

Vortrag von Dr. Wolfgang Heer
Vorstandsvorsitzender der Südzucker AG
anlässlich der Hauptversammlung
am 14. Juli 2016 im Rosengarten Mannheim

– Es gilt das gesprochene Wort –



HAUPTVERSAMMLUNG 2016
Herzlich willkommen!



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 in den Rosengarten gekommen sind, um sich persönlich über Ihr Unternehmen zu informieren.

Nach den ernüchternden Zahlen des Geschäftsjahres 2014/15 ist das abgelaufene Geschäftsjahr 2015/16, über das ich heute berichte, nicht wirklich gut, aber deutlich besser als erwartet, verlaufen.

So haben erneut schwierige Rahmenbedingungen die Entwicklung im Segment Zucker maßgeblich geprägt. Die Rekordergebnisse in den Segmenten Spezialitäten und CropEnergies haben das negative Ergebnis im Segment Zucker überkompensiert. Auch das Segment Frucht war eine wichtige Ergebnisstütze. Damit wird deutlich, dass sich unsere Strategie der Diversifizierung bewährt hat.



Segment Zucker

Entwicklung 2015/16

Umsatzrückgang auf 2,9 (Vj. 3,2) Mrd. €

- EU-Preisniveau verharrt auf Tiefststand
- Keine Unterstützung durch Weltmarkt

Rückgang des operativen Ergebnisses auf -79 (Vj. 7) Mio. €

- Unterproportionale Reduktion Rohstoffkosten (Rübenmindestpreis)
- Höhere fixe Stückkosten durch Rückgang Zuckerzeugung



5

Im Segment Zucker mussten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Einbußen hinnehmen. Neben einem deutlichen Rückgang des Umsatzes verzeichnete das Segment erstmals in der Unternehmensgeschichte ein negatives Ergebnis. Was sind die Ursachen für diese Entwicklung?

Der Umsatz kam vor allem auf Grund der niedrigen Preise für Quotenzucker, die im Sommer 2015 mit 414 €/t ihren Tiefststand erreicht hatten, unter Druck. Wenig Unterstützung bot dabei der Weltmarkt: Zu Beginn des Geschäftsjahres stieg zwar der Weltmarktpreis für Weißzucker von 331 €/t zunächst kurzzeitig auf rund 350 €/t an, fiel dann aber zeitweise auf unter 300 €/t, insbesondere aufgrund der drastischen Abwertung des brasilianischen Real gegenüber dem US-Dollar. Im weiteren Verlauf des Jahres setzte sich die Erwartung eines Zuckerdefizites auf dem Weltmarkt durch, sodass sich der Zuckerpreis Ende September 2015 auf nahezu 400 €/t erhöhte. Bei hoher Volatilität lag der Weltmarktpreis zum Ende des Geschäftsjahres bei 374 €/t.

Im Gegensatz zu den deutlich gesunkenen Quotenzuckererlösen reduzierten sich die Rohstoffkosten aufgrund der marktordnungsrechtlichen Mindestpreisregelung für Rüben nur unterproportional. Erschwerend hinzu kam die geringere Zuckererzeugung in der Kampagne 2015, die zu höheren fixen Stückkosten führte.

Nach der Rekordkampagne 2014 war die abgelaufene Kampagne auf EU-Ebene geprägt von übertragungsbedingt reduzierten Anbauflächen und wetterbedingt unterdurchschnittlichen Rübenenerträgen. Die Zuckerproduktion in der EU sank entsprechend deutlich um 23 % auf 15,6 (20,3) Mio. t. In der Südzucker-Gruppe lag der Rübenenertrag mit 69 (84) t/ha rund 6 % unter dem fünfjährigen Mittel. Aufgrund guter Zuckergehalte erreichte die Zuckererzeugung aus Rüben in der Südzucker-Gruppe trotzdem 3,8 (5,0) Mio. t. Hinzu kamen 0,3 Mio. t aus Raffination, so dass die Gesamterzeugung 4,1 (5,3) Mio. t betrug. Dies sind 1,2 Mio. t weniger als im Vorjahr.

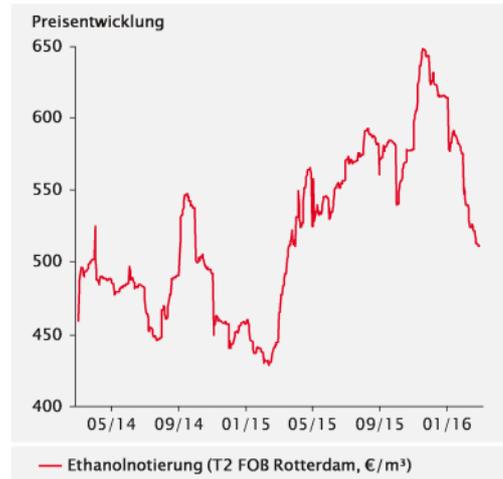


Segment CropEnergies

Entwicklung 2015/16



- Umsatzrückgang auf 658 (Vj. 764) Mio. €
- Anstieg des operativen Ergebnisses auf 87 (Vj. -11) Mio. €
- Steigende Bioethanolnotierungen; hohe Preisvolatilität
- Gesunkene Rohstoffkosten



7

Erfreulich entwickelt hat sich unser **Segment CropEnergies**. Ursache hierfür war vor allem die positive Preisentwicklung für Bioethanol im Verlauf des Geschäftsjahres. Während Anfang März 2015 Bioethanol noch bei rund 450 €/m³ fob Rotterdam notierte, ergab sich im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres eine deutliche Erholung. Ende April stieg die Notierung auf rund 560 €/m³ und erreichte im November sogar rund 650 €/m³. Bis Ende Februar 2016 fiel die Notierung wieder auf 511 €/m³, lag damit aber immer noch über dem niedrigen Niveau des Geschäftsjahres 2014/15.

Gleichzeitig führte die für uns positive Entwicklung im Getreidemarkt zu niedrigeren Rohstoffkosten. Die Marktpreise für Weizen verringerten sich während des Geschäftsjahresverlaufs um gut 20 % von 188 €/t auf 147 €/t. Der Absatz bei Ethanol, Futter- und Lebensmitteln reduzierte sich leicht. Gründe waren vor allem der Rückgang des Produktionsvolumens infolge der vorübergehenden Stilllegung der Produktionsanlage im britischen Wilton sowie die Revisionsphase in der Fabrik im belgischen Wanze.

Belastungen ergaben sich durch die temporäre Stilllegung der Anlage am Standort Wilton. Seit Februar 2015 entstanden Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 18 Mio. € – nach 28 Mio. € im Vorjahr. Die Stillstandzeit wurde für Instandhaltungsmaßnahmen sowie Optimierungsarbeiten zur Steigerung der Verfügbarkeit und Effizienz der Anlage genutzt.



Segment Spezialitäten

Entwicklung 2015/16



- Funktionelle Inhaltsstoffe für Lebensmittel und Tiernahrung aus pflanzlichen Rohstoffen
- Trotz hohem Wettbewerb Marktposition erfolgreich verteidigt



9

Die Strategie der Diversifizierung hat sich bewährt!

Im **Segment Spezialitäten** können wir abermals auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Hierzu haben alle Divisionen beigetragen.

Beginnen wir mit der **Division BENEIO**, deren Kerngeschäft die Herstellung und Vermarktung von funktionellen Inhaltsstoffen für Lebensmittel und Tiernahrung ist. Diese Inhaltsstoffe werden an Standorten in Belgien, Chile, Deutschland und Italien aus pflanzlichen Rohstoffen wie Zichorienwurzel, Rübenzucker, Reis und Weizen hergestellt und weltweit vertrieben. Im Geschäftsjahr 2015/16 behauptete sich BENEIO trotz des intensiven Wettbewerbs erneut erfolgreich im Markt. Mit unserem Produktportfolio Inulin, Oligofruktose, Polyole und Reiserivate sind wir gut aufgestellt und treffen wesentliche Konsumententrends. Im Fokus stehen dabei Produkteigenschaften wie glutenfrei, laktosefrei oder allergenfrei.



Segment Spezialitäten

Entwicklung 2015/16



- Führender Hersteller von TK-Pizza in Europa und Lieferant internationaler Handelsunternehmen
- Produktionskapazitäten in Großbritannien ausgebaut, Marktführerschaft gefestigt

10

Die Strategie der Diversifizierung hat sich bewährt!

Die **Division Freiburger** ist einer der führenden Hersteller von Tiefkühlpizzen in Europa und beliefert den Lebensmitteleinzelhandel in über 30 europäischen Ländern und in Nordamerika. Gekühlte Pizzen, tiefgekühlte Baguettes, Snacks und Pastagerichte runden das Produktportfolio ab. In insgesamt fünf Produktionsstätten in Deutschland, Österreich und Großbritannien stellt Freiburger täglich mehr als 2,5 Mio. Produkteinheiten her. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte Freiburger seine führende Marktposition in Europa weiter festigen. Im Heimatmarkt Deutschland zeigte sich bei einer weiter steigenden Nachfrage nach Tiefkühlpizzen eine Verschiebung der Nachfrage von Handelseigenmarken hin zu Markenartikeln. Dennoch konnte Freiburger in Deutschland den Absatz proportional zum Markt steigern. In Großbritannien erreichte die Gruppe eine gegenüber dem Gesamtmarkt deutlich überproportionale Absatzentwicklung. An unserem Produktionsstandort Westhoughton in Großbritannien investieren wir aus diesem Grund in Kapazitätserweiterungen. Hinzu kommen Investitionen zur Steigerung der Produktivität der vorhandenen Anlagen.



Segment Spezialitäten

Entwicklung 2015/16

- Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von hochwertigen Portionspackungen
- Investition in Produktionsanlagen erfolgreich, Umsatz auf Vorjahresniveau

PortionPack Europe



Die **Division PortionPack** ist unser Spezialist für Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von Portionspackungen in Europa. Mit einem breiten Sortiment, von klassischen Zuckerportionen über Gebäck bis hin zu Brotaufstrichen, beliefert PortionPack schwerpunktmäßig den Foodservice-Bereich. In einem leicht verbesserten Marktumfeld verzeichnete die PortionPack-Gruppe einen Umsatz auf Vorjahresniveau. Zur Erweiterung der Produktpalette und weiteren Verbesserung der Qualitätsstandards standen Investitionen in die Produktionsanlagen im Fokus.



Segment Spezialitäten
Entwicklung 2015/16





- Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien
- Ergebnis gesteigert, Einsparungen im Rohstoffbereich, gestiegene Erlöse

12 Die Strategie der Diversifizierung hat sich bewährt!

Blicken wir auf die **Division Stärke**, die unsere Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien sowie die neue Weizenstärkeanlage in Zeitz umfasst. In unseren österreichischen Werken lag der Schwerpunkt im abgelaufenen Geschäftsjahr auf der weiteren Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette. Durch Verbesserungen der Produktionsprozesse und Organisation konnte eine stärkere Kundenorientierung, verbunden mit einer höheren Effizienz, erreicht werden. Bedingt durch deutlich gestiegene Ethanolpreise lag der Umsatz der Division Stärke um 3 % über Vorjahr. Auch die Weiterentwicklung des Produktportfolios bei Stärkederivaten hat sich positiv ausgewirkt. Die Fokussierung auf modifizierte Stärken trug außerdem zu einer deutlichen Verbesserung der Marktposition bei Säuglingsmilchnahrung und Bioprodukten bei. Positiv wirkten sich hier auch niedrigere Rohstoff- und Energiekosten aus.

Ein Meilenstein war die Errichtung der Weizenstärkeanlage und die damit verbundene Weiterentwicklung des Produktionskonzepts am Standort Zeitz. Es sieht vor, die Stoff- und Energieströme der neuen Weizenstärkeanlage so in die bereits bestehenden Anlagen der Zucker- und Bioethanol-Produktion zu integrieren, dass alle Ressourcen möglichst vollständig und effizient genutzt werden. Mit dem Probetrieb der Weizenstärkeanlage wurde schrittweise ab März dieses Jahres begonnen. Die dort künftig produzierten Glukosesirupe sollen hauptsächlich in die Getränkeindustrie, das Gluten in den Lebens- und Futtermittelbereich vermarktet werden. Am 18. August dieses Jahres wird die Anlage offiziell eröffnet. Mit der Weizenstärkeanlage wurden am Standort Zeitz weitere 100 Arbeitsplätze geschaffen.

Soweit zu den Aktivitäten im Segment Spezialitäten. Kommen wir nun zu unserem **Segment Frucht**, das die Bereiche Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate umfasst.



Segment Frucht

Entwicklung 2015/16



- Weltweit führender Hersteller von Fruchtzubereitungen für Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie
- Absatzsteigerungen in allen Regionen außer Nordamerika, Weiterentwicklung des Kundenportfolios
- Positive Ergebnisentwicklung in allen Regionen

14

Die Strategie der Diversifizierung hat sich bewährt!

Bei **Fruchtzubereitungen** sind wir weltweit führender Hersteller für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie. Insgesamt betreibt die Gruppe 24 Produktionsstandorte für Fruchtzubereitungen in 19 Ländern. Das Marktumfeld im Geschäftsjahr 2015/16 war gekennzeichnet von einem leichten Nachfragerückgang in Europa bei gleichzeitigem Wachstum in den außereuropäischen Märkten. Der Umsatz legte infolge höherer Verkaufspreise verstärkt durch vorteilhafte Fremdwährungseffekte sowie Absatzsteigerungen zu. Besonders erfreulich ist, dass auch im europäischen Markt – der umsatzmäßig bedeutendsten Region – trotz rückläufiger Markttendenzen steigende Mengen abgesetzt werden konnten. In Belgien wurde ein Teil der Aktivitäten von Dira Frost eingestellt und verlagert, um die Produktionseffizienz bei gefrorenen Früchten und Fertigprodukten zu erhöhen. Insgesamt verbesserte sich das Ergebnis im Bereich Fruchtzubereitungen im abgelaufenen Geschäftsjahr über alle Regionen hinweg.



Segment Frucht

Entwicklung 2015/16

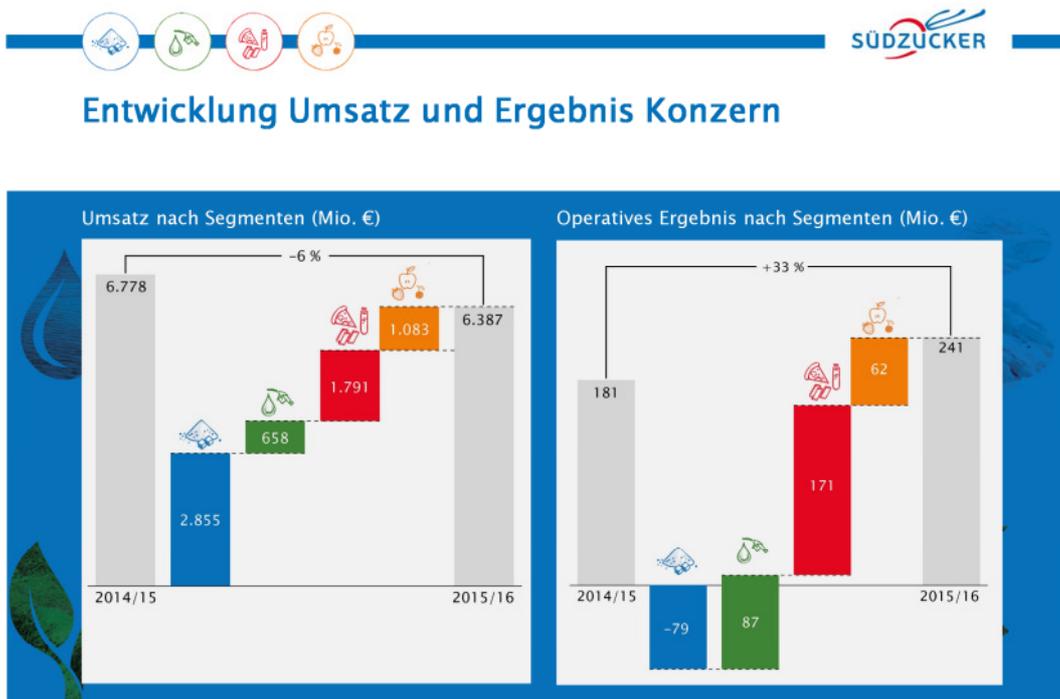
- Führender Hersteller von Apfel- und Beersaftkonzentraten in Europa
- Umsatzrückgang durch Preisverfall bei Apfelsaftkonzentraten und niedrigere Absatzmengen
- In der Kampagne 2015 Stabilisierung bei Markt- und Rohstoffpreisen



15

Die Strategie der Diversifizierung hat sich bewährt!

Im Bereich **Fruchtsaftkonzentrate** sind wir mit 14 Produktionsstandorten, einem davon in China, führender Hersteller von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa. Neben dem Kernmarkt EU sind Nordamerika, Russland sowie der Mittlere und Ferne Osten wesentliche Absatzmärkte. Das im chinesischen Werk hergestellte Apfelsaftkonzentrat wird u. a. nach Japan, USA, Russland und Australien, aber auch nach Europa geliefert. Da der Trend zu Fruchtsaftgetränken mit niedrigem Saftgehalt weiter anhält, war das Geschäftsjahr 2015/16 erneut von einem schwierigen Marktumfeld gekennzeichnet. Während die Konsumententwicklung bei hochfruchtsafthaltigen Getränken in West-europa insgesamt weiter rückläufig ist, konnte sich der für Apfelsaftkonzentrat wichtigste Markt Deutschland hingegen stabilisieren. Der Marktentwicklung folgend verbuchte die Division im Geschäftsjahr 2015/16 deutliche Umsatzrückgänge. Gründe waren neben gesunkenen Absatzmengen vor allem rückläufige Preise für Fruchtsaftkonzentrate – insbesondere bei Apfelsaftkonzentraten – die noch auf die sehr gute Ernte 2014 zurückzuführen sind. Das Preisniveau erholte sich zwar zum Ende des Geschäftsjahres, dies wird sich aber erst in den Zahlen für 2016/17 niederschlagen. In der Kampagne 2015 verzeichnete die Division eine Stabilisierung sowohl bei Markt- als auch bei Rohstoffpreisen.



16

Durch die positive Entwicklung unserer Segmente CropEnergies, Spezialitäten und Frucht können wir Ihnen heute einen im Vergleich zum Vorjahr verbesserten Abschluss vorlegen. Der Konzernumsatz ging zwar insgesamt um 6 % auf 6,4 Mrd. € zurück, allerdings konnten wir das operative Ergebnis um rund 33 % auf 241 Mio. € steigern.

Im **Segment Zucker** reduzierte sich der Umsatz weiter um 12 % auf jetzt 2,9 Mrd. €. Auch das operative Ergebnis fiel erneut deutlich auf minus 79 Mio. €. Im Vorjahr waren es 7 Mio. €. Damit mussten wir erstmals in der Südzucker-Geschichte ein negatives Jahresergebnis im

Segment Zucker ausweisen. Hauptursache für diese Entwicklung war – wie bereits dargestellt – das niedrige Preisniveau.

Eine bessere Entwicklung konnten wir im **Segment CropEnergies** verzeichnen. Der Umsatz verringerte sich um rund 14 % auf 658 Mio. €. Das operative Ergebnis konnte in einem leicht verbesserten Marktumfeld allerdings deutlich auf 87 Mio. € – nach minus 11 Mio. € im Vorjahr – gesteigert werden.

Erfreulich entwickelten sich auch die Segmente Spezialitäten und Frucht. Im **Segment Spezialitäten** ist es uns – bei einem Umsatz leicht über Vorjahr von 1,8 Mrd. € – gelungen, das operative Ergebnis deutlich von 120 auf 171 Mio. € zu steigern. Dabei war die Umsatzentwicklung von steigenden Absatzmengen in allen Divisionen geprägt. Zum deutlichen Ergebniszuwachs trugen erfreulicherweise alle Divisionen bei. Positiv beeinflusst wurde die Entwicklung durch vorteilhafte Wechselkursentwicklungen. Das Segment Spezialitäten war damit erneut unsere wesentliche Ergebnisstütze.

Das **Segment Frucht** hatte insbesondere im Bereich der Fruchtsaftkonzentrate mit sinkenden Absätzen und Erlösen zu kämpfen, die durch die weiterhin positive Geschäftsentwicklung bei den Fruchtzubereitungen nicht vollständig ausgeglichen werden konnten. Bei einem Umsatz auf Vorjahresniveau von 1,1 Mrd. € lag das operative Ergebnis mit 62 Mio. € unter dem guten Vorjahr.



Weitere Finanzkennzahlen

in Mio. €	2014/15	2015/16	Δ
Operatives Ergebnis	181	241	33,0%
Restrukturierung/Sondereinflüsse	-44	-19	-55,9%
Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen	22	55	>100%
Ergebnis der Betriebstätigkeit	159	277	73,9%
Finanzergebnis	-32	-50	56,3%
Ergebnis vor Ertragsteuern	127	227	78,1%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-53	-46	-14,4%
Konzernjahresüberschuss	74	181	>100%
Ergebnis je Aktie (€)	0,10	0,53	>100%
Cashflow	389	480	23,6%
Nettofinanzschulden (NFS)	593	555	-6,4%
ROCE	3,1%	4,2%	

17

Werfen wir nun einen Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen. Das **Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen** belief sich auf minus 19 nach minus 44 Mio. € im Vorjahr. Hierin berücksichtigt sind für das Segment Spezialitäten Aufwendungen aus der Testphase bzw. dem Probetrieb einzelner Komponenten der Weizenstärkeanlage am Standort Zeitz. Im Segment CropEnergies sind die Aufwendungen für die vorübergehende Stilllegung der Bi-

oethanolfabrik am Standort Wilton sowie im Segment Frucht Aufwendungen für den im Vorjahr geschlossenen, belgischen Standort Herk-De-Stad berücksichtigt. Den Aufwendungen standen Erträge aus Rückerstattungsansprüchen auf die von 2001/02 bis 2005/06 zu viel erhobene Produktionsabgabe der EU im Segment Zucker sowie Vermögenssteuererstattungen in der Division BENE0 gegenüber.

Das **Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen** in Höhe von 55 Mio. € beinhaltet das anteilige Ergebnis des britischen Handelshauses ED&F Man sowie die anteiligen Ergebnisse der Studen-Gruppe, des Vertriebs-Joint-Ventures Maxi und der Stärke- und Bioethanolaktivitäten der Hungrana-Gruppe. Das **Finanzergebnis** hat sich im Geschäftsjahr 2015/16 von minus 32 auf minus 50 Mio. € verschlechtert. Das Zinsergebnis konnte gegenüber dem Vorjahreszeitraum von minus 34 auf minus 27 Mio. € zurückgeführt werden. Das sonstige Finanzergebnis belief sich auf minus 23 Mio. € nach plus 2 Mio. € im Vorjahr und war insbesondere durch bewertungsbedingte Währungsverluste aus der Konzernfinanzierung mittel- und südamerikanischer Tochtergesellschaften belastet. Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** verbesserte sich von 127 auf 227 Mio. €.

Der **Steueraufwand** lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 46 Mio. € nach 53 Mio. € im Vorjahr. Die im Vorjahr hohe Konzernsteuerquote von 42 % - im abgelaufenen Geschäftsjahr waren es 20 % - resultierte maßgeblich aus zusätzlichen Steuerbelastungen im Zusammenhang mit der vorübergehenden Schließung der Bioethanolanlage am Standort Wilton in Großbritannien.

Der **Jahresüberschuss** betrug 181 Mio. €. Hiervon entfielen 72 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, sodass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 109 Mio. € ergab. Das **Ergebnis je Aktie** betrug 0,53 €. Im Vorjahr lag das Ergebnis je Aktie bei 0,10 €. Der **Cashflow** lag mit 480 Mio. € deutlich über Vorjahresniveau und erreichte 7,5 % der Umsatzerlöse.

Die **Investitionen in Sachanlagen** beliefen sich auf 371 Mio. €. Neben Ersatzinvestitionen wurden Investitionen in die Verbesserung der Energieeffizienz und Logistik vorgenommen. Beispiele hierfür sind der Biomassekessel am BENE0-Standort in Chile oder das Abpackzentrum der AGRANA in Kaposvár, Ungarn. Ein hoher Anteil unserer Investitionen im Geschäftsjahr 2015/16 entfällt auch auf den Bau der Weizenstärkeanlage in Zeitz und den Kapazitätsausbau der Stärkeanlage in Aschach, Österreich.

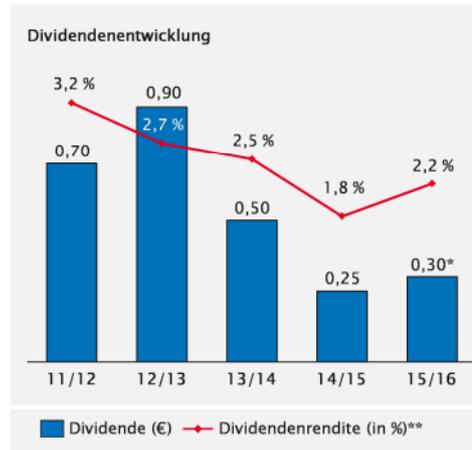
Die **Nettofinanzschulden** verringerten sich um 38 auf 555 Mio. €, da die Mittelzuflüsse aus Cashflow und Working Capital die Abflüsse durch Investitionen in Sachanlagen, den Teilerwerb des Hybridkapitals und die Gewinnausschüttungen übertreffen konnten. Der Verschuldungsfaktor aus dem Verhältnis Nettofinanzschulden zu Cashflow verringerte sich von 1,5 auf nun 1,2. Die Kapitalrendite ROCE stieg 2015/16 von 3,1 auf 4,2 % an.

Zusammenfassend lässt sich damit festhalten, dass wir trotz des relativ schwierigen Umfelds in unserem größten Segment, dem Zuckerbereich, eine Reduktion der Nettofinanzschulden erreichen konnten. Mit den aktuellen Bilanzrelationen und der soliden Finanzierung verfügen wir über ein gutes Fundament für die vor uns liegenden Herausforderungen. Diese Ergebnis- und Finanzsituation bildet die Basis für unseren Dividendenvorschlag.



Geschäftsjahr 2015/16: Dividendenvorschlag

- Transparente, an Ergebnis- und Finanzsituation angepasste Dividendenpolitik
- Ausschüttungssumme: 61 Mio. €*



* Vorschlag ** bezogen auf Schlusskurs 28./29.02.

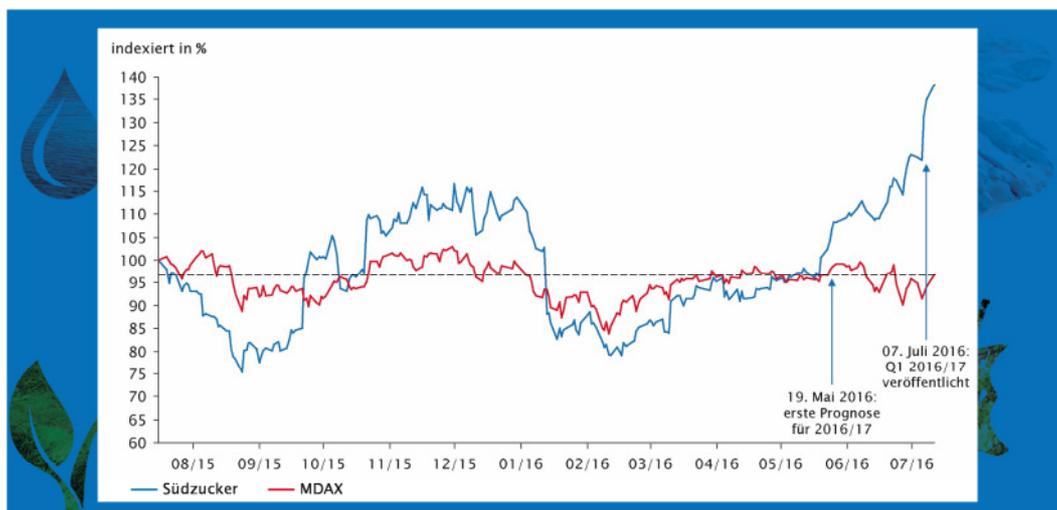
18

Meine Damen und Herren,

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 2 eine Erhöhung der Dividende von 25 auf 30 Cent je Aktie vor. Wir berücksichtigen damit zum einen die deutliche Reduzierung des Ergebnisses aus Restrukturierung und Sondereinflüssen und zum anderen das positive Ergebnismomentum des Geschäftsjahres 2015/16, das sich auch in 2016/17 fortsetzen soll. Auch unser Ansatz der Dividendenkontinuität spiegelt sich in diesem Vorschlag wider. Die Ausschüttungssumme von rund 61 Mio. € entspricht einer auf den Geschäftsjahresschlusskurs bezogenen Dividendenrendite von 2,2 %.



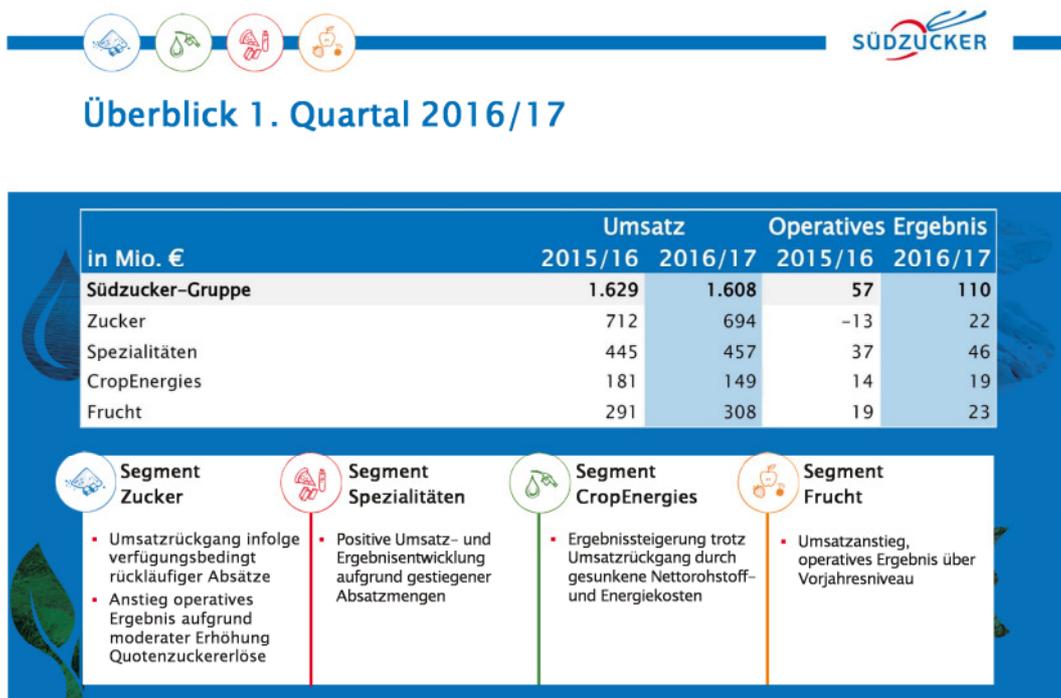
Südzucker-Aktie/MDAX (ab Hauptversammlung 2015)



19

Kommen wir an dieser Stelle zur Entwicklung unserer Aktie seit Beginn des Geschäftsjahrs 2015/16 bis zur heutigen Hauptversammlung. Ausgehend von einem Eröffnungskurs von 13,43 € am 2. März 2015 entwickelte sich die Aktie in einem weiterhin von hoher Volatilität geprägten Marktumfeld positiv. Die Bestätigung unseres Mittelfristausblicks 2019/20 sowie die erste Konzernprognose für das Geschäftsjahr 2016/17 am 19. Mai 2016 wirkten hierbei unterstützend.

Am Donnerstag der vergangenen Woche wurde unserer Bericht zum ersten Quartal 2016/17 veröffentlicht, der die Markterwartungen insgesamt übertroffen hat. Bis zum heutigen Tag hat die Performance unserer Aktie mit einem Kursniveau von bis zu rund 22 € die Entwicklung des Vergleichsindex MDAX deutlich übertroffen.



20

Nach dem Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr komme ich nun zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs 2016/17.

Der Konzernumsatz lag mit rund 1,6 Mrd. € auf Vorjahresniveau. Dem Umsatzrückgang in den Segmenten Zucker und CropEnergies stand ein Umsatzanstieg in den Segmenten Spezialitäten und Frucht gegenüber. Das operative Konzernergebnis lag im Berichtszeitraum mit 110 Mio. € deutlich über Vorjahr. Der Anstieg kam insbesondere durch die gute Entwicklung im **Segment Zucker** zustande, aber auch alle anderen Segmente trugen zum Ergebnisanstieg bei. Im Segment Zucker ging der Umsatz in den ersten drei Monaten, vor allem durch den rückläufigen Nichtquotenzuckerabsatz aufgrund der geringeren Ernte 2015, auf 694 Mio. € zurück. Doch führte die leichte Erhöhung der Quotenzuckererlöse zu Beginn des Zuckerwirtschaftsjahrs 2015/16, im Oktober 2015, sowie ein seit Jahresbeginn positives Marktumfeld mit steigenden Quotenzuckererlösen in den Spotmärkten zu einer Ergebnisverbesserung. Nach minus 13 Mio. € im Vorjahr erholte sich das operative Ergebnis auf 22 Mio. € im 1. Quartal 2016/17.

Im **Segment Spezialitäten** stieg der Umsatz im Berichtszeitraum leicht auf 457 Mio. €. Dieser Anstieg ist vor allem auf eine anhaltend positive Absatzentwicklung zurückzuführen. Gleichzeitig konnte das operative Ergebnis deutlich von 37 auf 46 Mio. € gesteigert werden. Hierzu trugen neben der positiven Umsatzentwicklung auch die weiterhin niedrigen Rohstoffkosten bei.

Im **Segment CropEnergies** reduzierte sich der Umsatz im ersten Quartal des Geschäftsjahres auf 149 Mio. €. Neben dem Rückgang der Ethanol Erlöse trugen die geringeren Absatzmengen – im Vorjahr waren noch die Mengen von Ensus enthalten – zu dieser Entwicklung bei. Das operative Ergebnis hingegen erhöhte sich dennoch aufgrund gesunkener Nettorohstoff- und Energiekosten deutlich von 14 auf 19 Mio. €.

Im **Segment Frucht** lag der Umsatz mit 308 Mio. € moderat über Vorjahr. Die Erlöse bei Fruchtsaftkonzentraten erholten sich und im Bereich Fruchtzubereitungen konnte eine weitere Absatzsteigerung erreicht werden. Das operative Ergebnis im Segment Frucht erhöhte sich von 19 auf 23 Mio. €. Wir sind also gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Auch für das Gesamtjahr 2016/17 rechnen wir mit einer gegenüber Vorjahr verbesserten Geschäftsentwicklung.



Konzern: Prognose 2016/17

in Mio. €		Umsatz		Operatives Ergebnis	
		2015/16	2016/17e	2015/16	2016/17e
	Konzern	6.387	6.400 bis 6.600	241	250 bis 350
	Zucker	2.855	⇒	-79	positiv
	Spezialitäten	1.791	↗	171	↘↘↘
	CropEnergies *	658	565 bis 625	87	50 bis 80
	Frucht	1.083	↗↗↗	62	> Vj.

* Wiederanfahrbetrieb Ensus in Prognose noch nicht berücksichtigt

21

So erwarten wir beim Konzernumsatz einen Anstieg auf rund 6,4 bis 6,6 Mrd. €. Beim operativen Konzernergebnis sehen wir einen weiteren Anstieg auf rund 250 bis 350 Mio. €, wobei wir aufgrund der aktuellen Marktentwicklung von einem Wert am oberen Ende der Spanne ausgehen. Treiber des Ergebniswachstums wird das **Segment Zucker** sein.

Auf dem Weltzuckermarkt wird für das Zuckerwirtschaftsjahr 2015/16 erstmals seit sechs Jahren ein Defizit erwartet. Auch für das darauffolgende Wirtschaftsjahr erwarten die Analysten einen weiteren Abbau der Weltzuckerbestände. So ist – unter der Annahme weitgehend

stabiler Währungsverhältnisse, insbesondere zum brasilianischen Real – von höheren Weltmarktpreisen für Zucker auszugehen. Dies zeigt sich bereits in der Entwicklung der Zuckernotierung seit März, aktuell notiert der Zuckerverpreis an der New Yorker Börse mit rund 21 cts/lbs auf dem höchsten Stand seit fast 4 Jahren.

Das Preisniveau im EU-Binnenmarkt war im abgelaufenen Zuckerwirtschaftsjahr zu gering, um den Importbedarf der EU vollständig zu decken. Entsprechend ist ein Preisanstieg im EU-Zuckermarkt notwendig, um die erforderlichen Importe kostendeckend zu vermarkten und so die europäische Zuckerbilanz auszugleichen.

Aufgrund der beschriebenen Entwicklung gehen wir für das Geschäftsjahr 2016/17 von moderat steigenden Zuckererlösen im Vergleich zum Vorjahr aus, die uns helfen, die fehlenden Umsatzbeiträge aus der beendeten Vertriebskooperation mit Mauritius und der Schließung der Rohzuckerraffination am Standort Marseille in Frankreich zu kompensieren. Entsprechend wird sich im Segment Zucker der Umsatz stabilisieren.

Nach dem operativen Verlust im Geschäftsjahr 2015/16 erwarten wir aufgrund des erhöhten durchschnittlichen Erlöses ein positives operatives Ergebnis für das laufende Geschäftsjahr. Dazu wird im 2. Halbjahr auch die höhere Auslastung der Zuckerfabriken in der Kampagne 2016 – bedingt durch einen Anstieg der Anbauflächen sowie aus heutiger Sicht auch der Rübenenerträge – beitragen.

Die Folgen des im Februar 2014 abgeschlossenen Kartellbußgeldverfahrens beschäftigen uns weiter. Eine erhebliche Zahl von Kunden hat Ersatzansprüche angemeldet, weil sie der Ansicht sind, dass aufgrund der vom Bundeskartellamt beanstandeten Kartellrechtsverstöße höhere Preise bezahlt wurden. Mit einer Reihe von Kunden befinden wir uns deswegen vor Gericht. Bislang ist keines dieser Gerichtsverfahren abgeschlossen. In der Presse war über dieses Thema Verschiedenes – auch Unrichtiges – zu lesen. Sie haben sicher Verständnis dafür, dass wir uns im Interesse des Unternehmens nicht über unsere Argumentation in den laufenden Verfahren äußern und entsprechend auch die Presseberichte unkommentiert lassen. Sie können aber sicher sein, dass wir die aktuellen Verfahren sehr ernst nehmen. Wir prüfen die Forderung jedes Kunden detailliert unter Hinzuziehung erfahrener und renommierter ökonomischer Sachverständiger und Anwälte. Unser Tagesgeschäft leidet darunter nicht. Unsere Kunden unterscheiden in aller Regel zwischen dieser juristischen Vergangenheitsbewältigung und dem laufenden operativen Geschäft.

Im **Segment Spezialitäten** erwarten wir einen leichten Umsatzanstieg. Beim operativen Ergebnis gehen wir – trotz des guten Jahresauftaktes – von einem deutlichen Rückgang gegenüber dem sehr hohen Vorjahresniveau aus. Dies berücksichtigt u. a. die deutlich niedrigeren und volatilen Ethanolerelöse und die Belastungen aus dem Anfahrbetrieb der neuen Stärkeanlage in Zeitz.

Im Bereich **CropEnergies** gehen wir aufgrund des bisherigen Geschäftsverlaufs im 1. Quartal 2016/17 von einem Umsatz zwischen 565 und 625 Mio. € aus. Auch wenn sich das Bioethanol-Preisniveau seit Mai 2016 deutlich verbessert hat, erwarten wir weiterhin eine hohe Volatilität. Für die Prognose des operativen Ergebnisses in einer Bandbreite von 50 bis 80 Mio. € sind wir von unter dem guten Vorjahr liegenden Bioethanolerelösen ausgegangen. Zudem erwarten wir ein Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen von bis zu minus 16 Mio. € aus der Stillstandphase der Bioethanolanlage in Wilton. Am 17. Mai 2016 hat CropEnergies mitgeteilt, die seit Februar 2015 stillgelegte Anlage in Wilton im Juli 2016 wieder anzufahren. Seit letzter Woche wird dort produziert. Die Wiederinbetriebnahme wird sich je

nach Dauer und Ergebnis auch auf Umsatz und Ertrag auswirken. Entsprechende Effekte sind jedoch in der Prognose noch nicht berücksichtigt.

Im **Segment Frucht** sehen wir einen deutlichen Umsatzanstieg und ein operatives Ergebnis über dem Vorjahresniveau. In der Division Fruchtsaftkonzentrate erwarten wir eine Umsatzsteigerung durch einen Anstieg bei Absatz und Erlösen, der auch zu einer Erhöhung des operativen Ergebnisses führen wird. In der Division Fruchtzubereitungen rechnen wir bei steigendem Absatz mit einem Umsatzzuwachs bei stabiler Entwicklung des operativen Ergebnisses.

Aus aktuellem Anlass komme ich nun kurz zu den möglichen Auswirkungen der Brexit-Entscheidung: Diese birgt natürlich auch für Südzucker zusätzliche Risiken. Unmittelbare Risiken sind jedoch begrenzt und betreffen zum Beispiel den Zuckerabsatz der Vertriebsgesellschaft Südzucker United Kingdom Limited sowie die Produktion und den Vertrieb von Freiberger und PortionPack in Großbritannien. Die indirekten Folgen der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung, sowohl in Großbritannien als auch in der EU, sowie die Risiken aus Änderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen sind derzeit nicht abschätzbar. Wir bedauern den Ausgang des britischen Referendums sehr, da aus unserer Sicht der politisch gewollte Zusammenschluss Wachstum und Beschäftigung in der Europäischen Union gestärkt hat. Sowohl wir als Südzucker-Gruppe als auch unsere Kunden haben von einem einheitlichen europäischen Wirtschaftsraum stark profitiert. Mit Sorge sehen wir, dass neben einem möglichen Brexit auch andere Mitgliedstaaten durch einseitige Maßnahmen versuchen, den Binnenmarkt zu unterhöhlen.



Mittelfristige Entwicklung



22

Meine Damen und Herren,

das laufende Geschäftsjahr ist für das Segment Zucker das letzte volle Jahr unter der alten Zuckermarktordnung mit Rübenmindestpreis und Quoten. Wir haben uns in den vergange-

nen Jahren intensiv mit der Situation des Übergangs, aber auch mit der mittelfristigen Entwicklung und den damit verbundenen Perspektiven für unser Unternehmen beschäftigt. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Marktpositionierung, unsere Kernkompetenzen im Bereich der großtechnischen Verarbeitung von Agrarrohstoffen, aber auch die eher exogenen, fundamentalen Rahmenbedingungen in unseren Geschäftsfeldern Raum lassen für eine insgesamt erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Das vergangene Geschäftsjahr zeigt den Erfolg unserer Strategie der Diversifizierung. In allen unseren Segmenten wollen wir von den Megatrends profitieren, unsere Marktposition stärken und uns auf unsere Kernkompetenzen innerhalb des jeweiligen Segments fokussieren.

Nach wie vor ist der globale Trend für einen Anstieg der Zuckernachfrage intakt. Dies bestätigt eine vor wenigen Tagen veröffentlichte Prognose von OECD und FAO, wonach die Nachfrage bis 2025 um durchschnittlich 2 % pro Jahr ansteigt. Gleichzeitig nimmt die öffentliche Diskussion über den Einfluss von Zucker auf Gesundheit und Ernährung innerhalb der Europäischen Union weiter zu, obwohl der Zuckerkonsum in der EU seit Jahrzehnten stabil oder abnehmend ist. Erst im Dezember 2015 wurde auf EU-Ebene das Ziel verabschiedet, eine generelle Reduktion des zugesetzten Zuckers in bestimmten Lebensmittelgruppen um 10 % bis 2020 zu erreichen. Sowohl die niederländische Ratspräsidentschaft, die sich „gesündere Lebensmittel“ als Schwerpunktthema auf ihre Fahnen geschrieben hat, als auch die Bundesregierung, wollen sich an diesen auf EU-Ebene erarbeiteten und empfohlenen Reduktionszielen orientieren. In diesem Zusammenhang darf ich klar zum Ausdruck bringen: Zucker ist eine wertvolle Zutat für viele Lebensmittel. Dies gilt für den privaten Haushalt wie für die Lebensmittelherstellung. Das hat viele Gründe: Die gute Bekömmlichkeit des Zuckers, seine Natürlichkeit und Reinheit. Dann sind es die für den Zucker typische reine und nebenschmacklose Süße und die vielen technologischen Eigenschaften, die Zucker wertvoll machen. Zucker ist für die Lebensmittelherstellung ein Multitalent mit Qualitätsgarantie. Wir unterstützen eine Ernährungspolitik, die auf Vielfalt, Qualität und Preiswürdigkeit der Lebensmittel aufbaut und die es jedem Verbraucher ermöglicht, sich ausgewogen und bedürfnisorientiert zu ernähren.

Über alle Segmente hinweg betrachtet, hat sich unsere Strategie der Diversifizierung als richtig bestätigt. Sie verschafft uns den notwendigen Spielraum, den Übergang im Bereich Zucker mit dem notwendigen finanziellen Freiraum zu gestalten.

Im Verwaltungsbereich haben wir unsere Strukturen weiter gestrafft und Aufgaben in unserer Hauptverwaltung in Mannheim zentralisiert. Die regionalen Zuckergesellschaften in Frankreich, Belgien und Polen haben wir in die bestehenden Strukturen eingebunden. Unseren Vertrieb – dessen Schlagkraft in und nach der Übergangsphase eine besondere Rolle zukommt – haben wir grundlegend reorganisiert. Im Fokus standen dabei eine europaweit einheitliche Struktur mit klarer Kundenorientierung und die Optimierung der Logistikabläufe. Damit sind wir gut vorbereitet, die Chancen zu nutzen, die sich durch die ab 2017 nicht mehr begrenzten Zuckerexporte außerhalb der EU ergeben. Hier wollen wir das Geschäft ausbauen und auch die sich bietenden Möglichkeiten im Direktgeschäft mit unseren internationalen Key-Account-Kunden nutzen.

Zu den Vorbereitungen für die Zeit nach Auslaufen der Quotenregelung gehören auch die zwischenzeitlich erfolgreich abgeschlossenen Verhandlungen mit den Rübenanbauverbänden in Deutschland über das Rübenbezahlungssystem ab 2017. Diese Vereinbarung schafft die Basis für die Rübenversorgung unserer Zuckerfabriken auch in einem volatilen Marktumfeld.

Zur Unterstützung der Optimierungsmaßnahmen im Verwaltungsbereich haben wir die existierenden Strukturen und Kernprozesse im Bereich IT eingehend analysiert und Maßnahmen zur Hebung der identifizierten Potenziale eingeleitet. Hierzu gehört auch die konzernweite Vereinheitlichung der IT-Systeme.

Auch auf der Rohstoff- und Produktionsseite haben wir unsere Abläufe gestrafft. Die Optimierung der Rübenlogistik ist bereits seit Jahren ein zentrales Thema zur Verminderung der Rohstoffkosten und unterliegt einer stetigen Verbesserung. So haben wir auch eine Restrukturierung unseres Geschäftsbereiches Landwirtschaft eingeleitet und aus diesem Grund einen landwirtschaftlichen Betrieb in Sömmerda, Thüringen, übernommen. Die Integration des Betriebes befindet sich derzeit in der Umsetzung. Uns ist bewusst, dass wir auch künftig weitere Anstrengungen zur Steigerung der Effizienz unternehmen müssen.

Abschließend möchte ich noch kurz auf die geplante Mehrheitsübernahme des serbischen Zuckerproduzenten Sunoko durch AGRANA eingehen. Die beabsichtigte Partnerschaft entspricht unserer Strategie, unsere Marktposition gezielt zu stärken, wenn sich die Gelegenheit dazu ergibt. Für AGRANA würde sich durch den Erwerb von Sunoko die Möglichkeit ergeben, ihre führende Position in Südosteuropa weiter auszubauen. Vor Vertragsabschluss sind noch ausführliche Prüfungen des geplanten Erwerbs vorgesehen.

Ich möchte nun noch kurz auf die Beschlussanträge der heutigen Tagesordnung eingehen, die auch in der Einladung zur Hauptversammlung dargestellt sind.



Tagesordnung

- TOP 1:** Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des Lageberichts (einschließlich der Erläuterungen zu den Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB) für das Geschäftsjahr 2015/16, des gebilligten Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (einschließlich der Erläuterungen zu den Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB) für das Geschäftsjahr 2015/16 und des Berichts des Aufsichtsrats
- TOP 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- TOP 3:** Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2015/16
- TOP 4:** Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015/16
- TOP 5:** Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2016/17

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 2015/16. Unter Tagesordnungspunkt 5 steht die Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2016/17 an.



Perspektive

- **Südzucker** befindet sich in einer Phase des **Wandels**
- **Zäsur** durch Ende der Quotenregelung und der Rübenmindestpreise 2017
- **Kundenorientierung** und **Kostenführerschaft** im Fokus
- Für Ausnutzen der sich bietenden Chancen gerüstet:
 - **Marktpositionierung**
 - **Kernkompetenzen**
 - **Diversifizierung**
- Als europäischer Marktführer nehmen wir die Herausforderungen an
- Angestrebt wird mittelfristig ein operatives Ergebnissniveau von **rd. 550 Mio. €**

„Weitere Anstrengungen notwendig, um zu einem befriedigenden Ertragsniveau zurückzukehren!“

24

Ein tiefgreifender Wandel liegt vor uns. In zwei Monaten startet die letzte Kampagne unter der bestehenden Zuckermarktordnung. Danach gehören Rübenmindestpreis und Quoten der Vergangenheit an. Zur Vorbereitung auf diesen Einschnitt haben wir in den vergangenen Jahren vielfältige – und teils gravierende – Veränderungen angestoßen und umgesetzt. Deshalb sind wir davon überzeugt, dass wir auf die neuen Rahmenbedingungen gut vorbereitet sind. Dennoch wissen wir, dass ein schmerzhafter Anpassungsprozess vor uns liegt, der durch die Förderung des Rübenanbaus in einzelnen EU-Staaten mit Hilfe gekoppelter Prämien noch erschwert wird. Die damit einhergehenden Herausforderungen nehmen wir als europäischer Marktführer an.

Aber ganz klar ist auch: Die Voraussetzung dafür, dass wir hiervon auch als Unternehmen profitieren, ist die schnelle und flexible Anpassung unserer Strukturen im gesamten Konzern an die veränderten Bedingungen. Hierzu gehören eine noch stärkere Ausrichtung unserer Aktivitäten an den Bedürfnissen der Kunden sowie die erfolgreiche Gestaltung des Wettbewerbs um die Kostenführerschaft. Wir haben die ersten Hürden gemeistert und der Fortschritt ist sichtbar – wir sind auf dem richtigen Weg. Nichtsdestotrotz müssen wir weiter hart arbeiten, um die sich bietenden Chancen nutzen zu können und zu einem befriedigenden Ertragsniveau zurückzukehren.

Meinen Vorstandskollegen und mir ist es ein besonderes Anliegen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseren herzlichen Dank auszusprechen. Wir sind froh, dass wir uns auf ihre Leistungsbereitschaft und Loyalität verlassen können: Leistungsbereitschaft, mit der sie den Herausforderungen im Tagesgeschäft begegnen, Loyalität, mit der sie auch die Veränderungen im Unternehmen mit viel Engagement tragen. Auch Ihnen – unseren Aktionärinnen und Aktionären – gilt unser Dank für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Es ist uns ein Ansporn, diesem Vertrauen gerecht zu werden.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 14. Juli 2016