ist seit jeher ein wertorientiertes Wachstum.

Die quantitativen Ziele sind jedoch nur dann erreichbar, wenn sich das Handeln der gesamten Gruppe an zentralen qualitativen Merkmalen ausrichtet. Hierzu zählt vor allem eine konsequente Marktorientierung. Als mit Abstand führendes Unternehmen in der europäischen Zuckerwirtschaft setzen wir bei der Marktbearbeitung auf unsere Kernkompetenzen, die die gesamte Wertschöpfungskette abdecken und vom Anbau landwirtschaftlicher Produkte bis zur Entwicklung und Markteinführung innovativer Spezialprodukte reichen. Höchstmögliche Qualitätsstandards sind dabei für alle Produkte der Südzucker-Gruppe selbstverständlich.

Südzucker ist sich in besonderer Weise der zentralen Bedeutung der Mitarbeiter für den Unternehmenserfolg bewusst und fördert daher intensiv die Aus- und Weiterbildung, die Entwicklung des Führungsnachwuchses und eine offene Kommunikation im Unternehmen. Unseren äußerst motivierten Mitarbeitern möchten wir

an dieser Stelle unseren herzlichen Dank für das Geleistete aussprechen. Das Unternehmen – meine Damen und Herren – steht auf den Schultern einer exzellenten Mannschaft.

Wir setzen bei der Markt- bearbeitung auf unsere Kernkompetenzen, die die gesamte Wertschöpfungs- kette abdecken.

Ich möchte nun zur Entwicklung und zur Positionierung der beiden Segmente im Einzelnen berichten und mit dem Segment Zucker beginnen:

Erwerb der schlesischen Zuckergruppe SSC

In Polen ist es uns gelungen, einen weiteren Meilenstein zu setzen: Nach mehr als zweijährigen juristischen Auseinandersetzungen konnten die Übergabvereinbarungen für die Schlesische Zuckerholding Anfang April diesen Jahres rechtsverbindlich unterzeichnet werden.

Die 14 schlesischen Zuckerfabriken ergänzen den bisher bestehenden Verbund von sechs südostpolnischen Fabriken in hervorragender Weise. Damit ist die Südzucker-Gruppe in dem in Europa nach Deutschland und Frankreich drittgrößten zuckererzeugenden Land, das gleichzeitig mit 40 Mio. Einwohnern den bedeutendsten Absatzmarkt innerhalb der MOEL verkörpert, das zweitgrößte Zuckerunternehmen hinter der staatlich kontrollierten Polski Cukier. Mit einem Umsatzvolumen von rd. 300 Mio. € und einem Marktanteil von rd. 25% haben wir nun auch in Polen unser gestecktes Etappenziel erreicht. Wie erwartet, hat sich die polnische Bevölkerung an Pfingsten für den EU-Beitritt Polens zum 1. Mai 2004 ausgesprochen. Damit wird unser neuer Verbund im Rahmen der EU-Zuckermarktordnung über eine Höchstquote von 422.000 t verfügen. Der Erwerb ermöglicht die unter EU-Bedingungen erforderliche Restrukturierung der nahe beieinander gelegenen schle-

sischen und südostpolnischen Südzucker-Fabriken und bietet enorme Synergiepotentiale.

Die 14 schlesischen Zuckerfabriken ergänzen den bisher bestehenden Verbund von sechs südostpolnischen Fabriken in hervorragender Weise.

Marktpositionierung Segment Zucker

Mit der Akquisition der Schlesischen Holding konnten wir unsere einzigartige Position in Europa optimal arrondieren. Es ist uns aber auch in Frankreich gelungen, unsere führende Position im Rahmen des kartellrechtlich Möglichen abzurunden: Im Zusammenhang mit der Übernahme des französischen Zuckerproduzenten Béghin Say durch ein Konsortium aus französischen Genossenschaften und Zuckerrübenanbauern konnten wir, mit Wirkung ab der kommenden Kampagne, insgesamt 67.000 t Zucker-Höchstquote übernehmen. Diese zusätzliche Quote kann in den bestehenden Fabriken von Saint Louis Sucre mit der Folge geringerer Stückkosten verarbeitet werden.

Abgerundet wird unsere Position in Westeuropa durch die 14%-Beteiligung am größten spanischen Zuckerhersteller Ebro Puleva. Unser Marktanteil – ohne Ebro – liegt in der derzeitigen EU mit 15 Mitgliedsstaaten bei 21%.

In Osteuropa ist unsere Gruppe in Polen, Ungarn, Tschechien, der Slowakei, Rumänien und Moldawien ebenfalls mit führenden Marktpositionen vertreten. Der Marktanteil in den zehn Beitrittsländern Osteuropas beträgt 24%.

Zuckerquote in der erwei- terten EU (25 Mitglieder)

Durch den für den 1. Mai 2004 beschlossenen Beitritt der 10 MOE-Länder wird die EU zu einem Wirt-

schaftsraum mit 25 Mitgliedsstaaten und rund 480 Mio. Verbrauchern anwachsen. Die Südzucker-Gruppe wird mit einer Höchstquote von rund 3,8 Mio. t der mit weitem Abstand führende Zuckeranbieter sein. Unser Marktanteil von 22% – gemessen an der Quote – liegt mehr als doppelt so hoch wie der des größten Mitbewerbers.

Es ist uns auch in Frankreich gelungen, unsere führende Position im Rahmen des kartellrechtlich Möglichen abzurunden.

Durch die Erweiterung gewinnen unsere seit Ende der 80er Jahre in dieser Region getätigten strategischen Investitionen ein ganz anderes Gewicht. Sie versetzen uns in die Lage, von den Chancen und Herausforderungen der Erweiterung in unserem Kerngeschäft stärker als andere zu profitieren.

Erfreulich dabei ist, dass die Zuteilung der Zucker- und Isoglukosequoten im Rahmen der Beitrittsverhandlungen sogar über unseren Erwartungen liegt. Sie bildet eine wichtige Grundlage für den weiteren Erfolg unserer Osteuropaaktivitäten. Im Vorfeld des EU-Beitritts müssen wir allerdings mit Marktvereinigungen rechnen, die unser Ergebnis in den entsprechenden Ländern vorübergehend belasten werden. Diese Entwicklung hat auch das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2003/04 beeinflusst, über das wir Sie mit unserem am 15. Juli veröffentlichten Quartalsbericht informiert haben.

Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle kurz über den Verlauf der letzten Kampagne berichten.

Kampagnedaten 2002

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden konzernweit insgesamt 42 Zuckerfabriken betrieben. Durch den Verkauf der belgischen Zuckerfabrik

Veurne im Rahmen der Auflagen aus dem Fusionskontrollverfahren Saint Louis Sucre und die Schließung der Werke in Delitzsch und Zeil reduzierte sich die Zahl der Werke in der EU von 28 auf 25. In Osteuropa wurde in 17 Werken produziert. Hierin sind unsere neu erworbenen schlesischen Werke noch nicht enthalten. Im Einzugsgebiet unserer Fabriken wurden auf einer Fläche von rd. 472.000 ha Rüben angebaut. Die Rübenverarbeitung stieg deutlich um rd. 19% auf 29,7 Mio. t. Auch der durchschnittliche Zuckergehalt der Rüben lag mit 17,2% über Vorjahr. Durch die Maßnahmen zur Verbesserung der Werksstruktur in Verbindung mit der hohen Rübenernte ist es gelungen, den Verarbeitungszeitraum deutlich zu verlängern. Im Konzerndurchschnitt liefen die Werke an 89 Tagen; im Vorjahr waren es noch 73 Tage. In unseren EU-Werken betrug die Kampagnedauer sogar 95 Tage, während in Osteuropa an durchschnittlich 71 Tagen produziert wurde.

Die Rübenverarbeitung stieg deutlich um rd. 19 % auf 29,7 Mio. t.

Aufgrund der gestiegenen Rübenverarbeitung und des höheren Zuckergehalts erhöhte sich die Gesamtzuckererzeugung im Konzern um 700 Tsd. t auf 4,7 nach 4,0 Mio. t. Gut 500 Tsd. t des Zuwachses entfallen auf die EU und hier im Wesentlichen auf Deutschland und Frankreich, wo infolge außerordentlich günstiger Witterungsverhältnisse hervorragende Ernten eingefahren werden konnten.

Ein Blick auf die regionale Verteilung der Erzeugung zeigt, dass Deutschland mit gut 37% weiterhin das wichtigste Erzeugerland und damit das Rückgrat unseres Konzerns darstellt. Mit 24,4% nimmt Frankreich den zweiten Rang ein, gefolgt von Belgien mit 14,5% und Österreich mit 10%. Mit rund 700.000 t wurden in Osteuropa in der Kampagne 2002 bereits 14% der Gesamtmenge erzeugt. Durch die in der be-

vorstehenden Kampagne hinzukommenden schlesischen Fabriken wird sich der Osteuropa-Anteil in Richtung ein Fünftel der Gesamtmenge von dann rd. 5 Mio. t bewegen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Zuckerabsatz mit 4,5 nach 4,7 Mio. t unter Vorjahr. Hier wirkten sich die für den Export fehlenden Mengen infolge der geringeren Ernte 2001 aus.

Die Gesamtzuckererzeugung im Konzern erhöhte sich um 700 Tsd. t auf 4,7 Mio. t.

Um unsere Marktposition auf den einzelnen Teilmärkten behaupten und gegebenenfalls ausbauen zu können, setzen wir weiter auf eine serviceorientierte Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Wir beweisen Marktnähe und setzen alles daran, um die Austauschbarkeit unserer Produkte weiter zu verringern. In diesem Zuge haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr das Sortiment unserer Zuckerspezialitäten weiter ausgebaut.

Zu nennen sind hier zum Beispiel der von uns in der Kampagne 2002 erzeugte Bio-Zucker aus heimischer Rübe, aber auch Produkte wie Bio-Rohr-Rohrzucker, die Produkte Ti' Flora und Ti' Calcium mit gesundheitlichem Zusatznutzen und ein vom Markt überaus gut aufgenommener innovativer Puderzucker, der aufgrund der Zugabe von feuchtigkeitsunempfindlichem Isomalt nicht klumpt und daher in einem praktischen Streuer angeboten werden kann.

Im Geschäft mit unseren Industriekunden haben wir unser Konzept einer flexiblen und zuverlässigen Just-in-time-Belieferung weiter optimiert, um die Lagerhaltung beim Kunden zu reduzieren. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit war das Thema Lebensmittelsicherheit, das ebenfalls in enger Abstimmung mit unseren Kunden angegangen wurde.

Unsere Vorbereitungen für die bevorstehende Kampagne laufen planmäßig. Die Rübenenernte wird aus heutiger Sicht sowohl in der EU als auch in Osteuropa differenziert ausfallen. In Deutschland und Österreich leidet das Rübenwachstum unter der anhaltenden Trockenheit, während unsere Gesellschaften in Belgien und Frankreich von insgesamt guten Beständen berichten.

Im Geschäft mit unseren Industriekunden haben wir unser Konzept einer flexiblen und zuverlässigen just-in-time Belieferung weiter optimiert.

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, sind die Rahmenbedingungen, in denen sich die europäische Zuckerwirtschaft bewegt, derzeit – wieder einmal – in der Diskussion. Wir haben in der Vergangenheit keine Gelegenheit ausgelassen, um zu betonen, dass die Zuckermarktordnung ein erfolgreiches, fein ausbalanciertes System ist, das für einen fairen Interessenausgleich zwischen allen Beteiligten sorgt. Hierzu zählen nicht zuletzt auch die ärmsten Länder der Welt, die von den bestehenden Sonderabkommen mit der EU profitieren. Hinzu kommt, dass die Zuckermarktordnung ein sich selbst finanzierendes System darstellt. Mit anderen Worten, der EU-Haushalt wird durch die Marktordnung – mit Ausnahme der Präferenzregelungen für Dritte Welt-Länder, die eigentlich der Entwicklungshilfe zuzurechnen sind – nicht belastet. Die in jüngster Zeit geäußerten Extremvorschläge der WTO werden sich nach unserer Überzeugung nicht durchsetzen; sie sind auch auf breiter Front auf Ablehnung gestoßen. Wir sind aber realistisch genug, um zu sehen, dass eine Fundamentalopposition gegen jedwede Liberalisierungsbestrebungen nicht in unserem Interesse sein kann. Wir sind optimistisch, dass letztendlich jegliche Marktöffnung in einem vernünftigen

Rahmen bleiben wird. Darüber hinaus versetzt uns die geschaffene solide Basis des Unternehmens in die Lage, auch auf schwierigerem Terrain erfolgreich zu sein.

Die in jüngster Zeit geäußerten Extremvorschläge der WTO werden sich nach unserer Überzeugung nicht durchsetzen.

Dynamisches Wachstum im Segment Spezialitäten

Nicht nur im Zuckergeschäft, sondern auch im Segment Spezialitäten haben wir uns in den letzten Jahren eine ausgezeichnete strategische Position erarbeitet.

In den zurückliegenden vier Geschäftsjahren haben wir in diesem Bereich ein durchschnittliches Umsatzwachstum von rund 13% pro Jahr erreicht; zum einen durch starkes internes Wachstum, zum anderen durch gezielte Akquisitionen. Das operative Ergebnis konnte im gleichen Zeitraum deutlich überproportional zum Umsatz um durchschnittlich rund 20% pro Jahr gesteigert werden.

Auf den jeweils bearbeiteten Märkten zeigt sich folgendes Bild:

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 Bio-stärkebereich ist AGRANA nach der Akquisition der Stärkefabrik Deuring Weltmarktführer.

Orafti ist im Bereich Inulin, Oligofruktose und – über die Tochtergesellschaft Remy – auch bei Reisstärke weltweit Marktführer.

Bei dem von Südzucker entwickelten Produkt Isomalt, einem aus Zucker hergestellten, kalorienreduzier-

ten und zahnfreundlichen Süßungsmittel, haben wir ebenfalls mit deutlichem Abstand die führende Position inne. Dem stärker werdenden Wettbewerb begegnen wir mit immer weiteren – auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenen – Produktvarianten sowie einer umfassenden anwendungstechnischen Betreuung.

Im Bereich Portionsartikel haben wir mit 8 Mrd. verkauften Einheiten pro Jahr ebenfalls die Position des europäischen Marktführers inne. Diese konnte in den letzten Jahren durch gezielte Akquisitionen weiter ausgebaut werden, so dass die Obergesellschaft Portion Pack Europe heute über sieben spezialisierte Unternehmen in fünf Ländern verfügt.

In den zurückliegenden vier Geschäftsjahren haben wir im Segment Spezialitäten ein durchschnittliches Umsatzwachstum von rund 13% pro Jahr erreicht.

Der Bereich Surafti ist europäischer Marktführer bei Backwarenzutaten auf Zucker-Basis. Hierzu gehören Fondant, Caramel, industrieller Nougat aus Montélimar, Fruchtfüllungen, Backmischungen und Kuchendekorationen auf Zuckerbasis.

Meine Damen und Herren,

die Südzucker-Gruppe hat sich zu einem der europaweit bedeutendsten Anbieter von Produkten mit gesundheitlichem Zusatznutzen, den so genannten Functional-Foods und Lebensmittelzutaten bzw. Ingredients entwickelt. Die bearbeiteten Produktsegmente haben alle eines gemeinsam: Sie verfügen über eine gewisse Nähe zum Zucker und zeichnen sich durch hervorragende Wachstumsperspektiven aus.

Ebenfalls eine europaweit führende Position besetzt die Freiburger-Gruppe im Markt für tiefgekühlte Pizzen und Baguettes. Täglich verlassen allein rund 1,6 Millionen Pizzen die drei Freiburger-Fabriken. Freiburger hält mit einem Umsatz von über 300

Mio. € in diesem Wachstumsmarkt einen europaweiten Marktanteil von rd. 22 %.

Die Südzucker-Gruppe hat sich zu einem der europaweit bedeutendsten Anbieter von Produkten mit gesundheitlichem Zusatznutzen entwickelt.

Zusammenführung Palatinit/Orafti

Im Rahmen der bereits zu Beginn meiner Ausführungen erwähnten neuen Organisationsstruktur haben wir uns auch entschieden, die bisher getrennt operierenden Gesellschaften – die belgische Orafti und die deutsche Palatinit – zu einem Geschäftsbereich unter einheitlicher Führung zusammen zu führen. Die Bündelung der im Bereich Functional Food vorhandenen Kompetenzen wird bei einem addierten Umsatz von rd. 300 Mio. € zu mehr Gewicht am Markt sowie zur Hebung von Synergien führen. Darüber hinaus werden durch diesen Schritt auch die organisatorischen Voraussetzungen zur Umsetzung der langfristigen Option Börsengang geschaffen.

Aufgrund der hervorragenden Markterfolge von Orafti und Palatinit bewegen wir uns in beiden Bereichen nahe der Kapazitätsgrenze. Um auch die zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten voll ausschöpfen zu können, werden wir am Orafti-Standort im belgischen Oreye die Kapazitäten durch gezielte Maßnahmen optimieren und parallel dazu die Standortanalysen für eine zweite Anlage in Übersee weiter vorantreiben. Am Palatinit-Standort in Offstein befindet sich derzeit eine Kapazitätserhöhung auf 60.000 t p. a. in Umsetzung. Der Markt zwingt uns – wir wollen darüber keinesfalls klagen –, die in einem zweiten Schritt geplante Erweiterung der Anlage auf 80.000 t schneller als ursprünglich vorgesehen umzusetzen. Auch die Produktionskapazitäten für

Maisstärke im österreichischen Werk Aschach werden in einer weiteren Ausbaustufe von derzeit 800 auf 1.000 Tonnen Tagesverarbeitung erhöht.

Meine Damen und Herren, das abgelaufene Geschäftsjahr ist erfolgreich verlaufen. Die strategische Positionierung beider Segmente ist hervorragend. Trotzdem können wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern müssen die Zukunft aktiv und unter Inkaufnahme

Die strategische Positionierung beider Segmente ist hervorragend.

wohl kalkulierter unternehmerischer Risiken gestalten. Ich kann Ihnen heute berichten, dass unsere Entscheidung zum Eintritt in den von uns als Wachstumsmarkt eingeschätzten Markt für Biokraftstoffe gefallen ist.

Neues Geschäftsfeld Bioethanol

Als Annexbetrieb zur bestehenden Zuckerfabrik in Zeitz werden wir eine erste Produktionsanlage für die Herstellung von jährlich 260.000 m³ Bioethanol errichten. Das Investitionsvolumen wird sich auf rund 160 Mio. € belaufen.

Lassen Sie mich Ihnen die Hintergründe dieser Entscheidung näher erläutern:

Wie Sie wissen, haben wir uns mit dem Thema Bioethanol bereits seit längerer Zeit intensiv beschäftigt. Wir verfügen in der Südzucker-Gruppe über das entsprechende produktionstechnische Know-how und – bei Saint Louis Sucre – auch über Erfahrung in der Vermarktung. Aufgrund der bisherigen gesetzlichen Rahmenbedingungen, die eine Mineralölsteuerbefreiung nur für reine Biokraftstoffe, wie z. B. Rapsmethylester vorsahen, konnte sich für Bioethanol in Deutschland kein Markt und auch keine entsprechende Infrastruktur entwickeln. Die in Deutschland gängigen Otto-Motoren sind – anders als z. B.

die Motoren in Brasilien – nicht für den Betrieb mit reinem Bioethanol geeignet. Die in der EU geltende Norm für Ottokraftstoffe ermöglicht

Wir werden eine erste Produktionsanlage für die Herstellung von jährlich 260.000 m³ Bioethanol errichten.

jedoch bereits die Beimischung von bis zu 5% Bioethanol als direkten Benzinzusatz; dieser Zusatz wird auch als „E-5“ bezeichnet. Diese Norm erlaubt ebenfalls die Verwendung von bis zu 15% des auf Basis von Ethanol hergestellten Oktanverbesserers ETBE, der bereits heute in Frankreich in großem Umfang eingesetzt wird.

In Deutschland hat der Bundesrat im Juni vergangenen Jahres eine Änderung des Mineralölsteuergesetzes verabschiedet, die nun die Steuerbefreiung auch auf Bioethanol als direkten Kraftstoffzusatz und als Bestandteil von ETBE ausdehnt. Damit ist die Grundlage für eine wirtschaftliche Markteinführung von Bioethanol gegeben.

Aufgrund der deutlichen Kostenvorteile ist zurzeit die Verwendung von Weizen als Ausgangsrohstoff vorgesehen. Die Anlage wird jedoch technisch so ausgelegt, dass – je nach Marktlage – Zucker aus Rübe oder auch andere Getreidesorten verarbeitet werden können.

Unter Tagesordnungspunkt 7 werden wir Sie für die neu gegründete Südzucker Bioethanol GmbH, in der wir das Bioethanolgeschäft bündeln wollen, sowie für zwei kleinere Tochtergesellschaften um Zustimmung zu den am 2. Juni 2003 abgeschlossenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen bitten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

der Einstieg in den Bioethanolmarkt wurde entscheidend durch unseren Vorstandskollegen Dr. Korn initiiert. Damit ist Ihnen auch Ihr An-

sprechpartner für Fragen zum Thema Bioethanol bekannt.

Aufgrund der deutlichen Kostenvorteile ist zurzeit die Verwendung von Weizen als Ausgangsrohstoff vorgesehen.

Für Herrn Dr. Korn wird die heutige Hauptversammlung die letzte als Vorstandsmitglied der Südzucker sein, da er ab Herbst Gelegenheit haben wird, einen – da sind wir uns sicher – *aktiven* Ruhestand zu genießen.

Lieber Herr Korn, persönlich darf ich Ihnen – auch im Namen unserer Vorstandskollegen und der ganzen Südzucker-Familie – für die freundschaftliche Verbundenheit und fruchtbare, langjährige Zusammenarbeit danken. Sie haben in der vielleicht wichtigsten Zeit des Unternehmens ein Stück Südzucker-Geschichte geschrieben.

Die Nachfolge von Herrn Dr. Korn wird der langjährige Leiter unseres Forschungs- und Entwicklungsbereiches, Herr Prof. Dr. Kunz, antreten, den wir herzlich in unserem Team begrüßen.

Neues Geschäftsfeld Fruchtzubereitungen

Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle noch über ein neues Geschäftsfeld berichten, das unseren Spezialitätenbereich weiter nach vorne bringen wird:

Wir haben beschlossen, über unsere österreichische Tochtergesellschaft AGRANA in den Bereich Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate zu investieren. Es handelt sich hier um ein wachsendes Segment im Bereich Ingredients, der zu den erklärten Wachstumsfeldern unserer Gruppe gehört. Wie in unseren anderen Tätigkeitsfeldern werden natürliche landwirtschaftliche Rohstoffe zu hochwertigen Produkten – in diesem Fall zu industriellen Zwischenprodukten – veredelt. Wie Sie der Presse ent-

nehmen konnten, hat AGRANA in diesem Zusammenhang die dänische Vallø-Saft A/S, einen europaweit bedeutenden Anbieter im Bereich Fruchtsaftkonzentrate, erworben. Das Unternehmen verfügt über Produktionsstätten in Dänemark und Polen und erwirtschaftete im letzten Geschäftsjahr ein Umsatzvolumen von knapp 40 Mio. €.

Darüber hinaus hat AGRANA eine Beteiligung an der österreichischen Steirerobst AG erworben und beabsichtigt, dieses Engagement zu einer Mehrheitsposition auszubauen. Die Steirerobst AG erwirtschaftet in 5 Produktionsstätten in Österreich und Osteuropa Umsatzerlöse von rd. 90 Mio. €.

Wir haben beschlossen, in den Bereich Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate zu investieren.

Unser Ziel ist es, beide Unternehmen zusammen zu führen und unser Engagement im Bereich Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate – auch mit weiteren Zukäufen – zu einer europaweit führenden Position auszubauen.

Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren, soviel zu unseren viel versprechenden aktuellen Projekten. Gestatten Sie mir nun einige Anmerkungen zu den Aussichten für das laufende Geschäftsjahr, in dem sich der Zuckerbereich in einem schwierigen Umfeld bewegt.

Zwar verfügen wir aufgrund der guten Kampagne 2002 über eine höhere zu vermarktende Zuckermenge; jedoch drücken niedrige Weltmarktpreise in Verbindung mit einem schwachen Dollarkurs unsere Exporterlöse. Darüber hinaus werden sich die Turbulenzen auf den osteuropäischen Zuckermärkten, die durch die Marktberäuberungen im Vorfeld des EU-Beitritts am 1. Mai 2004 bedingt

sind, einmalig negativ auswirken. Der Spezialitätenbereich wird die Auswirkungen der letztjährigen niedrigen Zichorienerte spüren. Diesen negativen Einflüssen stellen wir die Realisierung weiterer Synergieeffekte in der EU und in Osteuropa, den positiven Ergebnisbeitrag der von Béghin Say erworbenen Quote und das weitere Wachstum im Spezialitätenbereich entgegen. Aus heutiger Sicht werden wir das hervorragende operative Ergebnis des letzten Geschäftsjahres nicht ganz erreichen.

Hingegen gehen wir auf Ebene des Jahresüberschusses und beim Ergebnis je Aktie von einer weiteren Steigerung aus. Hier werden das verbesserte Restrukturierungsergebnis und die erwartete Entlastung bei den Goodwill-Abschreibungen stärken wirken als die Normalisierung der im Vorjahr von positiven Einmaleffekten geprägten Steuerquote.

Wir gehen auf der Ebene des Jahresüberschusses und beim Ergebnis je Aktie von einer weiteren Steigerung aus.

Strategische Ziele

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte meinen Bericht mit einem Blick auf die strategischen Zielsetzungen unserer Gruppe für die nächsten Jahre schließen.

Die Fundamente für die konsequente Fortsetzung unseres wertorientierten Wachstums sind

- ▷ die hervorragende strategische Positionierung der beiden Kerngeschäftsfelder,
- ▷ die ausgezeichnete bilanzielle und finanzielle Lage und
- ▷ die auch weiterhin zu erwartenden hohen Cashflow-Überschüsse.

Wir haben die Weichen gestellt:

- ▷ Im Segment Zucker wollen wir die Position als europäischer Marktführer festigen und – sofern mög-

lich – weiter ausbauen. Auch nach weltweiten Maßstäben dürfte Ihr Unternehmen, die Südzucker-Gruppe, mit einer Zuckermenge von rd. 5 Mio. t das führende Unternehmen sein. In den Kernlän-

Wir haben die Weichen für die konsequente Fortsetzung unseres wertorientierten Wachstums gestellt.

dern Deutschland, Belgien, Frankreich, Österreich und Polen halten wir führende Marktposition und beziehen unsere Rüben aus den ertragreichsten Anbaugebieten. Auch die Expansion des Zuckergeschäftes über die Grenzen Europas hinaus werden wir nicht aus den Augen verlieren.

- ▷ Im Segment Spezialitäten werden wir die internen und externen

Wachstumsmöglichkeiten weiterhin konsequent ausschöpfen.

- ▷ Darüber hinaus werden wir aber auch über den Tellerrand hinausblicken, um Marktchancen in kerngeschäftsnahen Bereichen und profitablen Nischen zu nutzen.

Grundlage unseres wertorientierten Wachstums ist, 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 reicht.

Parallel zur Marktbearbeitung gilt unser Augenmerk insbesondere der fortwährenden Optimierung unserer Strukturen und Geschäftsprozesse sowie der konsequenten Realisierung sich bietender Synergiepotentiale.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

unser Unternehmen präsentiert sich auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld in einer exzellenten Verfassung. Die strategischen Weichen für die Fortsetzung der „Erfolgs-

Unser Unternehmen präsentiert sich auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld in einer exzellenten Verfassung.

geschichte Südzucker“ sind gestellt. Wir alle, die Menschen im Unternehmen sind hoch motiviert, um auch in Zukunft die Südzucker auf Kurs zu halten. Dabei bauen wir auf Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen; wir werden es durch unser unternehmerisches Handeln auch zukünftig rechtfertigen.

Ich danke Ihnen für Ihre Geduld und Aufmerksamkeit.