



# SÜDZUCKER

---

---

## Wir sind auf gutem Weg. Wir sind jedoch noch nicht angekommen.

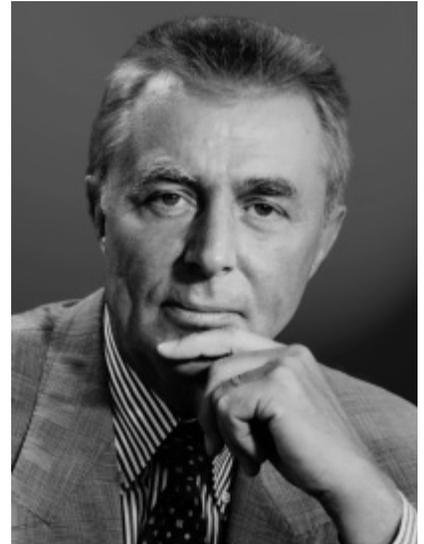
**Dr. Theo Spettmann**

Sprecher des Vorstands  
der Südzucker AG

in der Hauptversammlung am 29. Juli 2008

---

---



Guten Morgen meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer diesjährigen Hauptversammlung im Mannheimer Rosengarten begrüße ich Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Südzucker – alle ganz herzlich. Es freut uns, dass Sie so zahlreich teilnehmen und damit Ihr Interesse an unserem Unternehmen ausdrücken.

Das letzte Geschäftsjahr war für uns erneut ein Jahr großer Herausforderungen. In unserem Kerngeschäft Zucker hat uns insbesondere die Umsetzung der Reform der Zuckermarktordnung intensiv beschäftigt. Aber auch in den Segmenten Spezialitäten und Frucht haben uns nicht zuletzt die viel diskutierten Turbulenzen an den Agrarmärkten in raues Fahrwasser geführt. Alle Segmente waren mit der Verdopplung der Energiepreise konfrontiert. Wir haben auf die Herausforderungen mit einem hohen Maß an Flexibilität reagiert. Die Orientierung an unserer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmensstrategie ist

dabei für uns selbstverständlich; den Wandel als Chance begreifen, das ist unsere Maxime.

---

---

### Das letzte Geschäftsjahr war für uns erneut ein Jahr großer Herausforderungen.

---

---

Meine Damen und Herren,

durch die seit 1. Juli 2006 geltende neue Zuckermarktordnung hat sich die regulatorische Basis unseres Kerngeschäfts grundlegend verändert. Politisches Ziel der Marktordnungsreform war, die Vorgaben der WTO hinsichtlich der Einschränkung der Exportmöglichkeiten zu erfüllen und Raum für die von der EU im Rahmen bilateraler Handelsabkommen eingegangenen Importverpflichtungen aus den LDC/AKP-Staaten zu schaffen. Gleichzeitig sollte die Wettbewerbsfähigkeit des EU-Zuckersektors gestärkt werden. Wesentliche Elemente der neuen Marktordnung sind die drastische Senkung der EU-Zuckerer-

ferenz- und Rübenpreise – mit entsprechendem Druck auf die Fabrikspannen der Zuckerunternehmen – und die Reduzierung der EU-Zuckererzeugung.

Von Anfang an war klar, dass es für die mittelfristige Ertragskraft der Südzucker-Gruppe ganz entscheidend darauf ankommen wird, ob das vorhandene Instrumentarium – insbesondere der Restrukturierungsfonds – geeignet ist, für ein Marktgleichgewicht und damit für eine Normalisierung des EU-Zuckermarktes zu sorgen.

### EU-Zuckermarktordnung: Quotenrückgabe

Trotz aller schmerzlichen Eingriffe, die die Südzucker-Gruppe verkraften musste, können die letzten 12 Monate als Erfolg – und es fällt schwer, überhaupt von Erfolg zu sprechen – betrachtet werden; sie waren ein wichtiger Schritt in Richtung Marktgleichgewicht. Ich erinnere daran: Vor einem Jahr konnten wir an dieser Stelle lediglich über eine Quotenrückgabe auf EU-Ebene von

2,2 Mio. t berichten. Bis heute sind 5,6 Mio. t Quote zurückgegeben worden; die Zielgröße der EU von rd. 6 Mio. t ist damit fast erreicht.

---

## Die Südzucker-Gruppe verfügt weiterhin über einen Quotenanteil von 24 % und ist mit Abstand europäischer Marktführer.

---

Grund für diese Entwicklung war die Nachbesserung der Reformmechanismen durch die im Herbst 2007 vom EU-Ministerrat eingeleitete „Reform der Reform“. Sie hat den Anreiz zur Quotenrückgabe für das Zuckerwirtschaftsjahr 2008/09 nochmals deutlich erhöht. Damit sollten – entgegen der ursprünglichen Zielsetzung der Reform – Quotenrückgaben in allen Regionen Europas, auch in den wettbewerbsfähigsten, erreicht werden. Selbst ein Unternehmen wie Südzucker, dessen Zuckererzeugung in den besten Anbaugebieten in Europa konzentriert ist, war nun mit der Notwendigkeit einer massiven Einschränkung der Quotenausstattung konfrontiert. Im Rahmen des entsprechend angepassten Rückgabemodells haben wir in zwei so genannten „Wellen“ insgesamt rd. 871.000 t bzw. rd. 21 % der bisherigen Zuckerquote abgegeben, sodass uns nachhaltig eine Zuckerquote von 3,2 Mio. t verbleibt. Damit verfügt die Südzucker-Gruppe weiterhin über einen Quotenanteil von 24 % und ist mit Abstand europäischer Marktführer. Dies gilt auch nach der angekündigten Übernahme von Danisco Sugar durch Nordzucker. Diese sich neu formierende Gruppe ist mit einem Quotenanteil von 16 % die neue Nummer 2 in Europa.

Schon 2006/07 wurde die Inulinquote von Orafit in Höhe von 132.000 t zurückgegeben. Für das Zuckerwirtschaftsjahr 2007/08 hatten wir mit dem Joint Venture-Partner Tate & Lyle die Rückgabe von rd. 280.000 t von Eastern Sugar vereinbart. Damit hat die Südzucker-Gruppe direkt und indirekt insgesamt rd. 1,3 Mio. t

Quote an den Fonds abgegeben. Dies entspricht rd. 23 % der gesamten freiwilligen Quotenrückgaben bis dato. Wir haben damit einen maßgeblichen Beitrag zum Erfolg des Restrukturierungsfonds und zur Normalisierung des EU-Zuckermarktes geleistet und gleichzeitig die wirtschaftlich nicht zu verantwortende unentschädigte lineare Quotenkürzung Ende Februar 2010 weitgehend vermieden.

### EU-Zuckermarktordnung: Marktgleichgewicht

Die Zuckerbilanz für das Zuckerwirtschaftsjahr 2008/09 ist damit ausgeglichen. Bei einer Quotenzuckerproduktion von rd. 13 Mio. t und kurzfristig zu erwartenden Importen aus Präferenzabkommen von knapp 3 Mio. t entspricht das Angebot in etwa dem EU-Verbrauch; es wird keine deutlichen Überschüsse – wie in den ersten beiden Reformjahren – geben.

Ob es zu einer Feinjustierung der Kommission über das Instrument einer temporären Quotenrücknahme im Herbst kommen wird, ist derzeit noch offen.

---

## Die EU wird zum zweitgrößten Zuckerimporteur der Welt.

---

### EU-Zuckermarktordnung: Zuckerströme

Die Auswirkungen der Marktordnungsreform lassen sich aber bei Weitem nicht ausschließlich auf eine mengenmäßige Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage auf gesamteuropäischer Ebene reduzieren. Infolge der verordneten Produktionskürzung wird die EU, die bislang Zucker exportierte, zu einem Zuckerdefizitmarkt und – nach Russland – zum zweitgrößten Zuckerimporteur der Welt. Die Mehrheit der Länder der EU 27 – wie Italien, Spanien und Griechenland, um nur einige wichtige zu nennen – wird ihren Zuckerbedarf

nicht mehr aus eigener Produktion decken können. Wenige Länder – insbesondere Frankreich und Belgien – werden auch zukünftig große Überschüsse produzieren und die Defizitmärkte bedienen. Südzucker hat sich vor allem in den letzten beiden Jahren in den neuen Defizitländern positioniert und Marktanteile gewonnen. Insbesondere in Italien und Griechenland sind wir mit schlagkräftigen Vertriebspartnern präsent. Hier ist z. B. unser Joint Venture Maxi Srl. zu nennen, über das wir in Italien im laufenden Geschäftsjahr bereits über 300.000 t Zucker vermarkten werden.

---

## Südzucker hat sich vor allem in den letzten beiden Jahren in den neuen Defizitländern positioniert und Marktanteile gewonnen.

---

Dabei spielen wir nicht nur unsere Größe voll aus; als effizienter und zuverlässiger Lieferant mit höchster Qualität und höchstem Service orientieren wir uns konsequent an den spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden und Märkte und setzen auf einen ständigen Dialog mit unseren Partnern. Das positive Feedback unserer Kunden und die Anerkennung unserer Arbeit – wie beispielsweise durch die Auszeichnung als TOP-Marke 2008 im Bereich Zucker durch die Lebensmittelzeitung – bestätigt den eingeschlagenen Weg und ist zugleich Ansporn, diesen konsequent fortzusetzen.

Der Zuckerbedarf in den neuen Defizitländern wird nicht nur aus den europäischen Überschussregionen gedeckt werden. Die EU hat die Zölle gegenüber den LDC schrittweise reduziert; ab 1. Oktober 2009 haben diese Länder zollfreien Zugang. Diesen erhalten auch die AKP-Staaten im Rahmen des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens. Der Marktzugang für die LDC und AKP-Staaten soll jedoch mit Hilfe von Schutzklauseln beschränkt werden. Die tatsächliche

Importmenge wird von einer Vielzahl von Determinanten, wie der Lieferfähigkeit sowie den Logistik- und Raffinationskosten in der EU, abhängen.

Trotz aller Bewegung – teils auch Verunsicherung –, die im Bereich des zuckerpolitischen Umfelds in den letzten Monaten herrschte, haben wir wiederum eine erfolgreiche Kampagne absolviert. Hierbei gelten Dank und Anerkennung insbesondere jenen Mitarbeitern der Werke, die ihre letzte Kampagne gefahren haben.

### **Kampagne 2007/08**

Insgesamt haben unsere Landwirte im Jahr 2007/08 auf 438.500 (444.900) ha Rüben angebaut. Dabei wurden aus insgesamt 28,2 (27,5) Mio. t Rüben 4,3 (4,2) Mio. t Zucker gewonnen. Die durchschnittliche Kampagnelänge lag bei 90 (86) Tagen. Einschließlich der Raffinationsmengen aus Marseille in Frankreich und Buzau in Rumänien wurde mit rd. 4,6 Mio. t Zucker die Vorjahresmenge knapp erreicht.

Die freiwillige Quotenrückgabe spiegelt sich auch in der aktuellen Erwartung für die Anbaufläche 2008 wider und zeigt darüber hinaus, dass die Rübe insbesondere in den weniger wettbewerbsfähigen Regionen Europas im Wettbewerb zu anderen Feldfrüchten – wie z. B. Weizen, Raps oder Mais – steht.

### **Segment Zucker: Strategischer Ausblick**

Meine Damen und Herren,

aufbauend auf unserer starken europäischen Position haben wir klare strategische Ziele für unseren Zuckerbereich:

---

**Wir werden die sich uns  
bietenden Marktchancen  
umfassend nutzen  
und dabei unserer Rolle  
als Marktführer  
gerecht werden.**

---

Innerhalb der EU wollen wir die neuen Defizitmärkte – unter Optimie-

rung der gesamten Logistikkette – weiter intensiv bearbeiten. Wir werden die sich uns bietenden Marktchancen umfassend nutzen und dabei unserer Rolle als Marktführer gerecht werden. Die Herausforderungen nehmen wir an.

Aufbauend auf unserem umfassenden Know-how bei der Produktion und Vermarktung von Zucker haben wir grundsätzlich auch die Option, in große Märkte außerhalb der EU, wie z. B. Brasilien, Indien, China oder Russland zu expandieren, um in den wachsenden Inlandsmärkten dieser Länder profitable Positionen einzunehmen. Ein solches Engagement würde jedoch derzeit eher einer Diversifikationsstrategie mit indirekter Verknüpfung mit unserem europäischen Stammgeschäft folgen und hat daher für uns aktuell nicht erste Priorität.

Zur Stärkung und Absicherung unseres Stammgeschäfts in Europa streben wir vielmehr langfristige Partnerschaften mit Produzenten in den LDC/AKP-Staaten an.

### **Partnerschaft Mauritius Sugar Syndicate (MSS)**

Einen bedeutenden Schritt in diese Richtung konnten wir Anfang Juni machen:

Wir haben mit dem Mauritius Sugar Syndicate – der alleinigen Vermarktungsgesellschaft der mauritischen Zuckerindustrie – einen Partnerschaftsvertrag über die Lieferung von jährlich rund 400.000 t Zucker unterzeichnet. Die vertraglichen Lieferungen beginnen 2009 und laufen vorerst bis 2015. Mit einer Zuckererzeugung von rd. 500.000 t ist Mauritius im Rahmen des AKP-Abkommens der mit Abstand größte Lieferant von Zucker in die EU. Mauritius wird nach Abschluss der Reorganisation des Zuckersektors über vier moderne Fabriken verfügen, die dann überwiegend hochwertigen Weißzucker produzieren werden.

Eckpunkt der Partnerschaft ist die exklusive Vermarktung des mauritischen Zuckers in der EU durch Süd-

zucker. Dies ermöglicht es uns, die marktordnungsbedingten Mengenverluste im Rahmen der Quotenrückgabe auf dem europäischen Zuckermarkt zumindest teilweise aufzufangen und unsere Kunden weiter umfassend zu beliefern.

Die Partnerschaft mit dem Mauritius Sugar Syndicate unterstreicht von Beginn an unseren klaren Anspruch auf eine Führungsrolle bei den Importen nach Europa. Uns kommt dabei zugute, dass die Importmengen vornehmlich im Mittelmeerraum anlanden werden, wir jedoch im Zentrum von Europa und damit in den Gunstlagen der Zuckerrübe beheimatet sind.

Unser europäisches Distributionsnetz in Verbindung mit dem entsprechenden Logistik-Know-how macht uns zum idealen Partner für die Zuckerproduzenten in den LDC und AKP-Staaten. Wir werden die sich bietenden Chancen nutzen und zusätzliche Optionen wahrnehmen.

### **Segment Zucker: Strategischer Ausblick**

Des weiteren haben wir uns auf die Fahnen geschrieben, die Marktchancen bei der Erzeugung von Industriezucker als Rohstoff für die Bioethanolerzeugung sowie für die chemische, pharmazeutische und Fermentationsindustrie zu nutzen und dieses Geschäft außerhalb der Quote auf eine nachhaltige Basis zu stellen.

---

**Über allem ist es unser  
ehrgeiziges Ziel, bis 2015  
die Zuckererzeugung aus  
Rübe wettbewerbsfähig  
zu gestalten.**

---

Im Hinblick auf die bisherigen Drittlandexporte – die unter den neuen Marktordnungsbedingungen nicht mehr oder nur noch teilweise möglich sind – werden wir ausgewählte Kundenbeziehungen in den traditionellen Destinationen wie dem Mittleren Osten, Westafrika und Russland weiter pflegen. Hierfür wer-

den wir über unsere Sourcing-Gesellschaft in Brasilien auch Weltmarktzucker beziehen und über unsere Organisation vertreiben.

Über allem ist es unser ehrgeiziges Ziel, bis 2015 die Zuckererzeugung aus Rübe so wettbewerbsfähig zu gestalten, dass sie in einem noch weiter liberalisierten Marktumfeld gegen Importe aus den LDC/AKP-Ländern und Brasilien bestehen kann. Hierbei wird ein angemessener Außenschutz jedoch erforderlich sein. Der Ausgang der derzeit stockenden WTO-Verhandlungen ist daher von besonderer Bedeutung für unsere künftige Geschäftsstrategie im Segment Zucker.

Voraussetzung für die Erreichung dieses Ziels ist aber auch, dass wir die Strukturen des Konzerns an den marktordnungsbedingt verringerten Kerngeschäftsumfang anpassen. Dies sehen wir klar als unsere unternehmerische Verpflichtung. Dementsprechend gehört die Optimierung der Produktions- und Anbaustrukturen zu unseren zentralen Themen. Die Werke Groß-Gerau und Regensburg wurden nach der Kampagne 2007/08 stillgelegt. Darüber hinaus mussten wir die Werke Guignicourt in Frankreich, Brugelette in Belgien, Petőhaza in Ungarn sowie Chybie in Polen schließen. Aktuell haben wir beschlossen, dass auch die polnischen Werke Raciborz, Wroclaw und Wroblin in der Kampagne 2008/09 nicht mehr anfahren werden.

Darüber hinaus haben wir auch die Verwaltungsstrukturen konzernweit auf den Prüfstand gestellt. Neben einem stringenten Sparprogramm ist die Straffung unserer Organisationsstrukturen ein wichtiges Element. Hierzu haben wir unsere Zuckergesellschaften RT in Belgien, SLS in Frankreich sowie Südzucker Polska unter dem Dach der Südzucker Holding GmbH zusammengefasst.

All diese Maßnahmen zielen letztendlich auf die Sicherung der Profitabilität unseres Unternehmens und damit den Erhalt der europäischen Zuckererzeugung und Beschäftigung auf möglichst hohem Niveau.

Soweit zur Strategie für unser Segment Zucker. Gestatten Sie mir an dieser Stelle einige Bemerkungen zum Thema Nachhaltigkeit, das in der Öffentlichkeit zunehmend an Beachtung gewinnt. Dies aus gutem Grund, denn klar ist: Nur wer die ökonomischen, ökologischen und sozialen

---

### **Für uns beginnt Nachhaltigkeit bereits bei der landwirtschaftlichen Produktion des Rohstoffs von der Saat bis zur Ernte.**

---

Ressourcen sinnvoll und effizient eingesetzt, wird langfristig erfolgreich sein. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Dabei hat Nachhaltigkeit in all ihren Facetten und über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg schon immer unser Handeln mitbestimmt.

#### **Entwicklung Düngemittleinsatz**

Als ein der Landwirtschaft nahe stehendes Unternehmen beginnt bei uns Nachhaltigkeit bereits bei der landwirtschaftlichen Produktion des Rohstoffs von der Saat bis zur Ernte.

---

### **Die Nachhaltigkeit der Zuckergewinnung aus Rübe zeigt sich auch daran, dass wir den Rohstoff Rübe nahezu vollständig verwerten.**

---

So ist beispielsweise im Rübenanbau neben einem Boden schonenden Geräteeinsatz eine bedarfsgerechte Düngung auf Basis von Bodenuntersuchungen ein wesentlicher Beitrag zur Schonung der natürlichen Ressourcen. Südzucker fördert die Einhaltung entsprechender Parameter durch eine qualitätsbezogene Komponente bei der Bezahlung des Rohstoffs. So reduzierte sich seit 1980 der Einsatz von mineralischem Stickstoffdünger um rd. 70%, wodurch z. B. Nitritauswaschungen ins Grundwasser deutlich minimiert werden konn-

ten. Der Einsatz von Kali- und Phosphat-Dünger konnte sogar um bis zu knapp 90% reduziert werden. Im weiter wachsenden Bereich der Biorüben kommen wir sogar vollständig ohne Mineraldünger und Pestizide aus.

Auch die Steigerung des Zuckergehalts in den Rüben durch konventionelle Pflanzenzüchtung sowie Optimierung der Produktionstechnologien ist ein Aspekt der Nachhaltigkeit des Zuckerrübenanbaus.

Bei der Ernte wird die Transporteffizienz durch Vorreinigung der Rüben auf dem Acker erhöht. Der nährstoffreiche Ackerboden bleibt so direkt auf dem Feld, mit entsprechend positiven Auswirkungen auf den Produktionsprozess.

Die Nachhaltigkeit der Zuckergewinnung aus Rübe zeigt sich auch daran, dass wir den Rohstoff Rübe nahezu vollständig verwerten. Neben dem bekannten „Südzucker“ produzieren wir auch hochwertige Futtermittel in Form von Nass-, Press- und Trockenschnitzeln; selbst Rübenkleinteile finden ihre Abnehmer in der lokalen Landwirtschaft. Die zuckerhaltige Melasse – ebenfalls ein Nebenerzeugnis – dient als Rohstoff für die Hefe- und Alkoholindustrie oder wird zur Anreicherung von Futtermitteln verwendet.

#### **Entwicklung Energiebedarf**

Dem Thema Optimierung der Energieeffizienz widmen wir uns nicht erst seit den enormen Kostensteigerungen der jüngsten Vergangenheit. Wir haben uns hier in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich verbessert und den Energieverbrauch von 2.544 kWh pro Tonne Weißzucker im Jahr 1980 auf derzeit 1.300 kWh nahezu halbiert.

Auch den Frischwasserverbrauch konnten wir durch Kreislaufführung und den Einsatz von Kondensat in verschiedenen Prozessschritten reduzieren.

Wir sind davon überzeugt, dass auch die zukünftige Entwicklung unserer Unternehmensgruppe von der Nachhaltigkeit und der Balance öko-

nomischer, ökologischer und sozialer Aspekte maßgeblich beeinflusst wird.

### **Division Bioethanol: CropEnergies**

In der dem Segment Spezialitäten zugeordneten Division Bioethanol sehen wir uns einer, auch von spekulativen Engagements getriebenen, Preisexplosion an den Agrarmärkten gegenüber, die zu Weizennotierungen von in der Spitze knapp 300 €/t führten.

Vor diesem Hintergrund hat sich unser Bioethanol-Geschäft insgesamt gut behauptet. Das Flaggschiff der Division, die CropEnergies AG, konnte in diesem Umfeld Umsatz und Ergebnis gegenüber Vorjahr steigern. Maßgeblich für diese erfreuliche Entwicklung waren zum einen ein höherer Bioethanolabsatz sowie zum anderen eine effiziente Produktions- und Kostenstruktur. Hier profitieren wir davon, dass wir in unserer Anlage in-Zeit – Europas größter Bioethanol-Fabrik – flexibel verschiedene Getreidesorten und Zuckersirupe zu Bioethanol verarbeiten können. Darüber hinaus hat sich die Strategie, in die Veredelung des bei der Bioethanolproduktion anfallenden Kuppelprodukts ProtiGrain® zu investieren, als richtig erwiesen. Wir können so rd. ein Drittel der verarbeiteten Getreidemenge als hochwertiges Tierfutttermittel vermarkten und somit wieder für die Nahrungsmittelproduktion zur Verfügung stellen.

---

### **Unser Bioethanol-Geschäft hat sich insgesamt gut behauptet.**

---

Einige von Ihnen haben sich sicherlich am vergangenen Freitag auf der Hauptversammlung der CropEnergies ebenfalls hier im Mannheimer Rosengarten ein ausführliches Bild von der Lage der Gesellschaft gemacht.

### **Division Bioethanol: Politisches Umfeld (EU)**

Trotz der anhaltenden Diskussionen über die Zukunftsfähigkeit der Branche sind wir davon überzeugt, dass an Biokraftstoffen und insbesondere Bioethanol angesichts der sich knappheitsbedingt verteuernenden fossilen Energieträger kein Weg vorbeiführen wird.

---

### **An Biokraftstoffen und insbesondere Bioethanol wird angesichts der sich knappheitsbedingt verteuernenden fossilen Energieträger kein Weg vorbeiführen.**

---

Die Entwicklung der Rohölpreise spricht hier Bände und wird zukünftig tendenziell die Herstellkostenrelation von Bioethanol und Benzin zugunsten von Bioethanol weiter verschieben.

Das klare Bekenntnis der EU, ihre klimapolitischen Ziele umsetzen zu wollen, gibt uns zusätzlich Sicherheit. So enthält der von der Europäischen Kommission Ende Januar 2008 vorgelegte Entwurf der „Erneuerbare-Energien-Richtlinie“ das Ziel, den Anteil von Biokraftstoffen am Gesamtkraftstoffmarkt bis zum Jahr 2020 verbindlich auf 10% zu erhöhen. Darüber hinaus wurden Kriterien festgeschrieben, die bei der Umsetzung dieses Ziels dem Thema Nachhaltigkeit eine große Bedeutung beimessen. Hierdurch soll unter anderem verhindert werden, dass Flächen mit anerkannt hohem ökologischen Wert – z. B. Wälder und Schutzgebiete – zur Erzeugung von Rohstoffen für die Biokraftstoffproduktion genutzt werden. Auch zu dem in der Öffentlichkeit oft sehr emotional diskutierten Thema „Food versus Fuel“ hat sich die EU positioniert. Die Kommission ist dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass in der europäischen Union genügend Ackerflächen zur Verfügung stehen, um gleichzeitig die Nachfrage nach Lebensmitteln und Bioenergie

zu befriedigen und dass auch bei einer Beimischungsquote von 10% die Getreideproduktion über dem Verbrauch liegen und die EU somit weiterhin Getreideexporteur bleiben wird. Der langfristige Einfluss von Bioethanol auf die Getreidepreise wird als gering angesehen.

Auf Basis des klaren Commitments der EU gehen wir davon aus, dass es auf Sicht doch zu einer Änderung der Kraftstoffnorm kommen wird, die die Obergrenze für die Biokraftstoffbeimischung zu Benzin von 5 auf 10 Vol.-% erhöht. Das Bundesumweltministerium hatte Anfang April 2008 unter großer öffentlicher Beachtung – mit Verweis auf technische Gründe – zunächst auf diese Erhöhung verzichtet.

### **Division Bioethanol: Strategischer Ausblick**

Neben der Beimischung wollen wir durch Etablierung eines E85-Marktes für so genannte Flexible-Fuel-Fahrzeuge einen direkten Absatzkanal schaffen. Aktuell ist E85 – ein Gemisch aus 85% Bioethanol und 15% Benzin – bereits an knapp 200 Tankstellen in Deutschland erhältlich. Tendenz steigend! Auch außerhalb des Kraftstoffsektors arbeiten wir an der Entwicklung innovativer Anwendungsgebiete für Bioethanol.

---

### **Wir stehen weiter voll hinter dem Markt für Bioethanol und werden unser ambitioniertes Investitionsprogramm planmäßig umsetzen.**

---

Meine Damen und Herren,  
wir stehen weiter voll hinter dem Markt für Bioethanol und werden unser ambitioniertes Investitionsprogramm planmäßig umsetzen.

Die AGRANA-Bioethanol-Anlage im niederösterreichischen Pischelsdorf wurde Anfang Juni in Betrieb genommen. Die aktuellen Preisnotierungen für Mais aus der neuen Ernte 2008 liegen derzeit auf einem Niveau,

das den wirtschaftlichen Betrieb der Anlage erlaubt, so dass uns nun deren Kapazität von bis zu 240.000 m<sup>3</sup> Bioethanol pro Jahr voll zur Verfügung steht.

Am Standort Zeitz haben wir die Erweiterung der Produktionskapazität von 260.000 auf 360.000 m<sup>3</sup> jährlich abgeschlossen. Auch die Errichtung der Anlage im belgischen Wanze mit einer Kapazität von bis zu 300.000 m<sup>3</sup> Bioethanol im Jahr schreitet planmäßig voran. Die Inbetriebnahme ist für das 4. Quartal 2008 vorgesehen. In Ungarn wurden die Produktionskapazitäten von HUNGRANA aktuell auf maximal rd. 180.000 m<sup>3</sup> Bioethanol erhöht.

Unser ehrgeiziges Ziel ist es, die bis zum Geschäftsjahr 2009/10 in der Division Bioethanol verfügbare Gesamtkapazität von rd. 1 Mio. m<sup>3</sup> pro Jahr profitabel auszulasten. Unser Marktanteil in der EU wird dann über 10% liegen.

### **Division BENE0: Überblick**

Ich komme zu unseren Functional Food-Aktivitäten.

Wir haben diese Aktivitäten rund um Lebensmittelzutaten mit gesundheitlichem Zusatznutzen in ihrer Struktur weiter optimiert und die Gesellschaften Orafiti, Palatinit und Remy in der BENE0 Group gebündelt. Durch Schaffung einer einheitlichen Leitung können wir hinsichtlich Effizienz und Kundenorientierung weiter gegenüber dem Wettbewerb in einem weltweit von starkem Wachstum aber auch zunehmend scharfem Wettbewerb geprägten Umfeld punkten. Zudem stellen wir einen einheitlichen Marktauftritt in den über 70 bearbeiteten Ländern sowie die notwendige Schlagkraft in einem dynamischen Marktumfeld sicher. Darüber hinaus können wir das Potenzial aus der Zusammenfassung des Know-hows der einzelnen Einheiten in den Bereichen Prozess- und Anwendungstechnik, Ernährungswissenschaften und Ernährungsmarketing sowie Vertrieb weiter konsequent entwickeln. Wir setzen dabei auf ein umfassendes

Service-Angebot, mit dem wir – von

---



---

## **Unsere Kunden erwarten Qualität, Innovation und Service. Und das bekommen sie!**

---



---

der Ideenfindung über die Entwicklung bis zur Herstellung und Vermarktung eines Produktes – eine intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden pflegen. Unsere Kunden erwarten Qualität, Innovation und Service. Und das bekommen sie!

Beispiel für unsere Innovationskraft ist das im Vorjahr eingeführte Produkt Palatinose™. Dieses Produkt – der einzige gering glykämische Zucker mit verlängerter Energiezufuhr in Form von Glukose – hat sich bereits am Markt etabliert und erfreut sich insbesondere in Fitness- und Wellness-Getränken wachsender Beliebtheit. Aktuell arbeiten wir an weiteren neuartigen Produktkonzepten, z. B. unter Nutzung der zahnschonenden Eigenschaften von Palatinose™. Auch bei galenIQ™ – einem innovativen pharmazeutischen Trägerstoff – konnten wir im abgelaufenen Jahr mit maßgeschneiderten Varianten erste Markterfolge erzielen. Hier zahlt sich die für den Pharmabereich typische lange Entwicklungsarbeit aus.

---



---

### **Division BENE0: Strategischer Ausblick**

---



---

## **Unser Pioniergeist sowie die Freude an Innovationen werden wesentliche Entwicklungstreiber der BENE0 Group bleiben.**

---



---

Der Claim „Connecting nutrition and health“ zeigt dabei klar die Strategie der neu formierten Gruppe, die mit 900 Mitarbeitern und Produktionsstandorten in Belgien, Deutschland, Chile und Italien für 22% des Umsatzes des Segments Spezialitäten steht.

Mit Blick auf das Ergebnis der Division BENE0 gilt es, die fehlenden Ergebnisse der marktordnungsbedingt eingestellten Inulinfruktose-Aktivitäten zu kompensieren und die neu geschaffenen Kapazitäten am Standort Chile planmäßig auszulasten. Hierzu wollen wir auch zukünftig das vorhandene Wachstumspotenzial unserer innovativen Kernprodukte vollständig ausnutzen und durch die Entwicklung von neuen Produktvarianten mit spezifischen Eigenschaften neue Marktsegmente erschließen. Unser Pioniergeist sowie die Freude an Innovationen werden wesentliche Entwicklungstreiber der BENE0-Group bleiben.

### **Segment Spezialitäten: Übrige Divisionen**

Lassen Sie mich nun noch einen Blick auf die übrigen Divisionen des Spezialitätensegments werfen.

Die im Bereich gekühlter und tiefgekühlter Pizza sowie tiefgekühlter Pasta und Baguette tätige Freiburger-Gruppe ist eine wesentliche Stütze dieses Segments und steht mit über 400 Mio. € für rd. 30% des Umsatzes.

---



---

## **Freiberger konnte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz des weiterhin hohen Wettbewerbsdrucks und anziehender Rohstoffpreise gut behaupten.**

---



---

Freiberger konnte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz des weiterhin hohen Wettbewerbsdrucks und anziehender Rohstoffpreise gut behaupten. Unser Erfolgsfaktor ist neben modernen Produktionsstätten und einer schlagkräftigen Vertriebsmannschaft insbesondere eine konsequente Kundenorientierung, die auf Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit beruht. Auch in Zukunft gilt es, das sich bietende Potenzial der Tiefkühl-Convenience-Märkte für weiteres Wachstum voll auszuschöpfen.

Die Division Stärke ist auf profitable Nischen fokussiert und hat sich durch Innovationskraft und Serviceorientierung auch als führender Anbieter von Bio-Stärken und GVO-freien Stärken in der Lebensmittelindustrie sowie als anerkannter Produzent von Spezialstärken für die Papier-, Textil-, Kosmetik-, Pharma- und Bauindustrie etabliert. Stärke trägt gut 20% zum Spezialitätenumsatz bei. Ziel ist es, das Geschäft mit Spezialstärken mit hoher Wertschöpfung – unter Nutzung der konzerninternen Forschungsinfrastruktur – konsequent weiterzuentwickeln.

Die PortionPack Europe-Gruppe ist unser Spezialist für Portionsartikel und produziert an sechs Standorten in Zentraleuropa. Die Gruppe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre Position als europäischer Marktführer weiter festigen.

Soweit zu unseren Aktivitäten im Segment Spezialitäten. Ich komme nun zu unserem Segment Frucht.

### **Segment Frucht: Entwicklung 2007/08**

Die im Vorjahr durchgeführte Bündelung unserer Fruchtaktivitäten unter dem Dach der AGRANA Juice and Fruit Holding GmbH mit jeweils einer operativen Branchen-Holding für

### **Mit unserem weltweit führenden Fruchtzubereitungs- geschäft verzeichnen wir ein stetiges organi- sches Wachstum.**

Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate erlaubt eine konsequente Umsetzung der Synergiepotenziale im Rohstoffeinkauf, in der Administration sowie im Bereich Forschung und Entwicklung.

Mit unserem weltweit führenden Fruchtzubereitungsgeschäft sind wir auf allen Kontinenten Lieferant der Molkerei-, Backwaren- und Eiskremindustrie und verzeichnen ein stetiges organisches Wachstum. Aktuell beschäftigen wir uns mit der Erweite-

rung unseres Werkes in Serpuchov in der Nähe von Moskau. Der Mitte 2005 in Betrieb genommene Produktionsstandort soll seine Kapazität von bislang rd. 40.000 t bis 2012/13 verdoppeln, um der Nachfrage in Russland gerecht werden zu können. Um die ebenfalls dynamische Nachfrage in Südamerika bedienen zu können, haben wir im Mai 2007 eine erste Produktionslinie in Brasilien in Betrieb genommen, die unser bereits bestehendes Werk in Argentinien ergänzt. Zudem haben wir im Dezember 2007 ein Innovations- und Produktentwicklungszentrum am US-amerikanischen Standort Brecksville eröffnet; hier werden innovative Fruchtzubereitungen für die wachsenden Märkte in Nord- und Südamerika entwickelt. Um mit Blick auf die Rohwarenbeschaffung noch schlagkräftiger zu werden, haben wir den Einkauf zur Versorgung aller Werke der Division Fruchtzubereitungen neu organisiert und zentralisiert.

### **Als Weltmarktführer bei Fruchtzubereitungen streben wir an, das weltweit vorhandene deut- liche Wachstumspotenzial in größtmöglichem Umfang auszuschöpfen.**

In der Division Fruchtsaftkonzentrate entwickeln wir in Zusammenarbeit mit den Kunden neue Produkte wie „Smoothies“, püreeartige Fruchtgetränke mit hohem Fruchtanteil, sowie Direktsäfte. Dabei konnten wir unsere ehrgeizigen Ergebnisziele im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht voll erreichen, da teilweise erhebliche Rohstoffpreissteigerungen auf Grund von witterungsbedingten Ernteausfällen bei Früchten nicht vollständig weitergegeben werden konnten; so wurden in Polen z. B. nur rd. 50% und in Ungarn nur 30% der Apfelmenge eines Normaljahres geerntet. Die Rohstoffpreissteigerungen führten insbesondere im Bereich Apfelsaftkonzentrat zu Marktverwerfungen

und verzögerten Abrufen der Kunden, die uns auch im laufenden Geschäftsjahr noch belasten werden. Positiv entwickelt sich unser China-Engagement. Mitte April haben wir mit Yantai North André eine Vereinbarung zum Erwerb von 50% an einem weiteren chinesischen Apfelsaftkonzentratwerk in Yongji unterzeichnet und somit einen zusätzlichen wichtigen Schritt in Richtung weltweites Wachstum unserer Frucht-Aktivitäten getan. Diese Beteiligung ergänzt unser bisheriges Joint Venture Xianyang – ebenfalls mit Yantai North André – optimal.

### **Segment Frucht: Strategischer Ausblick**

Als Weltmarktführer bei Fruchtzubereitungen und Europas Nummer 1 bei Apfelsaftkonzentrat streben wir an, das weltweit vorhandene deutliche Wachstumspotenzial in größtmöglichem Umfang auszuschöpfen. Die geschilderten Maßnahmen spiegeln diesen Weg wider.

Parallel hierzu werden wir auch unsere Anstrengungen zur weiteren Optimierung der Organisationsstruktur und Kapazitäten fortsetzen und noch vorhandene Synergiepotenziale im Rohstoffeinkauf, in der Administration, im Bereich Forschung und Entwicklung sowie im Vertrieb ausschöpfen.

Soviel zur Entwicklung unserer Segmente, den Themen des abgelaufenen Geschäftsjahrs und den aktuellen Entwicklungen. Nach diesen qualitativen Ausführungen möchte ich nun näher auf das Zahlenwerk des Geschäftsjahres 2007/08 eingehen, das insbesondere durch die Verwerfungen im Zuckerbereich geprägt ist.

### **Der Konzernumsatz erreichte mit 5,8 (5,8) Mrd. € das Vorjahres- niveau.**

### **Umsatzentwicklung Konzern**

Der Konzernumsatz erreichte mit 5,8 (5,8) Mrd. € das Vorjahresniveau.

Ein dynamischer Umsatzzuwachs im Segment Spezialitäten konnte dabei die Rückgänge in den anderen Segmenten leicht überkompensieren. Mit einem Anteil am Konzernumsatz von 60% ist unser Zuckersegment nach wie vor Umsatzträger Nr. 1. Dabei zeigt sich weiter eine Verschiebung der Umsätze vom Zucker hin zu den Spezialitäten, auf die im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Umsatzanteil von 25% – nach 23% im Vorjahr – entfällt.

Blicken wir auf die Umsatzentwicklung der einzelnen Segmente:

### Umsatz nach Segmenten

Im Zuckersegment konnten die höheren Quotenzuckerabsätze und der Ausbau des Industriezuckergeschäfts den Umsatzrückgang durch den Wegfall der hohen – in 2006/07 letztmalig möglichen – C-Zuckerexporte nicht kompensieren, so dass sich der Umsatz um rd. 2% reduzierte.

Demgegenüber konnte bei den Spezialitäten der Umsatz um knapp 12% auf rd. 1,5 Mrd. € ausgebaut werden. Der Umsatzanstieg wird i. W. getragen von einem dynamischen Absatzwachstum sowie höheren Erlösen in den Divisionen Bioethanol und Stärke.

Im Fruchtbereich reduzierte sich der Umsatz um knapp 7% und erreichte 853 Mio €. Hier gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass in der Vorperiode - infolge der Umstellung des Geschäftsjahres - 14 Monate eingeflossen waren. Bereinigt um die Geschäftsjahresangleichung ergibt sich ein Wachstum gegenüber Vorjahr von rd. 9%.

### Operatives Ergebnis Konzern

Erwartungsgemäß schlagen sich die dargestellten Verwerfungen am Zuckermarkt deutlich im operativen Ergebnis nieder, das sich insgesamt um 44% auf 233 Mio. € reduziert hat. Der außerordentlich starke Ergebnisrückgang im Zuckerbereich durch die temporären Verwerfungen im Zuckermarkt im Zuge der Reform konnte bei einem knapp auf Vorjah-

resniveau liegenden Frucht-Ergebnis nicht annähernd durch den erfreulichen Zuwachs bei Spezialitäten um 15 Mio. € bzw. knapp 13% kompensiert werden.

---

## Erwartungsgemäß schlagen sich die dargestellten Verwerfungen am Zuckermarkt deutlich im operativen Ergebnis dar.

---

### Operatives Ergebnis nach Segmenten

Im Einzelnen:

Im Segment Zucker reduzierte sich das operative Ergebnis um 199 auf 61 Mio. €. Dieser erwartet drastische Rückgang steht in direktem Zusammenhang mit der laufenden Umstrukturierungsphase im Zuge der Reform der Zuckermarktordnung. Die Unterlassung der im Oktober 2007 notwendigen Marktrücknahme durch die EU-Kommission erhöhte die Quotenzuckerbestände und führte zu entsprechendem Druck auf den Zuckermarkt – insbesondere in Westeuropa –, was das Ergebnis erheblich belastete. Darüber hinaus konnte der Wegfall der im Vorjahr hohen C-Zucker-Exporte nicht vollständig durch das neue Industriezuckergeschäft aufgefangen werden. Die ab 1. Oktober 2007 wirkende zweite Stufe der Absenkung der Fabrikspanne hat zu weiteren Belastungen geführt. Diese konnten auch die fortgesetzten Kosteneinsparungen nicht voll ausgleichen.

Unser Spezialitätensegment erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2007/08 ein operatives Ergebnis von 129 (115) Mio. €. Die positive Entwicklung ist insbesondere auf die Divisionen Stärke und Bioethanol zurückzuführen, aber auch BNEO, Freiburger und PortionPack behaupteten sich in einem schwierigen Marktumfeld. Bei Stärke konnte der Absatz ausgeweitet werden. Gestiegenen Rohstoffpreisen standen höhere Erlöse gegenüber. CropEnergies profitierte bei einer unverändert guten Anlagenauslastung von gestiegenen Prei-

sen für Bioethanol und für das Kuppelprodukt ProtiGrain®. Den höheren Getreidepreisen konnte mit einem variablen Rohstoffeinsatz und einer vorausschauenden Beschaffungspolitik begegnet werden, so dass diese im zurückliegenden Jahr noch nicht voll wirksam wurden.

Im Segment Frucht wurde mit einem operativen Ergebnis von 44 Mio. € knapp der Vorjahreswert erreicht. Auf vergleichbarer Basis, d. h. ohne die beiden zusätzlichen Monate infolge der Geschäftsjahresumstellung im Vorjahr, wurde ein Zuwachs um knapp 8% erwirtschaftet. Bei einem wiederum starken Mengenwachstum konnten – trotz der durchgesetzten Preiserhöhungen – die Rohstoffkostensteigerungen nicht voll ausgeglichen werden. Auf Grund von witterungsbedingten Ernteausfällen waren die Kosten einiger Fruchtarten geradezu explodiert.

### Ertragslage

Soviel zum operativen Ergebnis. Das Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen betrug insgesamt -44 Mio. €; hiervon entfallen -20 Mio. € auf das Segment Zucker. Im Rahmen der freiwilligen Quotentrückgabe wurden Erträge aus der Umstrukturierungsbeihilfe von 305 Mio. € erzielt, denen in nahezu gleicher Höhe Aufwendungen aus dem Abgang der erworbenen Zuckerquoten und Kosten aus Werkstilllegungen in Form von Sozialplänen, Rückbaumaßnahmen sowie Wertminderungen auf Sachanlagen gegenüberstehen. Darüber hinaus wurden zur Verbesserung der Kostenstruktur eine Ausweitung des Altersteilzeitprogramms der Südzucker AG und eine zusätzliche Vorruhestandsregelung in Belgien beschlossen.

Auf das Segment Spezialitäten entfallen knapp -19 Mio. € des Restrukturierungsergebnisses. Hierbei handelt es sich i. W. um Vorlaufaufwendungen der Ethanolanlagen in Belgien und Österreich.

Darüber hinaus flossen rd. -5 Mio. im Bereich Frucht i. W. für die

Schließung des Standortes in Kaplice, Tschechien, in das Restrukturierungsergebnis.

Im Vorjahr waren noch einmalige Sondereffekte durch Wertminderungen von Geschäftswerten in Höhe von 580 Mio. € angefallen. Nach Berücksichtigung der Sondereffekte ergibt sich ein Ergebnis der Betriebstätigkeit von 189 Mio. € nach -129 Mio. € im Vorjahr.

---

## Der Jahresüberschuss vor Minderheiten beläuft sich auf 100 (-246) Mio. €.

---

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen stieg auf 23 Mio. € und beinhaltet i. W. das anteilige Ergebnis aus der Abwicklung von Eastern Sugar.

Das Finanzergebnis verringerte sich gegenüber Vorjahr um 6 Mio. € auf -93 Mio. €. Obwohl die Zinsaufwendungen auf Grund gestiegener Zinsen und einer höheren Durchschnittsverschuldung zunahmen, konnte das Finanzergebnis durch Kursgewinne aus Wertpapierverkäufen und gestiegene Beteiligungserträge mehr als ausgeglichen werden.

Bei einem Ergebnis vor Ertragsteuern von 120 (-227) Mio. € und einem von der Unternehmenssteuerreform 2008 begünstigten Steueraufwand von 20 (19) Mio. € ergibt sich eine Steuerquote von 17%. Das Jahresergebnis vor Minderheiten beläuft sich damit auf 100 (-246) Mio. €.

Vom Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2007/08 entfallen 80 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, so dass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 20 (-327) Mio. € ergibt. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,10 € nach -1,72 € im Vorjahr.

Der Cashflow reduzierte sich von 554 auf 498 Mio. €. Das Working Capital stieg um 692 Mio. €. Hier wirkten zum einen der Aufbau der Zuckerbestände infolge der unterbliebenen Marktrücknahme durch die EU sowie zum anderen die rohstoffpreis-

und mengenbedingten Vorratssteigerungen in den Segmenten Spezialitäten und Frucht. Zudem haben sich die Forderungen aus Lieferung und Leistung infolge deutlich gestiegener Zuckerverkäufe in den italienischen und griechischen Markt erhöht.

Die Erträge aus der Umstrukturierungsbeihilfe wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr noch nicht zahlungswirksam, da der Betrag von 305 Mio. € zu 40% im Juni 2009 und zu 60% im Februar 2010 zur Auszahlung kommen wird.

Unter Berücksichtigung dieses Zahlenwerks – und insbesondere des um 44% unter Vorjahr liegenden operativen Ergebnisses – aber auch vor dem Hintergrund der 2008/09 noch vor uns liegenden Belastungen des letzten Jahres der Übergangsphase im Segment Zucker, schlagen wir Ihnen unter Tagesordnungspunkt 2 eine Dividende von 40 Cent je Aktie vor. Die Ausschüttungssumme läge bei 76 nach 104 Mio. € im Vorjahr.

## Bilanzstruktur

Blicken wir auf die Konzernbilanz zum 29. Februar 2008, die mit einer nahezu unveränderten Eigenkapitalquote von 42% weiterhin eine solide Relation ausweist.

---

## Die Konzernbilanz weist mit einer nahezu unveränderten Eigenkapitalquote von 42% weiterhin eine solide Relation aus.

---

Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte resultiert überwiegend aus den Forderungen an den Umstrukturierungsfonds. Den hohen Investitionen in die Bioethanolanlagen, die zu einem Anstieg der Sachanlagen führten, steht ein Abgang von erworbenen Zusatzquoten aus den immateriellen Vermögenswerten im Rahmen der Quotenrückgabe gegenüber.

Die Investitionen wurden – ebenso wie der bereits dargestellte Aufbau der Vorräte – durch den Abbau von flüssigen Mitteln finanziert. Beim

Fremdkapital zeigt sich mit der Verschiebung vom langfristigen zum kurzfristigen Fremdkapital die Umgliederung der am 8. Dezember 2008 fälligen Wandelanleihe.

Die Nettofinanzschulden zum Stichtag erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr von 811 auf 1.508 Mio. €. Der Anstieg ist auf die Investitionen in der Division Bioethanol und die Finanzierungserfordernisse des Working Capitals zurückzuführen.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle noch einige Ausführungen zur Kursentwicklung unserer Aktie.

---

## Die Entwicklung der Südzucker-Aktie im letzten Jahr war von den zuckerwirtschaftlichen Entwicklungen sowie dem allgemein negativen Börsenumfeld geprägt.

---

Die Entwicklung der Südzucker-Aktie im letzten Jahr war von den zuckerwirtschaftlichen Entwicklungen sowie dem allgemein negativen Börsenumfeld geprägt.

So reduzierte sich der MDAX seit unserer letzten Hauptversammlung im Juli 2007 bislang um rd. 23%. Der Vergleichsindex unserer unmittelbaren Wettbewerber musste sogar bis heute einen Rückgang um knapp 30% hinnehmen. Dem gegenüber verlor die Südzucker-Aktie nur knapp 20%.

Dabei hat insbesondere der in der Bilanzpressekonferenz Ende Mai dargestellte Ausblick auf die kommenden Geschäftsjahre, der geprägt von externen Einflussfaktoren wie der Energiepreisentwicklung, der Verteuerung des Rohmaterials sowie der Dividendensenkung ist, deutliche Spuren an unserem Kurs hinterlassen.

Unsere Aktie hat sich – insbesondere bis Ende Mai – verglichen mit MDAX und dem Vergleichsindex sowie im vorgestellten zuckerwirtschaftlichen Umfeld tapfer geschlagen; dennoch sind wir alle, Sie als unsere Aktionäre, aber auch wir als Vor-

stand, mit der Kursentwicklung des vergangenen Jahres nicht zufrieden.

---

## Unsere Aktie hat sich verglichen mit MDAX sowie im vorgestellten zuckerwirtschaftlichen Umfeld tapfer geschlagen.

---

Wir setzen darauf, und damit komme ich zur aktuellen Entwicklung sowie dem Ausblick auf das Gesamtjahr, dass das Segment Zucker nach der Übergangsphase wieder entsprechende Ergebnisbeiträge leisten und dies auch an der Börse entsprechend honoriert wird. Wir wollen und wir werden wieder profitabler werden! Rückenwind hat uns dabei der Start in das Geschäftsjahr 2008/09 gegeben.

### Überblick 1. Quartal 2008/09

So konnte im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahrs der Umsatz – getragen vom Segment Spezialitäten – um rd. 10% auf 1,5 (1,3) Mrd. € gesteigert werden. Insbesondere die Divisionen Stärke und Bioethanol legten infolge von Kapazitätsausweitungen sowie bei Bioethanol auf Grund verstärkter Handelsaktivitäten im Vorgriff auf die bevorstehende Erzeugungsausweitung umsatzseitig deutlich zu. Im Zuckerbereich konnten wir durch einen deutlich gesteigerten Absatz in der EU und höhere Exportmengen den Umsatz um knapp 9% steigern. Dem gegenüber mussten wir im Fruchtsegment einen leichten Umsatzrückgang hinnehmen.

Das operative Ergebnis im Konzern stieg um 18% auf 63 (54) Mio. €. Der Anstieg wurde getragen vom Segment Zucker, dem ein Segmentergebnis Frucht auf Vorjahresniveau und ein erwarteter deutlicher Rückgang des Ergebnisses im Spezialitätensegment gegenüber stand. Im Zuckerbereich profitieren wir gegenüber Vorjahr vom Wegfall der Kosten für die Restrukturierungsabgabe auf die damals erwartet hohe Marktrücknahme für das Zuckerwirtschaftsjahr 2007/08. Damit konnten die durch die 2. Stufe

der Absenkung der Fabrikspanne weiter gesunkenen Margen und die nach den Preisrückgängen im Verlauf des vergangenen Geschäftsjahres unter Vorjahr liegenden Marktpreise deutlich überkompensiert werden. Bei den Spezialitäten haben sich erwartungsgemäß gestiegene Rohstoffpreise insbesondere in der Division Stärke niedergeschlagen. Im Bereich Bioethanol konnten höhere Rohstoffpreise durch frühzeitige Rohstoffabsicherung, Optimierung des Rohstoffmixes und den natürlichen Hedge aus Nebenprodukt-erlösen ebenso wie durch höhere Produktions- und Absatzmengen noch begrenzt werden. Im Segment Frucht wurde trotz des leichten Umsatzrückgangs und höherer Rohstoffpreise ein operatives Ergebnis auf Vorjahresniveau gehalten.

Wie sind unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2008/09?

### Ausblick 2008/09 Segment Zucker

Im Segment Zucker gehen wir auf Grund der erheblich niedrigeren Quotenzuckererzeugung in der kommenden Kampagne infolge der Quotenrückgabe von einem unter Vorjahr liegenden Umsatz aus.

---

## Ergebnisseitig erwarten wir eine deutliche Erholung.

---

Ergebnisseitig erwarten wir eine deutliche Erholung und rechnen mit einem operativen Ergebnis auf einem Niveau von mindestens 120 Mio. €. Dies wollen wir durch die Normalisierung im europäischen Zuckermarkt im Verlauf des Zuckerwirtschaftsjahres 2008/09 und weitere Kosteneinsparungen erreichen. Dadurch werden die Belastungen aus der schrittweisen Absenkung der Fabrikspanne und den stark steigenden Energiepreisen mehr als kompensiert.

### Ausblick 2008/09 Segment Spezialitäten

Für das Segment Spezialitäten gehen wir von einer Fortsetzung des dynamischen Umsatzwachstums – insbesondere in den Divisionen Bioethanol und Stärke – aus. Mit der Inbetriebnahme der Bioethanolanlagen in Pischelsdorf und Wanze sowie der Kapazitätserweiterung in Zeitz folgt die Division dem Marktwachstum. Auch in der Division BENEIO rechnen wir mit einem Wachstum, das zu einer verbesserten Auslastung der Kapazitäten führen wird.

Nachdem wir Ergebniseffekte infolge der signifikant angestiegenen Rohstoffpreise im Jahr 2007/08 auf Grund frühzeitiger Rohstoffsicherungen noch begrenzen konnten, werden diese im laufenden Geschäftsjahr jedoch voll durchschlagen und – wie bereits zu Beginn des Jahres kommuniziert – zu einem deutlichen Rückgang des operativen Ergebnisses führen.

### Ausblick 2008/09 Segment Frucht

In unserem Fruchtsegment erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr 2008/09 trotz deutlich geringerer Absätze von Apfelsaftkonzentraten im 1. Quartal einen Anstieg des Umsatzes durch die Erschließung neuer und eine höhere Durchdringung bestehender Märkte.

Ergebnisseitig werden die enormen Rohstoffpreissteigerungen des Vorjahres insbesondere bei Apfelsaftkonzentraten auch auf dieses Jahr ausstrahlen. Eine höhere Kapazitätsauslastung und die Hebung von Synergien in der Division Fruchtzubereitungen werden dabei von den Belastungen der Apfelsaftkonzentratbestände des Vorjahres überkompensiert, so dass wir mit einem deutlich unter Vorjahr liegenden operativen Ergebnis rechnen.

### Ausblick Südzucker-Gruppe

Insgesamt erwarten wir für das Geschäftsjahr 2008/09 einen Konzernumsatz zwischen 5,6 und 5,8 Mrd. € bei einem rückläufigen Umsatz im Segment Zucker und einem Umsatz-

anstieg in den Segmenten Spezialitäten und Frucht.

Auf Seiten des operativen Ergebnisses rechnen wir weiterhin mit einer Brandbreite von 230 bis 260 Mio. €. Während wir im Segment Zucker von einem deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses auf mindestens 120 Mio. € ausgehen, werden wir in Folge des starken Anstiegs der Rohstoffkosten deutlich rückläufige Ergebnisse in den Segmenten Spezialitäten und Frucht hinnehmen müssen. Insgesamt gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass die Prognose für das laufende Geschäftsjahr durch die Umstrukturierungsphase im EU-Zuckermarkt unverändert schwierig ist.

---

### Auf Seiten des operativen Ergebnisses rechnen wir für 2008/09 weiterhin mit einer Brandbreite von 230 bis 260 Mio. €.

---

Trotzdem möchten wir Ihnen auch unsere Erwartung für das Geschäftsjahr 2009/10 vortragen. Wir rechnen mit einem Umsatz auf dem Niveau des letzten Geschäftsjahres, also rd. 5,8 Mrd. €. Dabei wird sich der Trend fortsetzen, dass die Umsatzrückgänge im Segment Zucker durch steigende Umsätze in den Segmenten Spezialitäten und Frucht kompensiert werden.

Für das operative Ergebnis 2009/10 gehen wir von einem Niveau von mindestens 400 Mio. € aus. Im Segment Zucker erwarten wir nach Abschluss der Umstrukturierungsphase eine Normalisierung der Marktverhältnisse und damit eine weitere Erholung des operativen Ergebnisses.

Bei den Spezialitäten gehen wir von einem deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses gegenüber 2008/09 aus. Hierbei kommt unsere Einschätzung zum Tragen, dass es auf den überhitzten Rohstoffmärkten zu einer gewissen Normalisierung kommen wird. Auch im Fruchtsegment erwarten wir ein steigendes operatives Ergebnis.

---

### Für das operative Ergebnis 2009/10 gehen wir von einem Niveau von mindestens 400 Mio. € aus.

---

Soviel zu unseren Prognosen.

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

#### Tagesordnung

Neben dem Beschluss zur Verwendung des Bilanzgewinns (Tagesordnungspunkt 2) sowie der Wahl des Abschlussprüfers (Tagesordnungspunkt 5) bitten wir Sie unter Tagesordnungspunkt 3 und 4 um die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007/08.

Unter Tagesordnungspunkt 6 ersuchen wir Sie um Ermächtigung zur Ausgabe von Genussscheinen, Wandel- und Optionsschuldverschreibungen sowie zur Schaffung eines bedingten Kapitals II mit Satzungsänderung. Diese soll der Gesellschaft ermöglichen, attraktive Finanzierungsmöglichkeiten nutzen zu können.

Unter Tagesordnungspunkt 7 bitten wir Sie um eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien einschließlich der Verwendung unter Ausschluss des Bezugsrechts. Diese ist befristet bis zum 23. Januar 2010 und begrenzt auf 10% des Grundkapitals. Mit ihrem Wirksamwerden endet die von Ihnen im letzten Jahr beschlossene Ermächtigung, von der bislang kein Gebrauch gemacht wurde.

Die Ermächtigung dient der notwendigen Flexibilität, sich bietende Gelegenheiten zu Unternehmenszusammenschlüssen, zum Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen ausnutzen zu können. Daneben wird der Vorstand ermächtigt, Aktien auch gezielt an Kooperationspartner oder Finanzinvestoren zu veräußern. Zur Verbesserung der Finanzstruktur

können Aktien auch eingezogen werden.

Der Erwerb eigener Aktien, deren Veräußerung oder Einziehung verschaffen zusätzliche Handlungsoptionen. Konkrete Pläne zur Ausnutzung der Ermächtigung bestehen bisher nicht.

#### Positionierung der Südzucker-Gruppe

Gestatten Sie mir abschließend noch einen Blick aus der „Vogelperspektive“ auf unsere Südzucker-Gruppe.

Unsere drei Segmente verbinden

- ▷ die großtechnische Verarbeitung landwirtschaftlicher Rohstoffe,
- ▷ die Fokussierung auf das Business-to-Business-Geschäft sowie
- ▷ eine einzigartige Positionierung der Divisionen auf den bearbeiteten Märkten.

Wir sind im Bereich Zucker die klare Nummer 1 in Europa. Durch Effizienzsteigerung und Kostenmaßnahmen, aber auch durch Nutzung der sich bietenden Marktchancen wollen und werden wir diese Position auch nach den tiefgreifenden Änderungen verteidigen und ausbauen.

---

### Wir sind bestens positioniert auf „unseren“ Märkten!

---

Auch unser Segment Spezialitäten verfügt in den einzelnen Divisionen über eine starke Marktstellung. In der Division BENEOL sind wir bezogen auf Isomalt und Oligofruktose weltweit an führender Position. Unsere im Aufbau befindliche Division Bioethanol ist Nummer 1 in Deutschland. Bis 2010 werden wir diese Position auch in Europa innehaben haben und damit ebenso wie Freiberger und Portion-Pack Marktführer sein. Bezüglich der Division Stärke verfolgen wir bewusst eine profitable Nischenstrategie.

Unser Segment Frucht ist im Bereich Fruchtzubereitungen weltweite

und im Bereich Fruchtsaftkonzentrate europäische Spitze.

---

**Bei Südzucker wird die Bereitschaft zur Veränderung getragen von all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund um den Globus.**

---

Wir sind also bestens positioniert auf „unseren“ Märkten!

Dennoch, meine sehr geehrten Damen und Herren,

die Welt verändert sich so schnell wie nie zuvor!

Wir begreifen dies als Chance und sind uneingeschränkt bereit, diesen stetigen Veränderungsprozess in unserem Unternehmen zu gestalten. Bei Südzucker wird die Bereitschaft zur Veränderung getragen von all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern rund um den Globus. Ihnen allen gebührt unser Respekt und unsere hohe Anerkennung für ihre tägliche Leistung. Denn, eins ist allen klar; Umbruchphasen und Wandel sind immer auch mit hoher Unsicherheit verbun-

den. Es gilt, damit richtig umzugehen und aus solchen Phasen Stärke und Dynamik zu generieren.

Wir sind auf gutem Weg. Wir sind jedoch noch nicht angekommen, aber der festen Überzeugung, dass wir unsere Ziele erreichen werden.

Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, gilt unser Dank für die Begleitung und das Vertrauen in dieser schwierigen Zeit. Bleiben Sie uns auch weiterhin gewogen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.