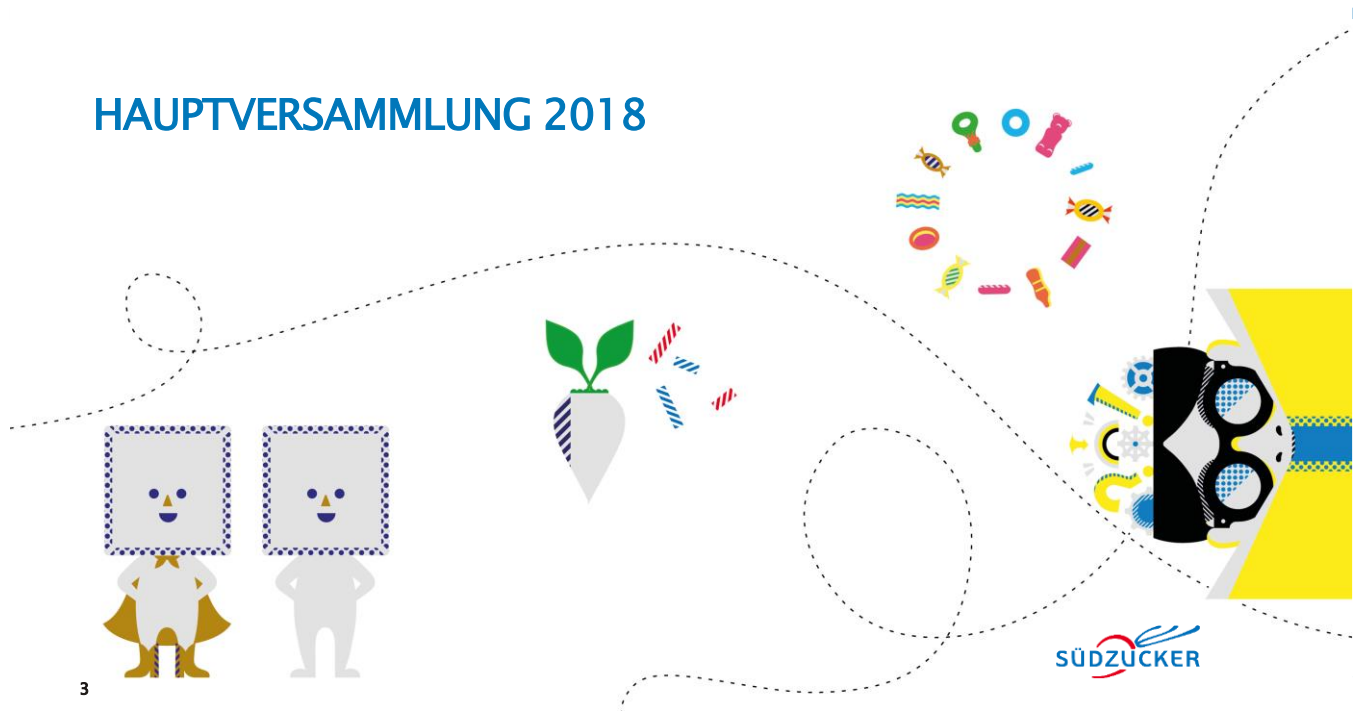


Ausführungen von Herrn Dr. Wolfgang Heer  
anlässlich der Hauptversammlung der Südzucker AG  
am 19. Juli 2018 im Rosengarten Mannheim

- Es gilt das gesprochene Wort -

## HAUPTVERSAMMLUNG 2018



3

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung in Mannheim. Zusammen mit meinen Vorstandskollegen und den hier anwesenden Mitarbeitern freue ich mich, dass Sie heute den Weg zur Hauptversammlung gefunden haben, um sich persönlich über Ihr Unternehmen zu informieren.

Ein außerordentliches Geschäftsjahr 2017/18 liegt hinter uns. Zu dessen Beginn befanden wir uns noch im jahrzehntelang bekannten europäischen Zuckermarkt mit Rübenmindestpreisen und Produktionsquoten. Mit Abschaffung dieser stabilisierenden Rahmenbedingungen arbeiten wir seit Oktober 2017 in einem der am wenigsten regulierten Zuckermärkte der Welt.

Dieser historische Bruch war bestimmend für das Segment Zucker im abgelaufenen Geschäftsjahr. Dem intensiveren Wettbewerbsumfeld hat sich Südzucker gestellt und gleichzeitig seine Stärken als diversifiziertes Unternehmen weiterentwickelt.

Lassen Sie uns einen Blick auf die Entwicklung der einzelnen Segmente werfen.



## Segment Zucker

Entwicklung 2017/18



Rekordproduktion im Jahr  
der Deregulierung des  
EU-Zuckermarkts

4

Mit Blick auf das Ende des Quotensystems und der Exportbegrenzungen haben wir im Segment **Zucker** – ebenso wie die meisten anderen europäischen Zuckerhersteller – die Rübenanbauflächen beträchtlich ausgeweitet, um die Verarbeitungskapazitäten bestmöglich zu nutzen und die Fixkosten je Tonne Zucker zu reduzieren. Im Laufe des Jahres sorgten zudem sehr gute klimatische Bedingungen, vor allem in Belgien, Deutschland und Frankreich, für außergewöhnlich hohe Rübenenerträge – in der Südzucker-Gruppe lagen sie bei 80,8 t/ha. Verbunden mit einem überdurchschnittlichen Zuckergehalt konnten wir eine Rekord-Zucker- menge von 5,7 Mio. t produzieren.

Unsere europäischen Wettbewerber profitierten ebenfalls von den meist guten Wachstums- bedingungen, sodass die Rübenzucker-Produktion in der EU insgesamt um rd. 20 % auf 21,1 Mio. t anstieg. Damit lag die Produktion erwartungsgemäß weit über dem europäischen Verbrauch und deutlich höhere Mengen als in der Vergangenheit waren zu exportieren.



## Segment Zucker

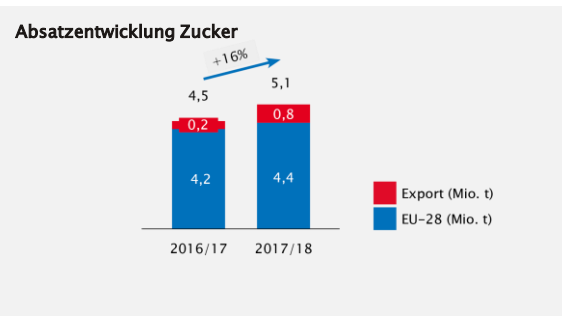
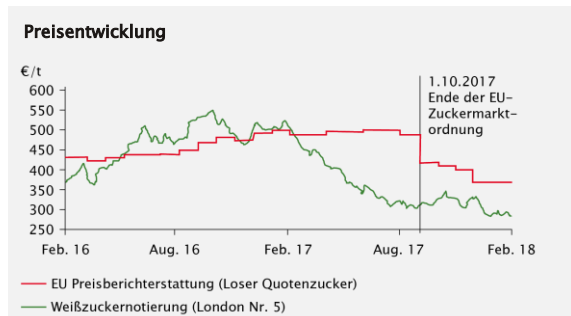
### Entwicklung 2017/18

**Umsatzwachstum auf 3,0 (Vj. 2,8) Mrd. €, wesentliche Treiber:**

- Deutlich gestiegene Absatzmenge
- Auslaufen der Kernelemente der EU-Zuckermarktordnung und stärkerer Einfluss der Weltmarktpreisnotierung

**Starke Verbesserung des operativen Ergebnisses auf 139 (Vj. 72) Mio. €, wesentliche Ursachen:**

- Höhere Zuckererlöse in der ersten Geschäftsjahreshälfte im Vergleich zum Vorjahr
- Kostendegressionseffekte



5

Auch auf dem Weltmarkt wird im Zuckerwirtschaftsjahr 2017/18 ein Produktionsüberschuss erwartet. Dieser resultiert aus Produktionsausweitungen in Indien, Thailand und Europa.

In Folge dieses weltweiten Überangebots ging die Weißzucker-Preisnotierung in London im Verlauf des Geschäftsjahres 2017/18 von rd. 500 €/t auf knapp 300 €/t Ende Februar 2018 zurück; das entspricht einem Rückgang von 40 %. Außerdem verlief die für unseren Zuckerexport wesentliche Wechselkursentwicklung zwischen US-Dollar und Euro im selben Zeitraum zu unseren Ungunsten. Der US-Dollar sank gegenüber dem Euro um rd. 14 %. Diese beiden Effekte schlugen mit Verzögerung und gewissem Abstand auch auf den europäischen Markt durch.

Gemäß dem EU-Preis-Reporting, dem von der EU-Kommission veröffentlichten Preisniveau für Zucker in der EU, lag der Durchschnittspreis für Weißzucker im August 2017 noch bei rd. 500 €/t, fiel im Oktober 2017 auf 420 €/t und erreichte im Februar 2018 einen vorläufigen Tiefststand von 372 €/t.

Damit sind sowohl die EU-Preise als auch die Weltmarktpreise im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich gefallen. Die Überschuss-Situation in der EU kam für uns nicht überraschend; der starke Preisverfall am Weltmarkt wegen großer Produktionszuwächse, vor allem in Südostasien, war hingegen so nicht zu erwarten.

In diesem sehr schwierigen Umfeld profitierten wir von den vorausschauenden Maßnahmen, die wir mit Blick auf die Deregulierung des EU-Marktes getroffen haben. So zeigen unsere Bemühungen, den niedrigeren Zuckerpreisen mit geringeren Fixkosten pro Tonne Zucker entgegenzutreten, Wirkung. Die Ausdehnung der kontrahierten Rübenanbaufläche und die überdurchschnittlichen Rübenenerträge führten zu einem Anstieg unserer Verarbeitungsmenge um insgesamt 26 %. Dies hat uns zu signifikanten Kostendegressionseffekten verholfen. Die Länge der abgelaufenen Kampagne übertraf nicht nur den Vorjahreswert von 107 Tagen, sondern auch das gesetzte Ziel von 120 Tagen je Zuckerfabrik deutlich: Durchschnittlich 133 Tage dauerte die Kampagne in unseren Werken, in unserem französischen Werk Cagny sogar 161 Tage.

Auch logistisch hatten wir uns auf die Herausforderung vorbereitet. Dies betraf sowohl die Rübenlogistik, also den Weg vom Feld zur Fabrik, als auch die Zuckerlogistik, also den Weg des Zuckers vom Werk zum Kunden. Die getroffenen Vorbereitungen haben Früchte getragen und wir konnten die Aufgaben in beiden Bereichen der Wertschöpfungskette zuverlässig und erfolgreich bewältigen.

Wie haben wir das bewerkstelligt? Lassen Sie mich das am Beispiel der Zuckerlogistik kurz veranschaulichen: Neben der frühzeitigen Sicherung von Transportkapazitäten für die Zuckerlogistik haben wir die speziell für Südzucker hergestellten Zuckerwaggons in Betrieb genommen, um die Rekord-Zuckermenge effizient in Ganzzügen auf die Lagerstandorte zu verteilen. In den von uns präferierten europäischen Seehäfen hatten wir uns rechtzeitig Silokapazitäten gesichert und dezentral auch Lager für verpackte Waren angemietet.

Aufbauend auf einer effizienten Wertschöpfungs- und Lieferkette steigerte Global Markets, unsere neu gegründete Vertriebsorganisation für Exporte außerhalb der EU, den Absatz deutlich. Im Fokus standen dabei vor allem die Märkte Mittlerer und Naher Osten, Nord- und Westafrika sowie Asien.

Außerdem haben wir zusätzliche Vermarktungs-Chancen auf dem Weltmarkt durch die Zusammenarbeit mit unserer Handelsbeteiligung ED&F Man genutzt.

Insgesamt hat die erste Kampagne nach Wegfall der Zuckermarktordnung sehr gut und störungsfrei funktioniert. Eine Leistung unserer Mitarbeiter, auf die wir stolz sind!

Der Umsatz im Geschäftsjahr 2017/18 im Segment Zucker lag bei rd. 3,0 Mrd. €, ein Anstieg um 9 %. Der operative Ergebniszuwachs um knapp 90 % auf 139 Mio. € war in den ersten drei Quartalen noch vom höheren Preisniveau im Quotensystem geprägt. Im vierten Quartal drehte das operative Ergebnis durch den Preisverfall erwartungsgemäß ins Negative.



## Segment Spezialitäten

Entwicklung 2017/18



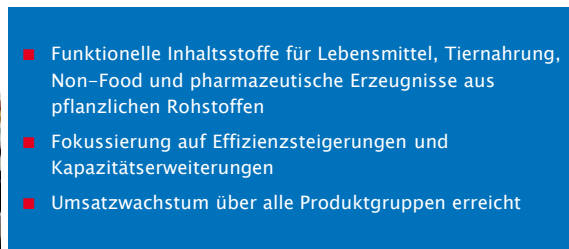
6

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Entwicklungen im Segment **Spezialitäten** werfen, in dem wir unsere Aktivitäten von BENEIO, Freiberger, PortionPack Europe und Stärke bündeln.



## Segment Spezialitäten

Entwicklung 2017/18



7



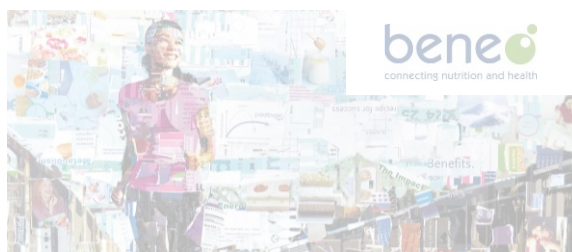
Die **BENEO-Gruppe** versorgt mit ihrem Produktportfolio die wachsende Nachfrage nach funktionalen Inhaltsstoffen für Lebens- und Futtermittel. Diese helfen mit ihrem ernährungsphysiologischen und geschmacklichen Profil, den Trend zu ballaststoffreicher, vegetarischer oder veganer sowie Bio-Ernährung zu bedienen.

BENEO hat zuletzt mit Investitionen in Effizienzsteigerungen, beispielsweise im belgischen Oreye oder auch in Offstein, erste Kapazitätsengpässe beseitigt und damit seine Wettbewerbsfähigkeit gestärkt. Durch den engen Kundenkontakt kennt BENEO auch die Kundenbedürfnisse und die Trends in der Produktentwicklung. Mit den Vertriebsstandorten in den Wachstumsregionen USA, Europa sowie Asien hat BENEO seine Innovationen vermarktet und ist über alle Produktgruppen weiter gewachsen.



## Segment Spezialitäten

Entwicklung 2017/18



- Führender Hersteller von TK-Eigenmarkenpizzen in Europa und den USA
- Stärkung der Marktführerschaft in Europa durch die Akquisition von HASA
- Erfolgreicher Eintritt in den US-Markt durch die Übernahme von Richelieu Foods, der dortigen Nr. 1 in Eigenmarkenpizzen

8

Unsere Division **Freiberger** produziert neben tiefgekühlten Pastagerichten und Snacks vor allem tiefgekühlte und gekühlte Pizzen.

Das bereits erfolgreiche Europageschäft mit Tiefkühlpizzen wurde durch die Akquisition des deutschen Wettbewerbers HASA im Juli 2017 weiter gestärkt. Darüber hinaus ist mit der Übernahme des US-amerikanischen Pizzaherstellers Richelieu Foods im Dezember 2017 der lang geplante Eintritt in den US-amerikanischen Pizzamarkt gelungen. Freiberger produziert nunmehr an elf Standorten in Deutschland, Großbritannien, Österreich und in den USA und hat seine Internationalisierungsstrategie erfolgreich fortgeführt. Neben den genannten Zukäufen wurde der Standort Westhoughton in Großbritannien mit neuen Produktionsanlagen deutlich aufgewertet.



## Segment Spezialitäten

Entwicklung 2017/18

- Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von hochwertigen Portionsartikeln
- Umsatz im herausfordernden Marktumfeld stabil gehalten



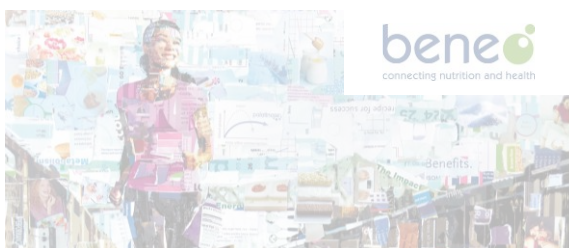
9

Unsere Division **PortionPack Europe** ist mit einem breiten Sortiment von klassischen Zuckerportionen über Gebäck bis hin zu Brotaufstrichen schwerpunktmäßig im Foodservice-Bereich aktiv und Marktführer in Europa. Mit stabilen Umsätzen und Erträgen behauptet sich PortionPack sehr gut im herausfordernden Marktumfeld.



## Segment Spezialitäten

Entwicklung 2017/18



- Stärke- und Bioethanol-Aktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien
- Steigerung der Erzeugungsmengen an sämtlichen Standorten
- Umsatz mit konsequenter Verfolgung einer Spezialitätenstrategie erhöht



10

Ich möchte nun auf unseren **Stärke-Bereich** eingehen. Diese Division schließt neben den Stärke-Aktivitäten im Bereich Food und Non-Food auch die AGRANA Bioethanol-Aktivitäten ein. Das Produktportfolio umfasst native und modifizierte Stärken, Verzuckerungsprodukte, Ethanol sowie proteinhaltige Lebens- und Futtermittel auf Basis von Kartoffeln, Mais und Weizen.

Im Fokus stehen insbesondere Spezialitätenprodukte mit einer hohen Veredelungstiefe. Beispielfhaft seien hier Bio- und GVO-freie Stärken für die Lebensmittelindustrie und den technischen Bereich genannt. Insbesondere profitierten wir von steigenden Stärkeabsätzen durch die erhöhte Nachfrage der Papier- und Wellpappeproduzenten.

Unsere Erzeugungsmengen haben wir an sämtlichen Standorten erhöht. Insbesondere der Ausbau der Maisstärke-Kapazitäten am Standort Aschach/Österreich sowie der erstmals ganzjährige Betrieb der Weizenstärkeanlage in Zeitz sind hier zu nennen.

Insgesamt erreichte das Segment Spezialitäten einen Umsatz von 2,0 Mrd. €. Dies ist ein Anstieg um knapp 10 % im Vergleich zum Vorjahr.

Das operative Ergebnis lag vor allem aufgrund gestiegener Rohstoffkosten mit 158 Mio. € wie erwartet unter dem bisherigen Rekordergebnis des Vorjahres von 184 Mio. €.

Kommen wir nun zu unserem Segment **CropEnergies**.



**Segment CropEnergies**  
Entwicklung 2017/18





Als der führende europäische Hersteller von Bioethanol für den Kraftstoffsektor trägt CropEnergies maßgeblich zur Treibhausgas-Einsparung im Straßenverkehr bei. Neben dem Hauptprodukt Bioethanol werden Neutralalkohol, eiweißhaltige Lebens- und Futtermittel sowie flüssiges Kohlendioxid produziert und vermarktet.



## Segment CropEnergies

### Entwicklung 2017/18

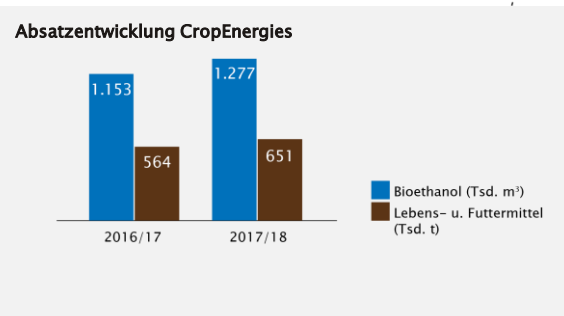
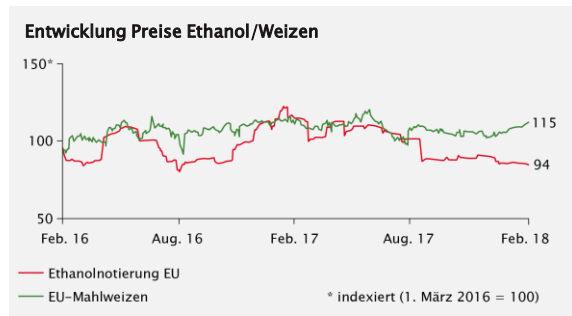


#### Umsatzwachstum auf 808 (Vj. 726) Mio. €, wesentliche Treiber:

- Höheres Absatzvolumen
- Ganzjähriger Betrieb der Anlage in Wilton (GB), damit Kapazitätsauslastung auf über 90 % angehoben

#### Erwarteter Rückgang des operativen Ergebnisses auf 72 (Vj. 98) Mio. €, wesentliche Ursachen:

- Gestiegene Rohstoffkosten
- Geringere Erlöse für eiweißhaltige Lebens- und Futtermittel



12

Mit einer Erzeugung von 1,1 Mio. m<sup>3</sup> Bioethanol an unseren vier Standorten in Deutschland, Belgien, Frankreich und Großbritannien haben wir die Kapazitätsauslastung auf über 90 % angehoben. Dafür sorgte insbesondere der ganzjährige Betrieb der britischen Anlage in Wilton. Auch bei der Erzeugung von Lebens- und Futtermitteln haben wir eine deutliche Steigerung von 574.000 auf 662.000 t erreicht.

Der Umsatz im Geschäftsjahr 2017/18 wuchs um über 11 % auf 808 Mio. €. Allerdings fiel das operative Ergebnis vom Rekordniveau des Vorjahres in Höhe von 98 Mio. € um rd. 26 % auf 72 Mio. €. Ursachen hierfür waren der deutliche Rückgang der Ethanolere Erlöse und der Anstieg der Netto-Rohstoffkosten.



## Segment Frucht

Entwicklung 2017/18



**AUSTRIA  
JUICE**



13

Blicken wir nun auf unser Segment **Frucht**, das die Divisionen Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate umfasst.



## Segment Frucht

Entwicklung 2017/18



- Weltweit führender Hersteller von Fruchtzubereitungen für Molkerei-, Backwaren- sowie Eiscreme-Industrie und Food Services
- Höhere Absätze in der umsatzstärksten Region EU entgegen der Marktentwicklung
- Mit Ausnahme von Nordamerika und Nahem Osten/Afrika/Indien ebenfalls Umsatzsteigerungen in den weiteren Regionen
- Steigerung des Ergebnisses insbesondere von den Regionen Europa, Lateinamerika, Asien und Australien getrieben

14

Die Division **Fruchtzubereitungen** ist als Weltmarktführer mit inzwischen 29 Standorten in 21 Ländern aktiv. Die hergestellten Fruchtzubereitungen werden an Molkereien, Eishersteller, die Backwarenindustrie und Food Services ausgeliefert. Wichtigster Rohstoff ist die Erdbeere, gefolgt von Pfirsich und Heidelbeere.

In ihrem bedeutendsten Absatzmarkt, der EU, konnte die Division entgegen der Marktentwicklung ihre Absätze steigern. In fast allen weiteren Märkten ist unser Segment mit Fruchtzubereitungen ebenfalls gewachsen. Das operative Ergebnis der Division verbuchte einen weiteren Anstieg. Dafür sorgten vor allem Steigerungen in Europa, Lateinamerika, Asien und Australien.



## Segment Frucht

### Entwicklung 2017/18

- Führender Hersteller von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa
- Schlechte Apfelernte 2017 verursacht deutlich geringere Kapazitätsauslastung in den europäischen Werken
- Gestiegene Rohstoffkosten belasten die Profitabilität
- Volumenbedingt niedrigerer Umsatz im Vergleich zum Vorjahr
- Marge ebenfalls unter Vorjahreswert



15

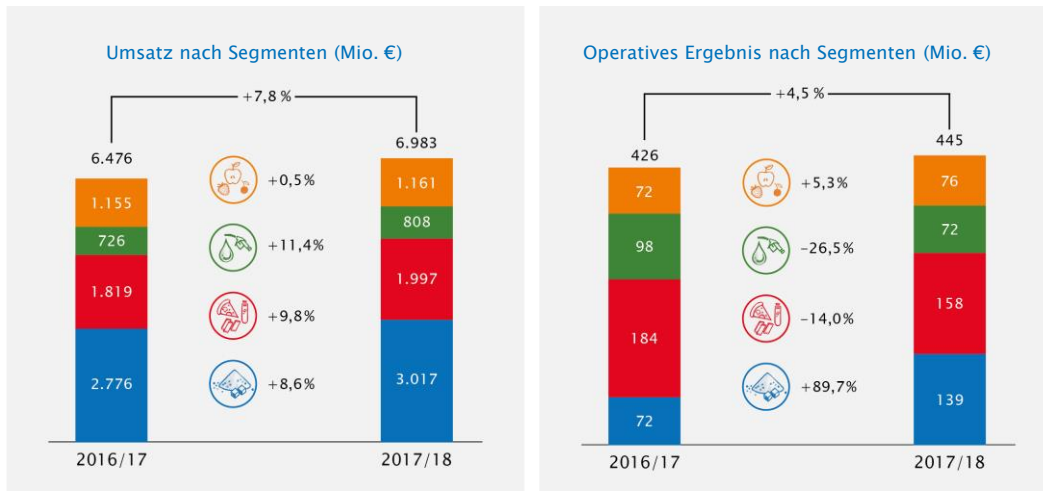
Die Division **Fruchtsaftkonzentrate** betreibt mit ihren 14 Werken in sieben Ländern den Hauptanteil ihrer Aktivitäten auf dem europäischen Markt. Sie beliefert die Getränkeindustrie mit Fruchtsaftkonzentraten, Direktsäften, Fruchtweinen sowie natürlichen Aromen und Grundstoffen.

Die Folgen der frostbedingt historisch schlechten Apfelernte in Europa zeigen sich in den Finanzzahlen für 2017/18. Das geringere Absatzvolumen führte zu einem geringeren Divisionsumsatz als im Vorjahr und das operative Ergebnis sank wegen der niedrigeren Kapazitätsauslastung und den gleichzeitig höheren Rohstoffkosten.

Insgesamt erwirtschaftete unser Segment Frucht mit rd. 1,2 Mrd. € einen zum Vorjahr stabilen Umsatz und konnten dabei das operative Ergebnis um 5 % auf 76 Mio. € steigern.



## Entwicklung Umsatz und Ergebnis



16

Betrachten wir nun die Entwicklung des Gesamtkonzerns. Insgesamt erzielte Südzucker im Geschäftsjahr 2017/18 einen Konzernumsatz von 7,0 Mrd. € und ein operatives Konzernergebnis von 445 Mio. €. Damit bewegen wir uns beim Umsatz am oberen Ende des anvisierten Zielkorridors von 6,7 bis 7,0 Mrd. €. Beim operativen Ergebnis befinden wir uns in der Mitte unserer erwarteten Spanne von 425 bis 500 Mio. €, die wir am 18. Mai 2017 publiziert hatten.

Werfen wir einen Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen.



## Weitere Finanzkennzahlen

in Mio. €	2017/18	2016/17	+/- in %
Operatives Ergebnis	445	426	4,2
Restrukturierung/Sondereinflüsse	20	-20	-
Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen	2	35	-94,0
<b>Ergebnis der Betriebstätigkeit</b>	<b>467</b>	<b>441</b>	<b>5,9</b>
Finanzergebnis	-39	-34	14,7
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>428</b>	<b>407</b>	<b>5,1</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-110	-95	15,6
<b>Konzernjahresüberschuss</b>	<b>318</b>	<b>312</b>	<b>1,9</b>
Ergebnis je Aktie (€)	1,00	1,05	-4,8
Cashflow	693	634	9,2
Nettofinanzschulden (NFS)	843	413	> 100
ROCE	6,7	7,1 %	



17

Das **Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen** belief sich auf plus 20 nach minus 20 Mio. € im Vorjahr.

Hauptursache waren Erträge aus der Rückzahlung von Produktionsabgaben, die in den Zuckerwirtschaftsjahren 1999/2000 und 2000/2001 seitens der EU-Kommission zu hoch angesetzt waren und nun zurückerstattet werden. Weiterhin trugen Grundstücksveräußerungen sowie Versicherungsansprüche aus dem Brand in unserer Zuckerfabrik Ochsenfurt zum positiven Ergebnis bei. Dem standen Restrukturierungs- und Reorganisationsaufwendungen gegenüber, die jedoch in Summe geringer waren als die Erträge.

Das **Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen** sank im Vergleich zum Vorjahr von 35 Mio. € auf 2 Mio. €. Der stabile Ergebnisbeitrag der Stärke- und Bioethanolaktivitäten der Hungrana-Gruppe wurde durch die schwächeren Ergebnisse aus den Zuckeraktivitäten aufgezehrt. Letztere beinhalten die anteiligen Ergebnisse des britischen Handelshauses ED&F Man, der Studen-Gruppe sowie des Vertriebs-Joint-Ventures Maxi.

Unter Berücksichtigung des Finanz-Ergebnisses sowie der Ertragsteuern betrug der **Jahresüberschuss** 318 Mio. €, nach 312 Mio. € im Vorjahr. Hiervon entfielen 113 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, woraus ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 205 Mio. € resultiert.

Das **Ergebnis je Aktie** belief sich auf 1,00 € - im Vorjahr waren es 1,05 €.

Der **Cashflow** stieg um über 9 % deutlich auf nunmehr 693 Mio. €.



Die **Investitionen in Sachanlagen** erhöhten sich um knapp 10 % auf 361 Mio. €. Im Segment Zucker lag der Schwerpunkt auf Ersatzinvestitionen sowie auf Investitionen in die Verbesserung der Effizienz und Logistik. Im Spezialitätensegment fokussierten wir uns auf die Steigerung der Produktionskapazitäten in der Stärke-Division und die Erweiterung sowie Optimierung der Anlagen bei BENEÖ und Freiburger. CropEnergies investierte vor allem in den Ersatz und in Effizienzsteigerungen ihrer Produktionsanlagen, das Fruchtsegment installierte weitere Produktionskapazitäten für die Fruchtzubereitung.

Als Resultat der beiden Freiburger-Akquisitionen stieg das Volumen der Fremdfinanzierung deutlich an. Die Nettofinanzschulden erhöhten sich folglich um 430 Mio. € auf nunmehr 843 Mio. €. Bei unserer weiterhin starken Eigenkapitalquote von 53,8 % erhöhte sich der Verschuldungsfaktor Nettofinanzschulden zu Cashflow von vormals 0,7 auf 1,2. Aus operativer Sicht sank die Kapitalrendite ROCE leicht von 7,1 auf 6,7 %. Dabei werden die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten in den Segmenten Spezialitäten, CropEnergies und Frucht teilweise deutlich übertroffen, während sie im Segment Zucker deutlich unterschritten werden.

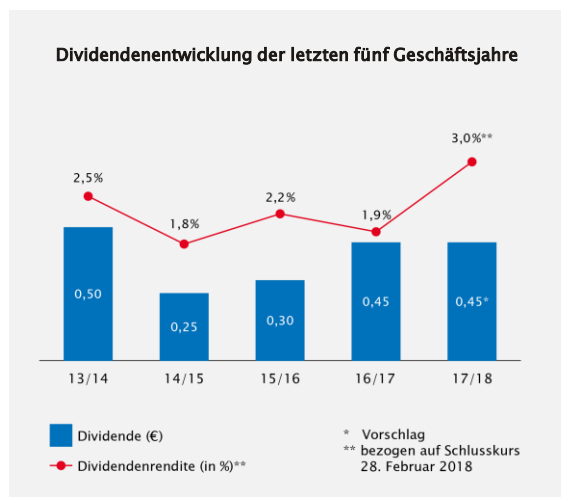
Vor dem Hintergrund der außerordentlichen Veränderungen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017/18 können wir mit dem Ergebnis des Südzucker Konzerns insgesamt zufrieden sein.

Diese Ergebnis- und Finanzsituation bildet die Basis für unseren heutigen Dividendenvorschlag.



## Geschäftsjahr 2017/18: Dividendenvorschlag

- Transparente, an Ergebnissituation angepasste Dividendenpolitik
- Vorschlag: Beibehaltung der Dividende von 45 Cent je Aktie
- Ausschüttungssumme: 92 Mio. €\*



Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 2 eine Dividende von 45 Cent je Aktie vor. Wir orientieren uns damit – wie in den Vorjahren – vorrangig am Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres. Die Ausschüttungssumme von rd. 92 Mio. € entspricht einer Dividendenrendite von 3,0 % in Bezug auf den Geschäftsjahres-Schlusskurs.

Kommen wir jetzt zur Entwicklung unserer Aktie seit Beginn des Geschäftsjahrs 2017/18 bis zur heutigen Hauptversammlung.

Die Südzucker-Aktie reagierte nach einer deutlichen Outperformance im Vorjahr auf die starken Preisvolatilitäten infolge der Liberalisierung des EU-Zuckermarkts am 1. Oktober 2017. Bei einem Schlusskurs von unter 15,00 € (14,76 €) am 28. Februar 2018 war ein Kursrückgang von 37 % im Betrachtungszeitraum zu verzeichnen. Im selben Zeitraum stieg der MDAX® um 12 % auf 26.275 Punkte und lag damit nicht weit entfernt vom historischen Allzeithoch des Index.

Diese divergierende Entwicklung führte dazu, dass Südzucker als MDAX®-Gründungsmitglied zum 19. März 2018 aufgrund der vergleichsweise geringen Freefloat-Marktkapitalisierung aus dem MDAX® ausschied und in den SDAX® aufgenommen wurde. Der SDAX® umfasst die 50 größten und meistgehandelten Unternehmen unterhalb des MDAX®.

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2018/19, welches das erste komplette Geschäftsjahr nach der Zuckermarktliberalisierung darstellt, gab die Südzucker-Aktie im Zuge der Veröffentlichung der ersten Prognose und der weiter rückläufigen Zuckerpreise weiter nach und notiert derzeit auf einem Niveau von rd. 13 €.

Bevor ich auf die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres eingehe, möchte ich noch kurz die Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung erläutern, die auch in der Einladung zur Hauptversammlung dargestellt ist.

## Tagesordnung

- TOP 1:** Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des Lageberichts (einschließlich der Erläuterungen zu den Angaben nach § 289a Abs. 1 HGB) für das Geschäftsjahr 2017/18, des gebilligten Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (einschließlich der Erläuterungen zu den Angaben nach § 315a Abs. 1 HGB) für das Geschäftsjahr 2017/18 und des Berichts des Aufsichtsrats
- TOP 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- TOP 3:** Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017/18
- TOP 4:** Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017/18
- TOP 5:** Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018/19 sowie des Prüfers für eine etwaige prüferische Durchsicht von unterjährigen Finanzinformationen
- TOP 6:** Änderung von § 4 Abs. 3 der Satzung



19

Nach dem Beschluss zur Verwendung des Bilanzgewinns unter Tagesordnungspunkt 2 bitten wir Sie unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 um die Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017/18.

Unter Tagesordnungspunkt 5 steht die Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2018/19 sowie des Prüfers für eine etwaige prüferische Durchsicht von unterjährigen Finanzinformationen an.

Unter Tagesordnungspunkt 6 schlagen wir die Änderung von § 4 Absatz 3 der Satzung vor, in der die Verbriefung der Südzucker-Aktien geregelt ist. Wir möchten uns an den allgemeinen Standard anpassen und die zurzeit physischen Aktienurkunden durch Globalurkunden ersetzen. Die Einzelheiten dazu erhielten Sie in Ihrer Einladung für die heutige Hauptversammlung.

Soweit zur Tagesordnung.



## Überblick 1. Quartal 2018/19

1. Quartal in Mio. €	Umsatz		Operatives Ergebnis	
	2017/18	2016/17	2017/18	2016/17
<b>Südzucker-Konzern</b>	<b>1.741</b>	<b>1.783</b>	<b>78</b>	<b>153</b>
Zucker	695	777	8	64
Spezialitäten	558	481	39	41
CropEnergies	176	214	5	23
Frucht	312	311	26	25

<p><b>Segment Zucker</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wesentlicher Umsatz- und Ergebnisrückgang aufgrund deutlich gesunkener Erlöse</li> <li>Absatzmenge hingegen deutlich gestiegen</li> </ul>	<p><b>Segment Spezialitäten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Spürbarer Umsatzanstieg aus dem Einbezug der Freiburger-Akquisitionen</li> <li>Leichter Ergebnisrückgang bedingt durch niedrigere Erlöse aus Ethanol- und Verzuckerungsprodukten</li> </ul>	<p><b>Segment CropEnergies</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Deutlicher Umsatz- und Ergebnisrückgang wegen signifikant geringerer Ethanol Erlöse</li> </ul>	<p><b>Segment Frucht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Leichter Umsatz- und Ergebnisanstieg aus dem Fruchtsaftkonzentratgeschäft erwirtschaftet</li> </ul>
---	--	--	---

20

Nach dem Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr komme ich nun zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2018/19.

Der Konzernumsatz blieb trotz signifikanter Einbußen in den Segmenten Zucker und CropEnergies nahezu unverändert bei rd. 1,7 Mrd. € und damit lediglich 2 % unter Vorjahr.

Das operative Konzernergebnis hingegen reduzierte sich erwartungsgemäß von 153 Mio. € auf rd. 78 Mio. €. Auch an dieser Stelle sind das Zuckersegment sowie CropEnergies als größte Einflussfaktoren aufzuführen.

Das Segment Spezialitäten erwirtschaftete ein operatives Ergebnis moderat unter, das Fruchtsegment leicht über dem Vorjahr.

Die Geschäftsentwicklung lag damit insgesamt im Rahmen unserer Erwartung.

Lassen Sie uns die Entwicklung der einzelnen Segmente im ersten Quartal etwas genauer anschauen:

Im **Segment Zucker** sank der Umsatz in den ersten drei Monaten auf 695 Mio. €. Wie erwartet konnten die deutlich höheren Absatzmengen die nochmals gesunkenen Erlöse nicht kompensieren und das operative Ergebnis des Vorjahres nicht mehr erreicht werden. Mit einem operativen Ergebnis von 8 Mio. € verbuchten wir einen deutlichen Rückgang im Vergleich zu 64 Mio. € im Vorjahr.

Im **Segment Spezialitäten** stieg der Umsatz im Berichtszeitraum von 481 auf 558 Mio. €. Im Wesentlichen ist dieser Anstieg auf die Umsatzbeiträge unserer Akquisitionen Richelieu Foods und HASA bei Freiburger zurückzuführen, die im ersten Quartal des Vorjahres noch nicht enthalten waren. Dieser Zuwachs kompensierte den negativen Effekt aus geringeren Bioethanol-Erlösen der Stärke-Division. Das Segment verzeichnete mit 39 Mio. € ein leicht niedrigeres operatives Ergebnis als im Vorjahr. Dazu trugen im Wesentlichen die genannten niedrigeren Erlöse im Stärke-Bereich sowie die höheren Fixkosten infolge von Kapazitätserweiterungen bei, während sich die anderen Bereiche insgesamt planmäßig entwickelten.











Im **Segment CropEnergies** sank der Umsatz im ersten Quartal des Geschäftsjahres deutlich auf nunmehr 176 Mio. €. Ursache hierfür ist der deutliche Rückgang der Ethanol-Erlöse im Vergleich zum hohen Preisniveau im Vorjahreszeitraum, sodass sich das operative Ergebnis von 23 Mio. € auf 5 Mio. € verminderte.

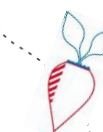
Im **Segment Frucht** lag der Umsatz mit 312 Mio. € auf Vorjahresniveau. Beim operativen Ergebnis erzielte das Segment einen leichten Anstieg auf 26 Mio. €. Die Division Fruchtsaftkonzentrate erreichte erlösbedingt höhere Margen, wohingegen die Division Fruchtzubereitungen bei höheren Absätzen und geringeren Rohstoffkosten einen Erlösrückgang verbuchte.

Unsere Prognose zum laufenden Geschäftsjahr haben wir am 26. März dieses Jahres veröffentlicht.



## Konzern: Prognose 2018/19

	Umsatz (in €)		Operatives Ergebnis (in €)	
	2017/18	2018/19e	2017/18	2018/19e
 <b>Konzern</b>	7,0 Mrd.	6,8 bis 7,1 Mrd.	445 Mio.	100 bis 200 Mio.
 <b>Zucker</b>	3,0 Mrd.		139 Mio.	-100 bis -200 Mio.
 <b>Spezialitäten</b>	2,0 Mrd.		158 Mio.	
 <b>CropEnergies</b>	808 Mio.	730 bis 780 Mio.	72 Mio.	25 bis 55 Mio.
 <b>Frucht</b>	1,2 Mrd.		76 Mio.	





Unverändert rechnen wir mit einem Umsatz in einer Bandbreite von 6,8 bis 7,1 Mrd. €. Dabei erwarten wir eine veränderte Gewichtung der Segmente gegenüber dem Vorjahr. Unsere Bereiche Spezialitäten und Frucht wachsen nach unserer laufenden Einschätzung stark, wobei vor allem die ganzjährige Einbeziehung von Richelieu einen treibenden Faktor darstellt. Auf der anderen Seite werden die Umsätze aus dem Zuckersegment und bei CropEnergies zurückgehen.

Die erwartete Bandbreite beim operativen Ergebnis des Konzerns liegt sehr deutlich unter dem Vorjahr. Für das Segment Zucker rechnen wir nach einem Ergebnis von 139 Mio. € in 2017/18 im laufenden Geschäftsjahr mit einem operativen Verlust zwischen 100 und 200 Mio. €. Das aktuelle Niveau der Zuckererlöse sowohl in der EU als auch für unsere Exporte hinterlässt tiefe Spuren auf Konzernebene. Bei CropEnergies erwarten wir in einem volatilen Preisumfeld ein operatives Ergebnis zwischen 25 und 55 Mio. €. Unsere Segmente Spezialitäten und Frucht werden hingegen steigende Ergebnisse ausweisen. Für das Geschäftsjahr 2018/19 rechnen wir mit einem operativen Konzernergebnis zwischen 100 und 200 Mio. €.

Diese Prognose zeigt wie in den vergangenen Jahren die Stärke unserer Diversifizierung klar auf. Sie ermöglicht Südzucker eine nachhaltige Konzernprofitabilität, die segmentspezifische Marktschwankungen ausgleichen kann. Allerdings sind wir uns bewusst, dass ein solcher Ausgleich nicht dauerhaft erfolgen kann.



## Mittelfristige Entwicklung

<p><b>Konzern-</b> <b>fokus</b></p>	 <p><b>Weitere Internationalisierung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ (Außer-)europäisches Wachstum</li> <li>■ Internationalisierung der Belegschaft</li> <li>■ Netzwerkaktivitäten</li> </ul> 				
<p><b>Segment-</b> <b>fokus</b></p>	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="443 1469 671 1823"> <p> <b>Segment Zucker</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marktposition ausbauen</li> <li>■ Produktion ausweiten und Kapazitäten auslasten</li> <li>■ Internationalisierung vorantreiben</li> <li>■ Neue Märkte erschließen</li> <li>■ Adaption der bisherigen Strategie überprüfen</li> </ul> </td> <td data-bbox="683 1469 911 1823"> <p> <b>Segment Spezialitäten</b></p> <p><b>Beneo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum bei allen Produktlinien</li> </ul> <p><b>Freiberger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum in der EU und den USA</li> </ul> <p><b>PortionPack:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verteidigung und Ausbau der Marktposition</li> </ul> <p><b>Stärke:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum mittels Nischenstrategie und Kapazitätsausbau</li> </ul> </td> <td data-bbox="922 1469 1150 1823"> <p> <b>Segment CropEnergies</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Planungssicherheit durch neue Erneuerbare Energien Richtlinie II bis 2030</li> <li>■ Volle Nutzung der Produktionskapazitäten</li> <li>■ Diversifikation vorantreiben</li> <li>■ Standorte gezielt weiterentwickeln</li> <li>■ Festigung der führenden Marktposition</li> </ul> </td> <td data-bbox="1161 1469 1390 1823"> <p> <b>Segment Frucht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Globales Wachstum nutzen</li> <li>■ Neue Märkte gemeinsam mit Kunden erschließen</li> <li>■ Regionale Diversifizierung vorantreiben</li> <li>■ Veredelungstiefe erhöhen</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p> <b>Segment Zucker</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marktposition ausbauen</li> <li>■ Produktion ausweiten und Kapazitäten auslasten</li> <li>■ Internationalisierung vorantreiben</li> <li>■ Neue Märkte erschließen</li> <li>■ Adaption der bisherigen Strategie überprüfen</li> </ul>	<p> <b>Segment Spezialitäten</b></p> <p><b>Beneo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum bei allen Produktlinien</li> </ul> <p><b>Freiberger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum in der EU und den USA</li> </ul> <p><b>PortionPack:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verteidigung und Ausbau der Marktposition</li> </ul> <p><b>Stärke:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum mittels Nischenstrategie und Kapazitätsausbau</li> </ul>	<p> <b>Segment CropEnergies</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Planungssicherheit durch neue Erneuerbare Energien Richtlinie II bis 2030</li> <li>■ Volle Nutzung der Produktionskapazitäten</li> <li>■ Diversifikation vorantreiben</li> <li>■ Standorte gezielt weiterentwickeln</li> <li>■ Festigung der führenden Marktposition</li> </ul>	<p> <b>Segment Frucht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Globales Wachstum nutzen</li> <li>■ Neue Märkte gemeinsam mit Kunden erschließen</li> <li>■ Regionale Diversifizierung vorantreiben</li> <li>■ Veredelungstiefe erhöhen</li> </ul>
<p> <b>Segment Zucker</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marktposition ausbauen</li> <li>■ Produktion ausweiten und Kapazitäten auslasten</li> <li>■ Internationalisierung vorantreiben</li> <li>■ Neue Märkte erschließen</li> <li>■ Adaption der bisherigen Strategie überprüfen</li> </ul>	<p> <b>Segment Spezialitäten</b></p> <p><b>Beneo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum bei allen Produktlinien</li> </ul> <p><b>Freiberger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum in der EU und den USA</li> </ul> <p><b>PortionPack:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verteidigung und Ausbau der Marktposition</li> </ul> <p><b>Stärke:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wachstum mittels Nischenstrategie und Kapazitätsausbau</li> </ul>	<p> <b>Segment CropEnergies</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Planungssicherheit durch neue Erneuerbare Energien Richtlinie II bis 2030</li> <li>■ Volle Nutzung der Produktionskapazitäten</li> <li>■ Diversifikation vorantreiben</li> <li>■ Standorte gezielt weiterentwickeln</li> <li>■ Festigung der führenden Marktposition</li> </ul>	<p> <b>Segment Frucht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Globales Wachstum nutzen</li> <li>■ Neue Märkte gemeinsam mit Kunden erschließen</li> <li>■ Regionale Diversifizierung vorantreiben</li> <li>■ Veredelungstiefe erhöhen</li> </ul>		

Betrachten wir nun die mittelfristige Entwicklung des Südzucker-Konzerns. Über die Diversifizierung wird Südzucker auch internationaler: In den Segmenten Spezialitäten und Frucht haben wir mit der Akquisition von Richelieu Foods in den USA und der Integration der Main Process in Argentinien unsere Präsenz in der westlichen Hemisphäre vergrößert. Die voraussichtlich im November stattfindende Eröffnung des zweiten chinesischen Fruchtzubereitungswerks von AGRANA ist darüber hinaus ein Ausdruck unseres Wachstums im asiatischen Raum. Nicht zu vergessen sind die Kapazitätserweiterungen an unseren bestehenden Stärkefabriken in Österreich.

Die Umsatzzahlen des Südzucker-Konzerns zeigen: Wir sind auf einem guten Weg, uns internationaler aufzustellen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschafteten wir in Europa einen ähnlichen Umsatz wie vor drei Jahren. In der Region Amerikas betrug das Wachstum hingegen knapp 30 % und im asiatischen Raum sogar über 60 %.

Wie Sie sehen, nutzen wir die sich bietenden Chancen der Globalisierung und wachsen in den immer stärker miteinander verknüpften Märkten. Diese Entwicklung fördern wir einerseits, indem wir neue Mitarbeiter mit internationalem Profil einstellen und andererseits durch Netzwerk-Aktivitäten innerhalb unseres Konzerns. Das International Onboarding Program ist ein Beispiel dafür. Es bringt Mitarbeiter aus unterschiedlichen Segmenten, Funktionen und Ländern zusammen, die im Alltag keine oder kaum Berührungspunkte haben. Damit gelingt es, unsere Kompetenzen besser auszuschöpfen und innovative Ideen innerhalb des Konzerns zu entwickeln.

Ich möchte Ihnen nun unsere Einschätzung der mittelfristigen Entwicklung unserer einzelnen Segmente darlegen.

Im **Segment Zucker** bewegen wir uns momentan noch in einem schwierigen Umfeld mit weltweiten Produktionsüberschüssen und extrem niedrigen Preisen, mit denen kaum ein Zuckerproduzent profitabel wirtschaften kann. Wir sind überzeugt, dass sich die Situation nach einer Übergangsphase wieder normalisiert und das Markt- und Preisgefüge wieder ein nachhaltiges und profitables Niveau erreicht. Voraussetzung dafür ist, dass sich der für dieses und nächstes Zuckerwirtschaftsjahr von Analysten prognostizierte Angebotsüberschuss abbaut, sei es durch den jährlich um anderthalb bis zwei Prozent wachsenden globalen Zuckerverbrauch oder eine sinkende Produktion oder eine Kombination aus beiden Faktoren.

Wir können und werden aber nicht einfach auf die Verbesserung der Märkte warten. In einer solchen Marktsituation optimieren wir selbstverständlich vordringlich zunächst unsere Kostenstruktur, um uns einen relativen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Hierzu sind viele einzelne Maßnahmen bereits in der Umsetzung.

Darüber hinaus sehen wir es als unsere Aufgabe an, alle denkbaren Optionen zur Adaption der bisherigen Strategie im Segment Zucker zu überprüfen und neu zu bewerten.

Im **Spezialitäten-Segment** sehen wir uns weiterhin in einer starken Position. Die BENEО-Gruppe agiert in einem Wachstumsmarkt und ihre Produkte werden von den Kunden sehr gut angenommen. In den nächsten drei Jahren investieren wir einen dreistelligen Millionenbetrag in die Erweiterung unserer Kapazitäten in allen Produktkategorien und sind zuversichtlich, dass BENEО ihr erfolgreiches Wachstum weiter fortsetzen wird.

Bei Freiburger können wir durch unsere geographische Expansion nach Amerika auch in Zukunft weiter wachsen. Der noch relativ niedrige Marktanteil für Handelsmarkenpizzen in den USA bietet große Chancen. Darüber hinaus können wir das Wachstum der deutschen Discounter in den USA als verlässlicher Partner nun noch stärker begleiten.

PortionPack Europe ist als europäischer Marktführer in einer hervorragenden Position, um seine Stellung durch Flexibilität bei den Kundenanforderungen sowie mit kontinuierlichen Produktinnovationen zu verteidigen.

Die Division Stärke erweiterte mit Investitionen in die Werke ihre Produktionskapazitäten. Mit Blick auf die erfolgreiche Nischenstrategie sehen wir das Potential für weiteres profitables Wachstum.

Die mittelfristige Entwicklung von **CropEnergies** ist wesentlich von den rechtlichen Rahmenbedingungen für Erneuerbare Energien in der EU abhängig. Die politischen Diskussionen über das Regelwerk für den Zeitraum von 2021 bis 2030 haben sich in den letzten Wochen positiv entwickelt. Europäisches Parlament und Rat haben sich auf eine „Erneuerbare-Energien-Richtlinie II“ geeinigt. Der Anteil an erneuerbaren Energien im EU-Transportsektor soll demnach auf 14 % steigen – die aktuelle Zielmarke für 2020 ist 10 %.

Europäisches Parlament und der Europäische Rat haben zwei unserer Kernforderungen aufgegriffen: zum einen ein verbindlicher Zielwert und zum anderen die fortgeführte Produktion von traditionellen erneuerbaren Kraftstoffen aus Ackerpflanzen. Wir erhalten damit für unsere Bioethanol-Aktivitäten Planungssicherheit bis 2030.

Aus operativer Sicht verfügen wir über gute Voraussetzungen, die Auslastung unserer Produktionskapazitäten weiter auf hohem Niveau zu halten.

Im **Frucht-Segment** sehen wir auch in Zukunft gute Wachstumschancen. Im wachsenden chinesischen Markt produzieren wir vor Ort und erweitern unsere Kapazitäten. Nicht nur dort sind wir nahe beim Kunden: Wir sind auf allen fünf Kontinenten vertreten und können daher sowohl multinationale Konzerne als auch lokale Kunden bedienen.

Bei all den geschilderten vielfältigen Geschäftstätigkeiten und Aktivitäten in unserem Unternehmen stehen auch immer die Auswirkungen unseres Handelns im Fokus: Für Südzucker als Unternehmen, das agrarische Rohstoffe verarbeitet, ist das Prinzip der Nachhaltigkeit schon immer ein fester und gelebter Bestandteil der Unternehmensstrategie. So haben beispielsweise die möglichst vollständige Nutzung der verwendeten agrarischen Rohstoffe oder die Weiterentwicklung der Produktionstechnologien hinsichtlich ihrer Umweltauswirkungen einen hohen Stellenwert. Seit drei Jahren finden Sie in unserem Geschäftsbericht jeweils ausführliche Informationen zu allen, für uns wesentlichen Aspekten.



## Zucker und Ernährung

**Zugesetzter Zucker ist nicht natürlich**  
**WAS DENN SONST?**

**Zucker ist Zucker, egal ob er von Natur aus im Lebensmittel enthalten ist oder zugesetzt wurde.**

Schon in der Schule haben wir gelernt: Pflanzen gewinnen durch Photosynthese Energie aus Sonnenlicht, Sauerstoff und Wasser und speichern diese in Form von unterschiedlichen Kohlenhydraten: in vielen Früchten und Pflanzen beispielsweise als Saccharose, einen sogenannten Zweifachzucker. Zuckerrüben können besonders viel von diesem Zweifachzucker speichern, den wir in unseren Zuckerfabriken gewinnen: unseren Haushaltszucker.

**I NEED SUGAR!**

**Am besten auf Zucker verzichten**

**KANN MAN, MUSS MAN ABER NICHT.**

**Zucker ist der Energielieferant für Körper und Geist.**

Atmen, denken, laufen, lachen – ohne Zucker geht das nicht. Genauer gesagt ohne Traubenzucker, auch Glukose genannt. Jeder Mensch braucht diese Substanz, um überleben zu können. Allein das menschliche Gehirn benötigt 120 g Glukose am Tag. Daher kann der Körper Glukose aus vielen Nahrungsmitteln auch selbst produzieren, z. B. aus Brot, Kartoffeln oder Getreide. Auch im Haushaltszucker steckt Glukose, die dem Körper schnell zur Verfügung steht.

**NASCHKATZE**

**ZUCKER SCHMECKT**

**STIMMT!**

**Denn Süßes liegt uns in den Genen.**

Wir Menschen können süß, sauer, salzig und bitter schmecken. Süßer Geschmack zeigte unseren Vorfahren an, dass die Nahrung ungiftig und energiereich ist. Süß ist damit ein Sicherheitsschmeck, und was süß schmeckt, ist in aller Regel reich an Kohlenhydraten und liefert Energie. Dieser überlebenswichtige Süßgeschmack ist uns schon in die Wiege gelegt. So schmeckt Muttermilch auch schon süß, sie enthält Milchzucker.

Ich möchte an dieser Stelle noch aktuelle Themen ansprechen, welche die Zuckerbranche und damit natürlich auch uns betreffen.

Den medialen Angriffen auf das Lebensmittel Zucker kann man sich zurzeit kaum entziehen. Hier wird unser Produkt zum Sündenbock für viele gesellschaftliche Fehlentwicklungen gemacht. Südzucker setzt sich über vielfältige Kanäle weiter für einen ganzheitlichen Ansatz ein. Ein einzelnes Lebensmittel verursacht kein Übergewicht. Vielmehr muss die Bilanz zwischen Energieaufnahme und Energieverbrauch, welche gleichermaßen durch Ernährung und körperliche Aktivität beeinflusst wird, im Fokus der Diskussion stehen. Staatliche Eingriffe in die Rezepturfreiheit der Unternehmen, Vorgaben bezüglich der Zusammensetzung einzelner Lebensmittel oder Steuern sind kein erfolgversprechendes Konzept, die Entstehung ernährungsbedingter Krankheiten einzudämmen.

In Ihrem Aktionärs Geschenk finden Sie unter anderem ein Set von Info-Karten, in dem gängige Behauptungen über das Lebensmittel Zucker den tatsächlichen Fakten gegenübergestellt werden. Nehmen Sie sich die Zeit und informieren Sie sich – so mancher Irrglaube wird hier auf anschauliche Weise widerlegt.

Aus unserer Sicht ähnlich in die Irre laufen die Diskussion und die politischen Entscheidungen über den Einsatz von Pflanzenschutzmitteln in der europäischen Landwirtschaft. Immer öfter fehlt hier eine wissenschaftliche Grundlage oder sie wird nicht in den passenden Kontext gestellt. Sachgemäß angewandt stellen diese Mittel weder für den Menschen noch für die Umwelt eine Gefahr dar. Darüber hinaus sind ohne den Pflanzenschutz stabile Erträge und hohe Qualitäten von Agrarrohstoffen nicht zu halten. Insofern sind der Zugang zu modernen Produktionsmitteln sowie Innovationen eine wichtige Voraussetzung für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Landwirtschaft. Durch eigene landwirtschaftliche Betriebe, landwirtschaftliche Forschung sowie Beratung leistet Südzucker bereits einen Beitrag zur Weiterentwicklung innovativer, nachhaltiger Produktionsmethoden im Rübenanbau und in der Landwirtschaft im Ganzen.

Blicken wir zuletzt auf das regulatorische Umfeld. Der am 1. Juni dieses Jahres vorgelegte Vorschlag der EU-Kommission für die Ausgestaltung der Gemeinsamen Agrarpolitik nach 2020 lässt erwarten, dass die Mitgliedstaaten künftig erhebliche Spielräume bei der Umsetzung der Agrarpolitik vor Ort erhalten. Diese Renationalisierung der Agrarpolitik sehen wir im Hinblick auf mögliche Wettbewerbsverzerrungen im gemeinsamen europäischen Markt sehr kritisch. Ein Beispiel für bereits heute existierende und politisch initiierte Wettbewerbsverzerrungen sind gekoppelte Zahlungen für den Rübenanbau. Auf diese Weise wird in 11 Mitgliedstaaten etwa ein Drittel der EU-Rübenanbaufläche mit durchschnittlich 343 €/ha und jährlich insgesamt 180 Mio. € gefördert. Wir setzen uns dafür ein, dass für die Zeit nach 2020 die gekoppelten Prämien für Zuckerrüben abgeschafft oder zumindest auf inhaltlich und zeitlich definierte Krisenfälle beschränkt werden.





## Perspektive



- Südzucker hat seine gesetzten Ziele für 2017/2018 erreicht
- Südzucker ist mit seinem diversifizierten Portfolio stark aufgestellt
- Südzucker hat hochqualifiziertes und engagiertes Personal

*Wir haben die Fähigkeiten, um auch in Zukunft unser Potential in jedem einzelnen Segment auszuschöpfen*

24

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr unsere vorher gesteckten Ziele bei Umsatz und operativem Ergebnis erreicht. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir nun über die gesamten zwölf Monate unter den neuen Rahmenbedingungen wirtschaften. Der empfindliche Rückgang der Zuckererlöse im ersten Quartal bestätigt dabei leider unsere Voraussagen.

Südzucker ist als leistungsfähiger Konzern für die Zukunft gut gerüstet. Unsere sich ergänzenden Standbeine sorgen für einen verlässlichen Halt trotz des aktuell starken Gegenwinds. Unsere Akquisitionen haben unsere Position weiter gestärkt und unsere geplanten Maßnahmen tragen ebenfalls dazu bei.

Zu den Eckpfeilern unseres Erfolgs gehören zweifellos auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für ihr Engagement, ihre Leistungsbereitschaft und Loyalität bedanken wir uns sehr herzlich. Wir sind stolz, dass sie mit uns zusammen diesen Umbruch im Zuckerumfeld angegangen sind. Wir möchten gemeinsam die Chancen nutzen, die uns das neue Umfeld bietet, sei es im Zucker-Segment, bei den Spezialitäten, bei CropEnergies sowie im Frucht-Segment.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt ein besonders herzlicher Dank.

Auch Ihnen – unseren Aktionärinnen und Aktionären – gilt unser Dank für Ihr Vertrauen. Wir sehen wie Sie die Stärken der Südzucker und ihre Fähigkeit, auch in Zukunft unser Potential in jedem einzelnen Segment auszuschöpfen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 19. Juli 2018