



SÜDZUCKER

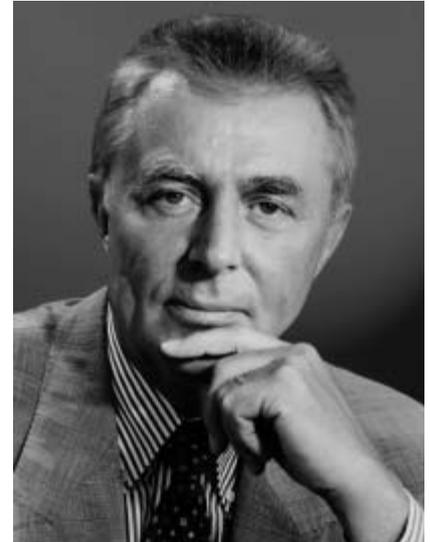
---

---

## 2003/04 war in vielerlei Hinsicht ein außergewöhnliches Jahr

### Dr. Theo Spettmann

Sprecher des Vorstands  
der Südzucker AG  
in der Hauptversammlung am 29. Juli 2004



---

---

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 freut uns und spornt gleichzeitig an, Ihnen auch in diesem Jahr wieder eine interessante und informative Veranstaltung zu bieten. Wir begrüßen auch die Vertreter der Medien, die unser Unternehmen mit fundierter Berichterstattung begleiten.

In meinem Bericht werde ich auf die Highlights des letzten Jahres, den Jahresabschluss 2003/04, unsere Positionierung im Markt, unsere Ziele für die Zukunft und auf die Aussichten des laufenden Geschäftsjahres 2004/05 eingehen. Ein wesentlicher Berichtspunkt ist weiterhin die aktuelle Einschätzung der zukünftigen Gestaltung der Zuckermarktordnung.

Wie Sie alle wissen, bewegten wir uns im Geschäftsjahr 2003/04 und im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2004/05 nach wie vor in einem

---

---

### Trotz der ungünstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen blicken wir erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

---

---

schwierigen konjunkturellen Umfeld. In Deutschland, aber auch in anderen europäischen Ländern kommt hinzu, dass nach wie vor ungelöste Strukturprobleme das Vertrauen der Unternehmen, der Verbraucher und auch der Anleger spürbar belasten. Ganz allmählich scheint sich die Stimmung zu verbessern. Nach drei Stagnationsjahren in Folge prognostizieren die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute für das laufende Jahr eine leichte Konjunkturbelebung. Diese wird im Wesentlichen von einem Wachstum der Weltwirtschaft getra-

gen, wobei Westeuropa wohl auch weiterhin die Region mit dem geringsten Wachstum bleiben wird.

### Highlights des Jahres

Trotz dieser ungünstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen blicken wir erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. 2003/04 war in vielerlei Hinsicht ein außergewöhnliches Jahr – reich an Ereignissen, Erlebnissen und hervorragend in der Qualität. Wir haben einen guten Jahresabschluss vorgelegt und darüber hinaus weitere, wichtige Weichenstellungen für die zukünftige Entwicklung vorgenommen:

1. Zum 1. März 2004 konnten wir unseren Anteil an der belgischen Tochtergesellschaft Raffinerie Tirlemontoise S.A., kurz R. T., und damit indirekt auch den Anteil an der über R. T. gehaltenen französischen Saint-Louis Sucre, kurz SLS, um 14,2 auf 99,6% erhöhen. Damit befinden sich die Anteile dieser beiden Eckpfeiler der Südzucker-Gruppe nun nahezu vollständig in unseren Händen. Dies wird sich

nachhaltig positiv auf das Konzernergebnis und den Cashflow auswirken. Die Finanzierung erfolgte im Wesentlichen durch die in der letztjährigen Hauptversammlung genehmigte und im Dezember 2003 erfolgreich platzierte Wandelanleihe im Volumen von 250 Mio. €.

---

## Der Jahresabschluss 2003/04 weist bei allen wesentlichen Ertragskennzahlen erneut sehr gute Werte auf

---

2. Durch die Veräußerung unserer 14%igen Beteiligung an der spanischen Ebro Puleva haben wir den in den Vorjahren eingeschlagenen Weg der Konzentration auf die Kerngeschäftsfelder konsequent fortgesetzt. Hintergrund war, dass diese spanische Milch-, Reis- und Zuckergesellschaft ihren Tätigkeitsschwerpunkt immer weiter vom Zuckergeschäft entfernt hat. Zudem bestand keine Aussicht, bei der im Zuge der Übernahme der SLS-Gruppe mit erworbenen Beteiligung die unternehmerische Führungsposition zu erlangen.
3. Des Weiteren haben wir eine beispiellose Investitionsoffensive zum Ausbau unseres Spezialitäten-Segments gestartet. Hierzu gehören der beträchtliche Ausbau der Produktionskapazitäten für unsere Functional Food-Produkte im Geschäftsbereich Orafiti/Palatinit, die Stärkung der Freiburger-Gruppe durch den Erwerb des britischen Kühlenpizzaspezialisten Stateside, der Bau unserer Bioethanol-Anlage in Zeitz und nicht zuletzt die erheblichen Investitionen in den Aufbau und Ausbau des Geschäftsbereiches Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate.
4. Der Jahresabschluss 2003/04 weist bei allen wesentlichen Ertragskennzahlen erneut sehr gute Werte auf.
5. Vor diesem Hintergrund schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat

unter Tagesordnungspunkt 2 die Ausschüttung einer unveränderten Dividende von 50 Cent je Aktie vor.

### Kennzahlen 2003/04 im Überblick

Nun komme ich zu den Eckpunkten des Jahresabschlusses der Südzucker-Gruppe für das am 29. Februar 2004 zu Ende gegangene Geschäftsjahr. Die Entwicklung der wesentlichen Ertragskennzahlen ist vor dem Hintergrund eines anhaltend schwierigen konjunkturellen Umfeldes, einer schlechten Weltmarktverfassung, der Belastungen, denen unsere osteuropäischen Zuckeraktivitäten im Vorfeld des EU-Beitritts ausgesetzt waren, sowie der im letzten Jahr hitzebedingt unterdurchschnittlichen Zuckerrübenenernte zu sehen.

---

### Der Konzernumsatz erhöhte sich um 4,4% auf 4,6 Mrd. €.

---

- ▷ Der *Konzernumsatz* erhöhte sich um 4,4% auf 4,6 Mrd. €, wobei der Zuwachs im Wesentlichen aus dem anhaltenden Wachstum des Spezialitätenbereiches resultiert.
- ▷ Das *operative Ergebnis* lag mit 479 Mio. € um 7,9% unter Vorjahr. Einem auch in diesem Jahr deutlich verbesserten Ergebnis des Segmentes Spezialitäten steht dabei eine rückläufige Entwicklung im Zuckergeschäft gegenüber.

### Konzernstruktur

Lassen Sie mich an dieser Stelle die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der beiden Segmente näher aufzeigen und Ihnen zu Beginn kurz deren Zusammensetzung erläutern.

Beide Segmente verbindet die konsequente Orientierung an unserem Unternehmensleitbild: Wir verstehen uns als ein internationales, der Landwirtschaft nahe stehendes Nahrungsmittelunternehmen. Verarbeitet werden natürliche – unter dem Primat der Nachhaltigkeit gewonnene – Roh-

stoffe zu sicheren und qualitativ hochwertigen Produkten, insbesondere zu Lebensmittelzutaten für Industriekunden, aber auch zu Endverbraucherprodukten.

Das Segment Zucker beinhaltet das Zuckerkerngeschäft sowie verwandte Aktivitäten wie z. B. das Futtermittelgeschäft und trägt rd. 74% zum Gesamtumsatz bei.

Im Segment Spezialitäten sind die Functional Food-Aktivitäten des Geschäftsbereiches Orafiti/Palatinit, die im Geschäft mit tiefgekühlter und gekühlter Pizza tätige Freiburger-Gruppe, die Bioethanol-Aktivitäten, unser Stärkegeschäft, das neue Geschäftsfeld „Frucht“ sowie die Aktivitäten im Bereich Portionsartikel und Backwarenzutaten zusammengefasst.

### Umsatz / operatives Ergebnis nach Segmenten

Schauen wir uns die Umsatz- und Ergebnisentwicklung näher an:

Im *Segment Zucker* konnte mit 3,4 Mrd. € der Vorjahresumsatz knapp übertroffen werden. Zwar stand aus dem Jahr 2002 eine große Ernte zur Verfügung, deren Verwertung wurde jedoch durch ein anhaltend niedriges Weltmarktpreisniveau – bei einem schwachen US-Dollar – beeinträchtigt. Darüber hinaus war die Umsatzentwicklung in Osteuropa durch die

---

### Im Segment Zucker konnte mit 3,4 Mrd. € der Vorjahresumsatz knapp übertroffen werden.

---

Sondersituation im Vorfeld des EU-Beitritts belastet. Des Weiteren waren im Vorjahr die osteuropäischen Zuckeraktivitäten der AGRANA aufgrund der Umstellung des Geschäftsjahres mit 14 Monaten enthalten. Diese Faktoren konnten durch höhere Zuckerumsätze in der EU und durch die ab dem zweiten Quartal 2003/04 erstmals erfolgte Konsolidierung der schlesischen SSC-Gruppe (Slaska Spolska Cukrowa) mehr als ausgeglichen werden.

Das operative Ergebnis des Segmentes Zucker reduzierte sich um knapp 16% auf 335 Mio. €. Hierzu haben – neben dem Wegfall der zusätzlichen zwei Monate der osteuropäischen AGRANA-Gesellschaften – die unbefriedigenden Preisentwicklungen in Osteuropa und im C-Zuckergeschäft sowie die infolge der anhaltenden Trockenheit deutlich geringer ausgefallene Ernte des Jahres 2003 beigetragen.

---

### Die im Segment Spezialitäten gebündelten Aktivitäten konnten den Umsatz deutlich um 15% auf 1,2 Mrd. € steigern.

---

Die im Segment *Spezialitäten* gebündelten Aktivitäten konnten den Umsatz deutlich um 15% auf 1,2 Mrd. € steigern. Die Verbesserung wurde im Wesentlichen durch das anhaltend hohe interne Wachstum, aber auch durch gezielte Akquisitionen erreicht. Zu nennen sind hier insbesondere der Erwerb des britischen Kühlpizzaspezialisten Stateside, der mit 6 Monaten in das Zahlenwerk des Geschäftsjahres 2003/04 eingeflossen ist, und der Erwerb des Fruchtsaftkonzentrat-Herstellers Vallø Saft. Darüber hinaus hat sich die Umstellung des Freiburger-Geschäftsjahres auf das Südzucker-Geschäftsjahr positiv ausgewirkt.

Das operative Ergebnis des Spezialitätensegments verbesserte sich erneut stärker als der Umsatz um rd. 17% auf 144 Mio. €. Damit werden in diesem Segment mittlerweile über 30% des Konzernergebnisses erwirtschaftet.

Soweit ein kurzer Überblick zur Entwicklung des Umsatzes und des operativen Ergebnisses der Segmente.

Zu den weiteren wesentlichen Kennzahlen ist festzuhalten:

▷ Der *Konzernjahresüberschuss* konnte mit 307 Mio. € den Vorjahreswert knapp behaupten. Neben dem Rückgang des operativen Ergebnisses belasteten die bereits im

Jahresabschluss 2003/04 berücksichtigten Restrukturierungsaufwendungen; zu nennen sind hier die geplanten Standortschließungen in Belgien und in Polen sowie die Altersteilzeitregelung in Deutschland. Des Weiteren hat sich der Wegfall einmaliger Steuererträge des Vorjahres ausgewirkt. Die aus diesen Effekten entstehende Gesamtbelastung konnte durch die entfallenden Goodwill-Abschreibungen nicht ganz kompensiert werden.

▷ Das *Ergebnis je Aktie* ist mit 1,48 € ebenfalls nahezu unverändert. Bezogen auf den aktuellen Börsenkurs ergibt sich somit ein KGV von etwa 11.

---

### Der Konzernjahresüberschuss konnte mit 307 Mio. € den Vorjahreswert knapp behaupten.

---

▷ Der *Cashflow* in Höhe von 522 Mio. € unterstreicht die weiterhin hohe Selbstfinanzierungskraft der Gruppe.

### Bilanzstruktur (Konzern)

Werfen wir nun einen kurzen Blick auf die Bilanzzahlen zum 29. Februar 2004. Wie Sie erkennen, hat Südzucker das Wachstum der letzten Jahre auch bilanziell hervorragend verkraftet. Die Bilanzsumme liegt mit rd. 6,0 Mrd. € um rd. 4% über dem Vorjahresniveau. Dies ist im Wesentlichen auf die erstmalige Berücksichtigung der schlesischen SSC-Gruppe, der dänischen Vallø-Saft sowie der Freiburger-Neuerwerbung Stateside zurückzuführen. Aber auch die bereits angekauften Investitionen in die Kapazitätserweiterungen bei Palatinit und Orafit, der Bau der Bioethanolanlage sowie der Aufbau des Fruchtbereiches haben zur höheren Bilanzsumme beigetragen. Insgesamt haben wir 307 Mio. € in Sachanlagen und 181 Mio. € in Finanzanlagen investiert. Die Gesamtinvestitionen von 488 Mio. €

konnten aus dem erwirtschafteten Cashflow von 522 Mio. € finanziert werden. Zusätzlich sind uns 212 Mio. € aus dem Verkauf von Anlagevermögen, insbesondere aus der Veräußerung unseres Anteils an Ebro Puleva, zugeflossen.

Das Anlage- und das Umlaufvermögen haben sich nahezu parallel entwickelt, wodurch der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme mit 56% konstant blieb.

### Veränderung Finanzierungsstruktur

Die deutliche Erhöhung der Eigenkapitalposition um 165 Mio. € ist im Wesentlichen auf die Zuführung des Vorjahresergebnisses abzüglich der Ausschüttungen zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich dadurch weiter von 38 auf 39%. Auch die Anlagendeckung mit Eigenkapital und mittel- und langfristigem Fremdkapital konnte nochmals von 125 auf 132% verbessert werden.

---

### Insgesamt zeigt sich somit eine nochmals verbesserte Finanzierungsstruktur der Südzucker-Gruppe.

---

Gleichzeitig erhöhte sich, im Wesentlichen durch die erfolgreiche Platzierung der Wandelanleihe im Volumen von 250 Mio. €, das langfristige Fremdkapital um 226 Mio. €, während das kurzfristige Fremdkapital um 179 Mio. € zurückgeführt werden konnte. Insgesamt zeigt sich somit eine nochmals verbesserte Finanzierungsstruktur der Südzucker-Gruppe.

Die Nettofinanzschulden stiegen auf 1,1 nach 1,0 Mrd. € und betragen damit das 2,1-fache unseres Jahres-cashflow.

### Dividende und Ausschüttungssumme

Meine Damen und Herren, unter Tagesordnungspunkt 2 schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat die Ausschüttung einer unveränderten Dividende von 50 Cent je Aktie vor.

Bei einem unveränderten dividendenberechtigten Kapital von 174,8 Mio. € beläuft sich die Ausschüttungssumme damit wie im Vorjahr auf 87 Mio. €. Die Auszahlung der Dividende wird morgen erfolgen.

---

## Vorstand und Aufsichtsrat schlagen die Ausschüttung einer unveränderten Dividende von 50 Cent je Aktie vor.

---

Soweit ein Überblick zum Zahlenwerk des letzten Jahres, in dem das zweitbeste Ergebnis in der Südzucker-Geschichte erreicht werden konnte. Mit diesem soliden Fundament ist Ihr Unternehmen für die Herausforderungen der Zukunft bilanziell bestens gerüstet.

### Konzernstruktur

Durch die vor einigen Jahren eingeleitete strategische Neuausrichtung verfügt die Südzucker-Gruppe – in Verbindung mit der soliden finanziellen und bilanziellen Situation – über eine ausgezeichnete Basis für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung. Dank frühzeitig eingeleiteter Maßnahmen ist Südzucker heute strategisch hervorragend positioniert.

Unsere Strategie zielt seit jeher auf wertorientiertes Wachstum und Innovation. 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.

Als mit Abstand führendes Unternehmen in der europäischen Zuckerwirtschaft und bedeutender Anbieter von Nahrungsmittelzutaten aus natürlichen Rohstoffen setzen wir bei der Marktbearbeitung auf unsere Kernkompetenzen. Diese decken die gesamte Wertschöpfungskette ab und reichen vom Anbau landwirtschaftlicher Produkte bis zur Entwicklung und Markteinführung innovativer Spezialprodukte. Höchstmögliche

Qualitätsstandards sind dabei für alle Produkte selbstverständlich.

Weitere wesentliche Erfolgsfaktoren sind die konsequente Marktorientierung und insbesondere die hohe Qualifikation und Motivation unserer Mitarbeiter.

Wie sehen wir nun konkret die strategische Positionierung und die aktuellen Entwicklungen der beiden Segmente?

### Segment Zucker

In unserem Stammgeschäft Zucker verfügen wir über eine einzigartige Position in Europa und dürften auch nach weltweiten Maßstäben das führende Unternehmen sein.

Die Fabriken unseres Zuckerbereiches liegen in einem Band, das sich von der Atlantikküste bis zum Schwarzen Meer quer durch Europa erstreckt. Hierbei konzentrieren wir uns ausschließlich auf die ertragreichsten Rübenanbaugebiete. In den

---

## In unserem Stammgeschäft Zucker verfügen wir über eine einzigartige Position in Europa und dürften auch nach weltweiten Maßstäben das führende Unternehmen sein.

---

Kernländern Deutschland, Frankreich, Belgien und Österreich sowie in den wichtigsten neuen EU-Mitgliedsländern Polen, Ungarn, Tschechien und der Slowakei halten wir führende Marktpositionen. Darüber hinaus erstrecken sich unsere Aktivitäten auch auf Rumänien und Moldawien. Zumindest für das mit 23 Mio. Einwohnern aus wirtschaftlicher Sicht wichtige Land Rumänien ist mittelfristig ebenfalls mit einem EU-Beitritt zu rechnen.

In Polen haben wir direkt nach dem Erwerb der schlesischen Fabriken unser Strukturprogramm fortgesetzt. So werden in der bevorstehenden Kampagne 2004 von den ursprünglich erworbenen 22 Fabriken lediglich noch 12 den Betrieb aufneh-

men. In den übrigen osteuropäischen Ländern haben wir bereits tragfähige Strukturen geschaffen.

### Zuckerquote in der erweiterten EU (25 Mitglieder)

Was vor rd. 15 Jahren als Vision begann, wurde am 1. Mai 2004 Wirklichkeit: Aus einst hinter dem eisernen Vorhang liegenden Ostblockstaaten wurden gleichberechtigte Partner im europäischen Binnenmarkt.

---

## Unser Marktanteil von 22 % in der erweiterten EU – gemessen an der Quote – liegt mehr als doppelt so hoch wie der des größten Wettbewerbers.

---

Durch den Beitritt der 10 neuen Mitglieder ist die EU zu einem Wirtschaftsraum mit 25 Mitgliedsstaaten und rd. 480 Mio. Verbrauchern angewachsen. Unsere frühzeitig in dieser Region getätigten strategischen Investitionen gewinnen dadurch ein ganz anderes Gewicht. Sie versetzen uns in die Lage, von den Chancen und Herausforderungen der EU-Erweiterung in unserem Kerngeschäft stärker als andere zu profitieren. Die Südzucker-Gruppe ist mit einer Höchstquote von rd. 3,8 Mio. t Zucker der mit weitem Abstand führende Zuckeranbieter, auch in der erweiterten EU. Unser Marktanteil von 22 % – gemessen an der Quote – liegt mehr als doppelt so hoch wie der des größten Wettbewerbers.

Der wirtschaftliche Erfolg unseres Zuckerbereiches basiert neben den günstigen Anbaugebieten auch auf einer effizienten Fabrikstruktur. Im Zuge der permanenten Überprüfung unserer Strukturen hatten wir bereits im Januar 2004 die Schließung der Produktionsstätte Genappe in Belgien angekündigt. Das Werk wird in der bevorstehenden Kampagne nicht mehr in Betrieb gehen. Die in diesem Zusammenhang erwarteten Restrukturierungsaufwendungen von rd. 33

Mio. € haben wir bereits im Jahresabschluss 2003/04 berücksichtigt. Wie in solchen Fällen bei Südzucker

---

### Der wirtschaftliche Erfolg unseres Zuckerbereiches basiert neben den günstigen Anbaugebieten auch auf einer effizienten Fabrikstruktur.

---

selbstverständlich, wurden für die betroffenen Mitarbeiter sozialverträgliche Lösungen erarbeitet. Wir erwarten durch diese Strukturmaßnahme eine nachhaltige Kosteneinsparung im Volumen von rd. 8 Mio. € pro Jahr.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz auf den Verlauf der letzten Kampagne eingehen:

#### Kampagnedaten 2003

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden einschließlich der erstmals konsolidierten schlesischen SSC-Gruppe konzernweit insgesamt 52 Zuckerrfabriken betrieben. Im Einzugsgebiet unserer Fabriken wurden auf einer Fläche von rd. 500.000 ha – dies entspricht nahezu der doppelten Fläche des Saarlandes – Rüben angebaut. Die Rübenverarbeitung reduzierte sich aufgrund der ungünstigen Wachstumsbedingungen – wir erinnern uns alle an die lang anhaltende Hitzewelle des letzten Sommers – um rd. 10% auf 26,7 Mio. t. Durch die niedrige Verarbeitungsmenge ging die Kampagnedauer im Durchschnitt auf 75 Tage zurück, nach 89 Tagen im durch eine gute Ernte gekennzeichneten Vorjahr.

Die Gesamtzuckererzeugung verringerte sich – trotz des im Durchschnitt auf 17,6 (16,6)% gestiegenen Zuckergehaltes – um rd. 300.000 t auf 4,4 Mio. t.

#### Zuckererzeugung 2003

Ein Blick auf die regionale Verteilung zeigt, dass Deutschland mit gut 32% weiterhin das wichtigste Erzeugerland und damit das Rückgrat unse-

res Konzerns darstellt. Mit 23% nimmt Frankreich den zweiten Rang ein, gefolgt von Belgien mit 15%. Nach der erstmaligen Konsolidierung der schlesischen SSC-Gruppe hat Polen mit rd. 11% Österreich mit rd. 9% von Rang vier verdrängt. Insgesamt wurden in Osteuropa in der Kampagne 2003 mit über 900.000 t Zucker mehr als ein Fünftel der Gesamtmenge erzeugt.

Auf der Absatzseite konnte die große Zuckermenge der Kampagne 2002 mit 4,7 Mio. t komplett vermarktet werden. Hierbei wurden in Westeuropa in den jeweiligen Inlandsmärkten leichte Absatzeinbußen beim Handel durch ein deutlich verbessertes Industriegeschäft mehr als kompensiert. Die Exporte entwickelten sich aufgrund der geringeren Verfügungsmenge rückläufig.

---

### Deutschland stellt mit gut 32% weiterhin das wichtigste Erzeugerland und damit das Rückgrat unseres Konzerns dar.

---

Das Exportgeschäft war durch die Erwartung steigender Zuckerbestände und einen schwachen US-Dollar geprägt. Die Weltmarktpreise fielen bis zum Jahresende 2003 deutlich unter 200 US-Dollar je Tonne. Da ein Abbau der weltweiten Zuckerbestände in nennenswertem Umfang nicht absehbar ist, kann kurzfristig auch nicht mit einem nachhaltigen Anstieg der Weltmarktpreise gerechnet werden.

In Osteuropa erhöhte sich der Zuckerabsatz im Zuge der vollständigen Einbeziehung der neu erworbenen schlesischen Fabriken deutlich.

Unsere Vorbereitungen für die bevorstehende Kampagne 2004 laufen planmäßig, wobei sich die Rübenanbaufläche mit 497.000 (499.000) ha auf Vorjahresniveau bewegt. Auswirkungen auf das Rübenwachstum durch das Wasserdefizit aus dem Vorjahr sind mittlerweile nicht mehr zu erkennen. Aufgrund der ausreichenden Niederschläge wird die Rüben-

ernte aus heutiger Sicht im Bereich des gesamten Einzugsgebiets der Südzucker-Gruppe besser ausfallen als im Vorjahr.

---

### Aufgrund der ausreichenden Niederschläge wird die Rübenenernte aus heutiger Sicht im Bereich des gesamten Einzugsgebiets der Südzucker-Gruppe besser ausfallen als im Vorjahr.

---

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, sind die Rahmenbedingungen, in denen sich die europäische Zuckerwirtschaft bewegt, erneut in der Diskussion. Wir haben immer wieder betont, dass die europäische 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 im Rahmen der bestehenden Sonderabkommen vom Preisniveau in der EU ihren Nutzen ziehen. 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.

Vor wenigen Tagen hat nun die EU-Kommission einen Vorschlag zur zukünftigen Ausgestaltung der Zuckermarktordnung vorgelegt. Danach sollen die Quotenmenge in drei Schritten um insgesamt 16% gekürzt und der gestützte Inlandspreis schrittweise um insgesamt 33% abgesenkt werden. Ferner ist vorgesehen, den Rübenpreis sogar um 43% zu senken, wobei ein Teil der hierdurch entstehenden Einkommensverluste durch Direktzahlungen an die Rübenbauer ausgeglichen werden soll. Der

erste Schritt der Reform ist bereits für Mitte 2005, also ein Jahr vor Ablauf der derzeit geltenden Marktordnung vorgesehen.

Festzuhalten ist, dass es sich um einen Vorschlag der Kommission, um Reformideen der Generaldirektion Landwirtschaft, handelt, dessen parlamentarische Diskussion im Europäischen Parlament, im Ministerrat und auf Ebene der nationalen Regierungen noch bevorsteht. Die Zuckerwirtschaft – Rübenanbauer und Industrie – sind an einer sachgerechten und dauerhaften Weiterentwicklung der Zuckermarktordnung interessiert. Wir befinden uns deshalb im offenen Dialog mit der Bundesregierung und der EU über geeignete Reformschritte.

Die angedachten tiefen Einschnitte (drastische Preis- und Quotenkürzungen) sind keinem der Betroffenen zumutbar, zumal der Einfluss internationaler Verpflichtungen im Rahmen von WTO und Freihandelsabkommen nicht berücksichtigt wurde. Nicht hingenommen werden kann auch das zeitliche Vorziehen der Reform und die viel zu kurze Anpassungszeit von nur zwei Jahren. Durch den zusätzlich vorgesehenen Quotentransfer über Landesgrenzen hinweg würde der Anbau von Zuckerrüben in weiten Teilen der EU nicht mehr möglich sein. Obwohl Südzucker in den für den Anbau von Zuckerrüben am besten geeigneten Naturräumen in Europa zu Hause ist, werden auch wir erhebliche Anstrengungen unternehmen müssen, um den sich abzeichnenden Mengenreduzierungen und Ergebnisbelastungen weiterhin erfolgreich entgegenzuwirken.

Vor diesem Hintergrund kommt unserem zweiten Standbein, dem Segment Spezialitäten, eine besondere Bedeutung zu.

### **Dynamisches Wachstum im Segment Spezialitäten**

Es ist uns über die letzten Jahre gelungen, auch in diesem Geschäftsfeld eine ausgezeichnete strategische Position zu erreichen. Der Spezialitätenbereich mit seiner positiven wirt-

schaftlichen Entwicklung und den sehr guten Perspektiven versetzt uns in die Lage, mögliche rückläufige Entwicklungen im Zuckersegment zu kompensieren.

---

### **Der Spezialitätenbereich mit seiner positiven wirtschaftlichen Entwicklung und den sehr guten Perspektiven versetzt uns in die Lage, mögliche rückläufige Entwicklungen im Zuckersegment zu kompensieren.**

---

In den zurückliegenden fünf Geschäftsjahren konnte in diesem Bereich ein durchschnittliches Umsatzwachstum von rd. 13% pro Jahr erreicht werden; zum einen durch starkes internes Wachstum und zum anderen durch gezielte Akquisitionen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr betrug die Wachstumsrate sogar 15%. Das operative Ergebnis wurde im gleichen Zeitraum deutlich überproportional zum Umsatz um durchschnittlich rd. 19% pro Jahr gesteigert. Die operative Marge beträgt mittlerweile beachtliche 12%.

Wir haben weitere wichtige Schritte eingeleitet, um auch in Zukunft das Wachstum des Spezialitätenbereiches mit gleicher Dynamik fortführen zu können.

#### **Orafti: Neubau einer Produktionsstätte in Chile**

An erster Stelle ist in diesem Zusammenhang der Bau einer zweiten Produktionsanlage für unsere Orafti-Produkte zu nennen.

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

Um die auch für die nächsten Jahre erwartete dynamische Absatzentwicklung beim Produkt Inulin, einem aus der Chicorée-Wurzel hergestellten prebiotischen Ballaststoff, bewältigen zu können, werden wir in Chile, in

Ergänzung zur bestehenden Anlage im belgischen Oreye, eine weitere Produktionsstätte errichten. Mit einem Investitionsvolumen von rd. 165 Mio. € wird dort ab Frühjahr 2006 eine Produktionskapazität von 52.000 t pro Jahr zur Verfügung stehen. Sie werden sich fragen: Warum gerade Chile?

Zunächst bietet das südamerikanische Land hervorragende klimatische Bedingungen für den Anbau von Chicorée. Die dortigen Landwirte haben ferner über den Zuckerrübenanbau bereits weitreichende Erfahrungen im Anbau von Wurzelfrüchten gesammelt. Darüber hinaus ist die räumliche Nähe zu den wichtigen Absatzmärkten Nordamerika und Asien bei gleichzeitig verhältnismäßig günstigen Kostenstrukturen von Vorteil. Nicht zuletzt ist zu beachten, dass wir durch die verschobene Vegetationsperiode auf der Südhalbkugel nahezu ganzjährig Inulin und Oligofruktose produzieren können: in Belgien von September bis Dezember und in Chile von Februar bis Juli.

---

### **Die Orafti-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2003/04 ihre führende Marktposition weiter ausbauen können.**

---

Die Orafti-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2003/04 die dynamische Entwicklung der Vorjahre fortgesetzt und ihre führende Marktposition weiter ausbauen können. Auch im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres war die Entwicklung von einer ungebrochenen Wachstumsdynamik geprägt.

#### **Palatinit: Kapazitätserweiterung**

Dies gilt auch für unser Produkt Isomalt, einem aus Zucker hergestellten, kalorienreduzierten und zahnfreundlichen Zuckeraustauschstoff. Hier haben wir ebenfalls mit deutlichem Abstand die weltweit führende Position inne. Dem stärker werdenden Wettbewerb durch Nachahmerpro-

dukte begegnen wir mit immer weiteren – auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenen – Produktvarianten sowie einer umfassenden anwendungstechnischen Betreuung. Wir profitieren dabei von dem weltweit starken Wachstum der Märkte für zuckerfreie Produkte, insbesondere Bonbons und Kaugummi.

---

### Bei unserem Produkt Isomalt haben wir ebenfalls mit deutlichem Abstand die weltweit führende Position inne.

---

Darüber hinaus liegt Isomalt – wie im Übrigen auch Inulin und Oligofruktose – voll im Trend der neuesten ernährungswissenschaftlichen Studien. Diese empfehlen für die Prävention von Zivilisationskrankheiten vor allem Produkte mit niedrigem glykämischem Effekt. So bezeichnet man Kohlenhydrate, die langsam bzw. nur teilweise verstoffwechselt werden und somit nur einen geringeren Blutzucker- und Insulinanstieg verursachen. Weltweit ist eine wachsende Nachfrage nach Produkten mit dieser Eigenschaft zu beobachten.

Um die Kapazitäten an die erwarteten Absatzsteigerungen anzupassen, werden wir die Produktionsanlage am Standort Offstein in zwei Schritten von 60.000 auf 100.000 t Jahresproduktion erhöhen. Insgesamt erwarten wir ein mittelfristiges Investitionsvolumen in diesem Bereich von rd. 170 Mio. €.

Auch bei Isomalt war im abgelaufenen Geschäftsjahr – ebenso wie im ersten Quartal 2004/05 – eine Fortsetzung des dynamischen Wachstums mit zweistelligen Zuwachsraten zu verzeichnen.

### Freiberger: Erwerb Stateside

Nun zur Freiberger-Gruppe, die auf dem Markt für tiefgekühlte Pizza, Pasta und Baguettes ebenfalls eine europaweit führende Position einnimmt.

Im Bereich Tiefkühl-Pizza erreicht Freiberger als Spezialist für Handels-eigenmarkenprodukte in Europa einen Marktanteil von rd. 22%.

Zum Ausbau der Präsenz in Großbritannien hat Freiberger im abgelaufenen Geschäftsjahr mit der Stateside-Gruppe einen Spezialisten für gekühlte Pizza erworben. Kühlpizzen besitzen auf der Insel eine wesentlich höhere Bedeutung als in Kontinentaleuropa. Stateside verfügt in Großbritannien im Bereich Kühlpizza mit einem Umsatzvolumen von rd. 65 Mio. € über einen Marktanteil von rd. 23%.

Durch diese Akquisition stößt die Freiberger-Gruppe mit rd. 400 Mio. € in eine neue Umsatzdimension vor. Mehr als die Hälfte des Umsatzes wird bereits außerhalb Deutschlands erwirtschaftet.

---

### Zum Ausbau der Präsenz in Großbritannien hat Freiberger im abgelaufenen Geschäftsjahr mit der Stateside-Gruppe einen Spezialisten für gekühlte Pizza erworben.

---

Die modernen Produktionsstätten in Berlin, im badischen Muggensturm, in Österreich und nun auch in Großbritannien sowie eigene Vertriebsgesellschaften in Frankreich und Polen verschaffen Freiberger eine gute Ausgangsbasis für weiteres Wachstum.

### Neues Geschäftsfeld Bioethanol

Nun zu unseren beiden neuen Geschäftsfeldern „Bioethanol“ und „Frucht“. Mittlerweile haben wir mit dem Bau einer Bioethanolanlage am Standort Zeitz im Verbund mit der bestehenden Zuckerfabrik begonnen. Dies wurde möglich, nachdem auch in Deutschland der Gesetzgeber mit der Steuerbefreiung biogener Kraftstoffe bis zum 31. Dezember 2009 die

Voraussetzungen für eine wettbewerbsfähige Produktion von Bioethanol geschaffen hat.

Mit einem Investitionsvolumen von rd. 185 Mio. € wird eine in Konzeption und Dimension in Europa einzigartige Anlage mit einer Jahreskapazität von rd. 260 Mio. Liter Bioethanol und 260.000 t Eiweißfuttermittel DDGS (Distillers dried grain with solubles) entstehen. Der Produktionsbeginn ist für Anfang 2005 geplant.

---

### Mittlerweile haben wir mit dem Bau einer Bioethanol- anlage am Standort Zeitz im Verbund mit der bestehenden Zuckerfabrik begonnen.

---

Als Hauptrohstoff sind jährlich rd. 700.000 t Weizen vorgesehen. Daneben können in begrenztem Maße auch Zwischenprodukte aus der Zuckerherstellung und andere Getreidearten verwendet werden.

Eines der Hauptziele bei der Mineralölsteuerbefreiung von Biokraftstoffen war – neben der Verringerung der Abhängigkeit von externer Energiezufuhr und der Stärkung des ländlichen Raumes – die Verminderung der Emission von Treibhausgasen. Allein mit der Anlage in Zeitz wird durch den Ersatz von fossilen Treibstoffen durch umweltfreundliches Bioethanol die Umwelt zukünftig um einen CO<sub>2</sub>-Ausstoß in der Größenordnung von jährlich rd. 520.000 t entlastet.

Auf Basis des prognostizierten Benzinverbrauchs und der von der EU vorgegebenen Ziele, im Jahr 2005 2% und im Jahr 2010 5,75% des gesamten Kraftstoffverbrauches durch Biokraftstoffe abzudecken, errechnet sich für das Jahr 2010 ein Jahresbedarf im Bereich der EU von rd. 7,5 Mrd. Liter Bioethanol. Zum Vergleich: Derzeit beläuft sich das Marktvolumen in der EU auf lediglich rd. 0,4 Mrd. Liter.

Aus diesen Zahlen können Sie erkennen:

Bioethanol ist ein Markt mit Zukunft! Südzucker ist durch die frühzeitige Investitionsentscheidung bestens vorbereitet, um erfolgreich an dem erwarteten Wachstum teilzunehmen.

### Neues Geschäftsfeld Frucht

Ein weiterer Wachstumstreiber des Segmentes Spezialitäten wird das zweite neue Geschäftsfeld „Frucht“ – ein reines Industriegeschäft – sein,

---

**Ein weiterer Wachstumstreiber des Segmentes Spezialitäten wird das zweite neue Geschäftsfeld „Frucht“ – ein reines Industriegeschäft – sein.**

---

das wir über AGRANA führen. Sie haben sich sicher gefragt, warum gerade Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate. Dies hat mehrere Gründe. Zum einen bieten sich zahlreiche Anknüpfungspunkte zu unseren bestehenden Aktivitäten. Zu nennen sind hier die Verarbeitung natürlicher landwirtschaftlicher Rohstoffe zu Produkten für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, der uns vertraute Umgang mit den Besonderheiten eines Kampagnebetriebes und unsere Kenntnis der Denkweisen und Anforderungen der relevanten Abnehmergruppen. Darüber hinaus ist Zucker ein wichtiger Rohstoff bei der Herstellung von Fruchtzubereitungen. Des Weiteren bot sich in diesen noch relativ heterogenen Märkten die Möglichkeit, durch die Zusammenführung bisher getrennt operierender Einheiten rasch eine führende Marktposition zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund hat AGRANA die dänische *Vallø Saft A/S* erworben, die mit zwei Produktionsstätten in Dänemark und Polen sowie einem Umsatz von rd. 40 Mio. € ein bedeutender Anbieter von Fruchtsaftkonzentraten in Europa ist. *Vallø-Saft* ist bereits im Zahlenwerk 2003/04 enthalten..

Zusätzlich hat sich AGRANA an der *Steirerobst AG* mit Sitz in Gleisdorf in der Steiermark beteiligt. Dieses Unternehmen stellt sowohl

---

**AGRANA hat die dänische Vallø Saft A/S erworben und sich an der Steirerobst AG beteiligt.**

---

Fruchtzubereitungen als auch Fruchtsaftkonzentrate her und erzielte im Geschäftsjahr 2003 ein Umsatzvolumen von rd. 110 Mio. €. Die Gruppe verfügt über Produktionsstätten in Österreich, Ungarn, Polen, Rumänien und der Ukraine. Durch den Erwerb eines weiteren Anteils hat AGRANA mittlerweile ihre Beteiligung an der Steirischen Agrar-Beteiligungs GmbH, die ihrerseits rd. 90% der Anteile an der Steirerobst AG hält, auf eine Mehrheitsposition ausgebaut. Damit wird die Steirerobst AG ab dem zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres in den Konzernabschluss einbezogen.

Der bedeutendste Schritt zum Aufbau des neuen Geschäftsfeldes ist der Ende Januar 2004 abgeschlossene Vertrag über den stufenweisen Erwerb der französischen *Atys-Gruppe*. *Atys* ist mit einem Umsatzvolumen von rd. 400 Mio. € und einem Marktanteil von rd. 28% weltweit Marktführer im Bereich Fruchtzubereitungen für die Molkereindustrie. Die Gruppe verfügt über 20 Produktionsstätten in 16 Ländern. In einem ersten Schritt hat AGRANA 25% der Anteile übernommen. Die restlichen Anteile sollen in drei weiteren Tranchen bis Ende des Jahres 2006 vollständig erworben werden. Wie Sie der Presse entnehmen konnten, hatte das Bundeskartellamt die Übernahme aufgrund wettbewerbsrechtlicher Bedenken auf dem deutschen Markt zunächst untersagt. Um den stufenweisen Erwerb der *Atys-Gruppe* dennoch umsetzen zu können, haben wir zwischenzeitlich eine Vereinbarung zur Übernahme des 60%-Anteils an der deutschen *Atys DSF GmbH* durch

den bisherigen Mitgesellschafter getroffen. Dieser Vertrag sieht die Möglichkeit des Rückerwerbs der Anteile vor, wenn wir uns im eingeleiteten Beschwerdeverfahren gegen den Untersagungsbeschluss durchsetzen. Die Freigabe des geänderten Zusammenschlussvorhabens, d. h. *Atys-Übernahme* ohne Deutschland, durch das Bundeskartellamt erfolgte am 21. Juli 2004.

---

**Der bedeutendste Schritt zum Aufbau des neuen Geschäftsfeldes ist der Ende Januar 2004 abgeschlossene Vertrag über den stufenweisen Erwerb der französischen Atys-Gruppe.**

---

### Umsatzentwicklung Fruchtbereich

Während im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich *Vallø-Saft* mit einem Umsatzvolumen von rd. 40 Mio. € in die Konzernzahlen eingeflossen ist, wird bereits im laufenden Geschäftsjahr durch die Einbeziehung der Steirerobst AG ab dem zweiten Quartal ein Umsatzbeitrag von rd. 140 Mio. € erzielt werden können.

In 2005/06 wird der Fruchtbereich über ein Umsatzvolumen in der Größenordnung von rd. 600 Mio. € verfügen und damit wesentlich zum erwarteten Ausbau des Segmentes Spezialitäten beitragen.

Die Zusammenfassung der einzelnen, bisher getrennt operierenden Einheiten der Fruchtsparte wird zu erheblichen Synergieeffekten führen. Hier sind insbesondere Vorteile im Bereich der weltweiten Rohstoffbeschaffung, der Optimierung der Vertriebsstrukturen und im Verwaltungsbereich zu nennen. Hinzu kommen zusätzliche Vorteile aus der Einbindung in die Südzucker-Gruppe. Die weltweiten Strukturen des Fruchtbereiches können zum Beispiel als Plattform für die Vermarktung weiterer

Produkte des Segmentes Spezialitäten dienen.

Soweit zu unserem neuen Bereich Frucht. Zu unseren Aktivitäten in den Bereichen Stärke, Portionsartikel und Backwarenzutaten darf ich auf die Ausführungen in unserem Geschäftsbericht verweisen.

---

**In 2005/06 wird  
der Fruchtbereich über  
ein Umsatzvolumen in  
der Größenordnung von  
rd. 600 Mio. € verfügen.**

---

Zusammenfassend für alle Bereiche des Segmentes Spezialitäten lässt sich festhalten, dass die Südzucker-Gruppe zu einem der europaweit bedeutendsten Anbieter von Functional Food-Produkten und Food Ingredients geworden ist. Die bearbeiteten Produktsegmente haben alle eines gemeinsam: Sie verfügen über eine gewisse Nähe zum Zucker und zeichnen sich durch hervorragende Wachstumsperspektiven aus.

### **Kennzahlen I. Quartal 2004/05 im Überblick**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach diesem Überblick über die strategische Positionierung unserer beiden Segmente komme ich nun zu den Aussichten für das laufende Geschäftsjahr.

Wie Sie unserem vor wenigen Tagen versendeten Zwischenbericht entnehmen konnten, ist Südzucker gut in das laufende Geschäftsjahr 2004/05 gestartet. Nach den ersten drei Monaten liegt der Konzernumsatz mit 1,1 Mrd. € auf Vorjahresniveau. Das operative Konzernergebnis konnte um rd. 7% auf 122 Mio. € gesteigert werden. Die operative Marge verbesserte sich von 10,1% im Vorjahr auf 10,8%.

Der *Zuckerbereich* hat sich insgesamt erfreulich entwickelt, obwohl sich der positive Effekt aus dem am 1. Mai 2004 erfolgten EU-Beitritt der osteuropäischen Staaten im ersten

Quartal noch nicht nennenswert auswirken konnte. Im weiteren Jahresverlauf wird die Angleichung der osteuropäischen Länder an das EU-Preisniveau zu einem deutlichen Ergebnisanstieg führen.

Im Segment *Spezialitäten* ist die leicht rückläufige Umsatzentwicklung darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr aufgrund der Umstellung des Geschäftsjahres die Freiburger-Gruppe mit fünf Monaten in das erste Quartal eingeflossen ist. Bereinigt um diesen Effekt ergibt sich für das Segment wiederum ein deutlicher Umsatzanstieg im Bereich von knapp 10%.

---

### **Südzucker ist gut in das laufende Geschäftsjahr 2004/05 gestartet.**

---

Der weitere Verlauf des Geschäftsjahres 2004/05 wird im Wesentlichen von den positiven Effekten aus der EU-Erweiterung und dem anhaltenden Wachstum im Segment *Spezialitäten* geprägt sein.

Im *Zuckerbereich* werden die mit dem EU-Beitritt verbundenen deutlichen Umsatz- und Ergebnisverbesserungen in Osteuropa die erwartete Abschwächung in Westeuropa aufgrund der geringen Ernte 2003 mehr als ausgleichen können.

Im Segment *Spezialitäten* rechnen wir mit einer Fortsetzung des dynamischen Wachstums, das neben dem anhaltenden internen Wachstum auch auf die erstmalige Berücksichtigung der Steirerobst AG zurückzuführen sein wird.

Insgesamt erwarten wir für das Geschäftsjahr 2004/05 eine Umsatzsteigerung um rd. 5% auf 4,8 Mrd. € und eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses.

### **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

---

**Insgesamt erwarten wir für  
das Geschäftsjahr 2004/05  
eine Umsatzsteigerung  
um rd. 5% auf 4,8 Mrd. €  
und eine deutliche  
Verbesserung des  
operativen Ergebnisses.**

---

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

Im Segment *Zucker* wollen wir die Position als europäischer Marktführer festigen und – sofern möglich – noch weiter ausbauen. Hierbei stützen wir uns auf die Verankerung in den ertragreichsten Rübenanbaugebieten Europas und auf unsere effiziente Fabrikstruktur. Beides versetzt uns in die Lage, auch in einem veränderten regulatorischen Umfeld angemessene Wertbeiträge erzielen zu können. Auch die Expansion des Zuckergeschäftes über die Grenzen Europas hinaus stellt für uns weiterhin eine strategische Option dar.

Im Bereich *Spezialitäten* werden wir die internen und externen Wachstumsmöglichkeiten weiter voll ausschöpfen. Durch die aktuell gestartete Investitionsoffensive haben wir die Grundlage geschaffen, um den Spezialitätenbereich zügig in eine neue Größenordnung zu führen. Nachdem wir in 2002/03 erstmals die Schwelle eines Jahresumsatzes von einer Milliarde Euro überschritten hatten, werden wir nach vollständiger Umsetzung der jetzt begonnenen Maßnahmen bereits in drei bis vier Jahren die Marke von zwei Milliarden Euro Jahresumsatz erreichen.

Parallel zur Marktbearbeitung gilt unser Augenmerk insbesondere der fortwährenden Optimierung unserer

Strukturen und Geschäftsprozesse sowie der konsequenten Realisierung sich bietender Synergiepotenziale. Zu diesem Zweck haben wir im letzten Geschäftsjahr u. a. ein Konzernprojekt zur Harmonisierung der Abläufe und Systeme innerhalb der Gruppe gestartet.

---

---

**Im Bereich Spezialitäten  
werden wir die  
internen und externen  
Wachstumsmöglichkeiten  
weiter voll ausschöpfen.**

---

---

Meine Damen und Herren,

Südzucker zeigt sich heute mehr denn je als dynamische Unternehmensgruppe. Die vor einigen Jahren eingeleitete Konzentration auf die Kernkompetenzen hat neue Kräfte freigesetzt. Dies können Sie nicht zuletzt an dem Wachstumsschub erkennen, der unserem Spezialitätenbereich

durch die vorgestellten Investitionen und Akquisitionen bevorsteht.

---

---

**Südzucker zeigt  
sich heute mehr denn  
je als dynamische  
Unternehmensgruppe.**

---

---

Wir müssen aber damit rechnen, dass die derzeit diskutierten, möglichen Veränderungen des zuckerwirtschaftlichen Umfeldes in Europa nicht ohne Auswirkungen auf unsere Zuckeraktivitäten bleiben werden. Wir werden als Marktführer unsere einzigartige strategische Positionierung, unsere internationale Präsenz, unsere Größenvorteile, unser Kostenmanagement und unsere finanzielle Kraft in die Waagschale werfen. Einen zusätzlichen Ausgleich wird uns der bevorstehende Wachstumsschub im Segment Spezialitäten bringen. Südzucker besitzt die Kraft, auch schwierige Situationen zu meistern.

Dabei stützen wir uns auf hoch motivierte, kenntnisreiche und engagierte Mitarbeiter. Gemeinsam haben wir die Südzucker weiterentwickelt und sind heute das führende Zuckerunternehmen der Welt. Die Basis für diesen Erfolg war und ist die gemeinsame Leistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auf ihren Schultern ruht der Erfolg des Unternehmens. Dies lässt uns – auch weiterhin – optimistisch in die Zukunft blicken.

---

---

**Südzucker besitzt die  
Kraft, auch schwierige  
Situationen zu meistern.**

---

---

Ihnen allen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sage ich – zugleich im Namen meiner Vorstandskollegen – dafür herzlich danke. Und danke auch Ihnen – unseren Aktionären – für Ihre Aufmerksamkeit und das den Menschen in diesem Unternehmen entgegengebrachte Vertrauen.