

Vortrag von Dr. Wolfgang Heer
Vorstandsvorsitzender der Südzucker AG
anlässlich der Hauptversammlung
am 20. Juli 2017 im Rosengarten Mannheim

– Es gilt das gesprochene Wort –

HAUPTVERSAMMLUNG 2017



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.

„Stark in die Zukunft“ – auf diesen Weg haben wir die Südzucker-Gruppe gebracht und freuen uns, Ihnen einen positiven Abschluss für das abgelaufene Geschäftsjahr 2016/17 präsentieren zu können.

Unsere Stärken haben wir im vorliegenden Geschäftsbericht mit den Schlagworten Vielseitigkeit, Kompetenz und Nachhaltigkeit zusammengefasst. Diese verknüpfen wir zu starken Marktpositionen. So sind wir in vielen von uns besetzten Geschäftsfeldern die Nummer 1 oder eine starke Nummer 2. Zusammen mit der Größe unseres Unternehmens ist dies ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, den es zu erhalten und auszubauen gilt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 ist uns dies – wie Sie sehen werden – gut gelungen.



Segment Zucker

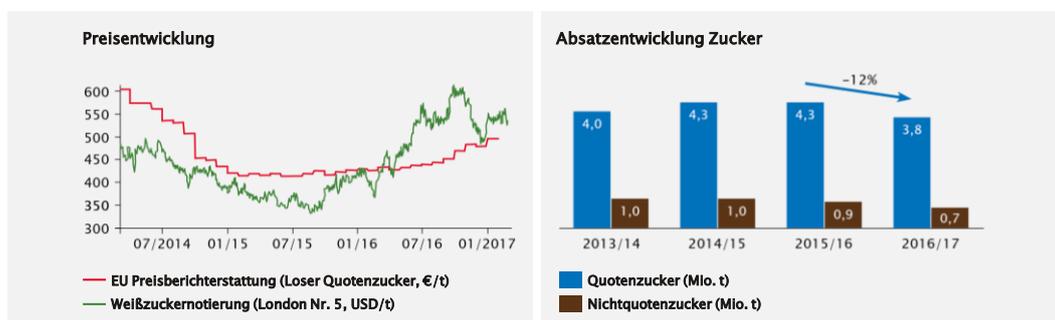
Entwicklung 2016/17

Umsatzrückgang auf 2,8 (Vj. 2,9) Mrd. €, wesentliche Ursachen:

- Geringere Quotenzuckerabsätze
- Rückläufige Absatzmengen bei Nichtquotenzucker u. a. wegen geringerer Ernte 2015

Starke Verbesserung des operativen Ergebnisses auf 72 (Vj. –79) Mio. €, wesentliche Ursache:

- Steigende Zuckererlöse im Verlauf des Geschäftsjahrs



5

Im **Segment Zucker** wirkten sich beim Umsatz vor allem geringere Absatzmengen bei Quotenzucker und rückläufige Nichtquotenzuckerabsätze nach der geringen Ernte 2015 negativ aus. Allerdings konnten steigende Zuckererlöse in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres den Absatzrückgang überkompensieren.

Auch die Entwicklung am Weltmarkt hat die Erlössituation positiv beeinflusst: So setzte sich der Aufwärtstrend zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres – getrieben durch die seit über zwei Jahren anhaltende Defizitsituation – weiter fort. Dadurch stieg der Weltmarktpreis für Weißzucker von 375 €/t im März 2016 bis auf 550 €/t im Oktober 2016 an – und somit auf das höchste Niveau seit 2012. Bis Mitte Dezember fiel der Weltmarktpreis zeitweise wieder auf bis zu 450 €/t, bevor er bis zum Ende des Berichtszeitraumes erneut bei über 500 €/t lag. Dies wurde unterstützt durch die Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Euro. Mit Abschluss des Geschäftsjahres notierte Weißzucker bei 503 €/t.

Die abgelaufene Kampagne war europaweit geprägt von deutlich ausgedehnten Anbauflächen und überdurchschnittlichen Rübenenerträgen. Die Zuckerproduktion in der EU erhöhte sich entsprechend um 11 % auf 17,4 (15,7) Mio. t. Auch in der Südzucker-Gruppe haben wir die Anbaufläche um rund 10 % auf 385.000 (350.000) ha vergrößert. Der Rübenenertrag lag mit 74 (69) t/ha rund 2 % über dem fünfjährigen Mittel. Die Zuckererzeugung aus Rüben erreichte insgesamt 4,4 (3,8) Mio. t. Hinzu kamen 300.000 t aus Raffination, sodass die Gesamterzeugung 4,7 (4,2) Mio. t betrug. Dies sind 500.000 t mehr als im Vorjahr.

Insbesondere die gestiegenen Quotenzuckererlöse führten zu einer Ergebnisverbesserung auf 72 (–79) Mio. €.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Entwicklungen im Segment Spezialitäten werfen.




Segment Spezialitäten

Entwicklung 2016/17






- Funktionelle Inhaltsstoffe für Lebensmittel, Tiernahrung, Non-Food und pharmazeutische Erzeugnisse aus pflanzlichen Rohstoffen
- Fokus auf Entwicklung der Märkte in Amerika und Asien, u. a. durch Eröffnung eines Verkaufsbüros in Indien





7

Im **Segment Spezialitäten** erzielten wir erneut ein Rekordergebnis, wozu alle Divisionen beigetragen haben.

Beginnen wir mit **der Division BENE0**, deren Kerngeschäft die Herstellung und Vermarktung von funktionellen Inhaltsstoffen für Lebensmittel, Tiernahrung, technische Non-Food Anwendungen und pharmazeutische Erzeugnisse ist. Diese Inhaltsstoffe werden an Standorten in Belgien, Chile, Deutschland und Italien aus pflanzlichen Rohstoffen wie Zichorienwurzeln, Rübenzucker und Reis hergestellt und weltweit vertrieben.

Im Geschäftsjahr 2016/17 konnte BENE0 in allen Produktlinien und auf allen Kernmärkten ein deutliches Wachstum erreichen und so die Marktposition erfolgreich ausbauen. Neben dem europäischen Markt lag der Fokus auf der Entwicklung der amerikanischen und asiatischen Märkte. So hat BENE0 beispielsweise ein Verkaufsbüro in Indien für die Expansion in diesem bedeutenden Wirtschaftsraum eröffnet. Wir wollen damit unseren Kunden, die verstärkt in Indien in die Lebensmittelproduktion investieren, folgen. So können wir unseren Service und unsere Produkte vor Ort anbieten.

Durch unser Know-how im Bereich Lebensmitteltechnologie unterstützen wir unsere nationalen und internationalen Kunden. Zugleich entwickeln wir gemeinsam neue Rezepturen und Anwendungen – wie z. B. den Ersatz tierischer Proteine durch pflanzliche Zutaten. Dadurch erschließen wir neue Marktpotenziale.



Segment Spezialitäten

Entwicklung 2016/17



- Führender Hersteller von TK-Pizza in Europa und Lieferant von internationalen Handelsunternehmen in Europa und den USA
- Trotz schwieriger Rahmenbedingungen (Brexit, Anstieg Käsepreise) Erwartungen erfüllt
- Ausbau Marktposition in Frankreich und Großbritannien

8

Die **Division Freiberger** ist einer der führenden Hersteller von Tiefkühlpizzen in Europa. Sie beliefert den Lebensmitteleinzelhandel in über 30 europäischen Ländern sowie in Nordamerika. Gekühlte Pizzen, tiefgekühlte Baguettes, Snacks und Pastagerichte runden das Produktportfolio ab. In insgesamt fünf Produktionsstätten in Deutschland, Österreich und Großbritannien stellt Freiberger täglich mehr als 2,5 Mio. Produkteinheiten her.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Freiberger die Erwartungen erneut erfüllt – trotz schwieriger Rahmenbedingungen. Im Heimatmarkt Deutschland konnte Freiberger seine Absätze entgegen der Marktentwicklung stabil halten, in Großbritannien und Frankreich sogar steigern. Grund für den Erfolg von Freiberger ist die konsequente Ausrichtung auf die Produktqualität sowie die Entwicklung der Sortimente, die in Einklang mit den Trends im Verbraucherverhalten stehen. Neben dem starken Anstieg der Käsepreise stellte der beschlossene Austritt Großbritanniens aus der EU – einem der wichtigsten Märkte für Freiberger – die größte Herausforderung dar. Die Entwicklung des britischen Pfunds führte zu erheblichen Kostensteigerungen für importierte Rohstoffe bei unserer Produktionsstätte in Großbritannien. Zudem gingen die Erlöse bei Tiefkühlpizzen zurück, die Freiberger aus Deutschland nach Großbritannien exportiert.



Segment Spezialitäten

Entwicklung 2016/17

- Entwicklung, Abpackung und Vermarktung von hochwertigen Portionspackungen
- Schwieriges Marktumfeld (Brexit), Umsatz unter Vorjahresniveau

PortionPack
Europe Group 



9

Die **Division PortionPack Europe** 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 hauptsächlich den Foodservice-Bereich.

In einem anhaltend schwierigen Marktumfeld lag der Umsatz der PortionPack Europe-Gruppe unter Vorjahresniveau. Grund war auch hier die Abwertung des britischen Pfunds sowie ein geringeres Geschäftsvolumen in Belgien infolge der Veräußerung von Produktionsaktivitäten. Den für PortionPack Europe wichtigen belgischen Markt bearbeiten wir aber weiterhin über eine Vertriebsgesellschaft.



Segment Spezialitäten

Entwicklung 2016/17

- Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien
- Umsatzsteigerung durch konsequente Verfolgung einer Spezialitätenstrategie
- Südzucker Stärkefabrik am Standort Zeitz erfolgreich in Betrieb genommen

10

Blicken wir auf die **Division Stärke**, die unsere Stärke- und Bioethanolaktivitäten in Österreich, Ungarn und Rumänien sowie die neue Südzucker-Weizenstärkeanlage in Zeitz umfasst.

Im EU-Markt war die Nachfrage im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr stabil. So sorgte neben der Lebensmittelindustrie vor allem die Papier- und Wellpappenindustrie bei nativer Mais- und Weizenstärke weiterhin für Absätze auf hohem Niveau. Die Verfolgung der Spezialitätenstrategie wirkte sich positiv aus und brachte uns deutliche Umsatzsteigerungen, insbesondere bei margenstarken Bio-Produkten.

Bedingt durch Absatzzuwächse, auch aus der neuen Weizenstärkeanlage in Zeitz, lag der Umsatz der Division Stärke über Vorjahr.

Nach der Fertigstellung im März 2016 haben wir die Weizenstärkeanlage in Zeitz im Juli 2016 erfolgreich in Betrieb genommen. Rund 100 neue Mitarbeiter verarbeiten dort seitdem regionalen Weizen zu Glukosesirupe für die Lebensmittel- und die chemische Industrie. Zudem gewinnen wir Kleie für die Futtermittelindustrie sowie das Pflanzenprotein Gluten für die Backwarenindustrie und die Fischzucht. Im Jahresverlauf konnten wir erste Mengen der gesamten Produktpalette – Glukosesirupe, Gluten und Kleie – erfolgreich absetzen. Die Anlaufverluste der neuen Weizenstärkeanlage haben das Segmentergebnis erwartungsgemäß belastet. Am Standort Zeitz verfügen wir mit den Anlagen der Zucker-, Bioethanol- und Stärkeproduktion sowie der CO₂-Verflüssigung über einen vernetzten Produktionsverbund. Durch die Weiterverarbeitung von Zwischenprodukten sowie einem Infrastruktur- und Energieverbund können wir die Ressourcen optimal ausnutzen.

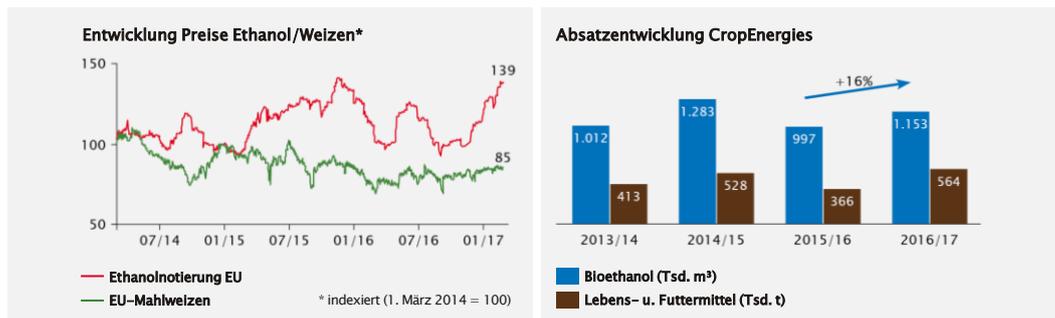
Soweit zu den Aktivitäten im Segment Spezialitäten.



Segment CropEnergies Entwicklung 2016/17



- Umsatzanstieg auf 726 (Vj. 658) Mio. €
- Höhere Erzeugungsmengen durch Wiederinbetriebnahme Ensus-Anlage
- Anstieg des operativen Ergebnisses auf 98 (Vj. 87) Mio. €
- Rückläufige Rohstoff- und Energiekosten
- Hohe Ethanol-Preisvolatilität



12

Eine erneut verbesserte Ertragslage zeigte unser **Segment CropEnergies**. Der Umsatz lag mit 726 (658) Mio. € deutlich über dem des Vorjahres. Gründe waren höhere Erzeugungsmengen von Bioethanol wie auch von Lebens- und Futtermitteln infolge der Wiederinbetriebnahme der Ensus-Anlage im britischen Wilton. Entsprechend stieg der Absatz bei Ethanol sowie bei Futter- und Lebensmitteln an. Der Absatz von Bioethanol erhöhte sich auf insgesamt 1,2 Mio. m³ nach 1,0 Mio. m³ im Vorjahr. Im Bereich der Lebens- und Futtermittel konnten wir den Absatz von 400.000 t im Vorjahr auf jetzt 600.000 t ausbauen. Trotz rückläufiger Ethanolerelöse konnten wir das operative Ergebnis nochmals auf ein Rekordniveau von 98 Mio. € steigern nach außerordentlich starken 87 Mio. € im Vorjahr. Zurückzuführen ist dies auf deutlich höhere Absatzmengen und auf rückläufige Nettorohstoff- und Energiekosten.

Bei den Ethanolpreisen beobachten wir weiterhin eine hohe Volatilität. Die Schwankungsbreite der EU-Ethanolnotierung im Verlauf des Geschäftsjahres war mit 212 €/m³ erheblich. Während Bioethanol Anfang März 2016 noch bei 490 €/m³ notierte, ergab sich im Verlauf des Geschäftsjahres zunächst eine deutliche Erholung. Im Sommer 2016 fiel die Notierung jedoch auf ein Allzeittief von 427 €/m³. Bis Ende Februar 2017 stiegen die Preise wieder stark an und lagen mit 640 €/m³ deutlich über dem Niveau zum Ende des Geschäftsjahres 2015/16. Die erzielten Absatzpreise lagen jedoch im Durchschnitt unter denen des vorherigen Geschäftsjahres.

Erfreulich aus Sicht von CropEnergies war die Entwicklung der für Bioethanol relevanten Getreidemärkte im Jahresverlauf. Die Marktpreise für Weizen lagen zu Beginn des Geschäftsjahres mit 145 €/t auf dem niedrigsten Niveau seit Mitte des Jahres 2010. Gründe waren die weltweit gute Weizenernte und die damit verbundenen hohen Lagerbestände. Aufgrund einer höheren Exportnachfrage stiegen die Marktpreise bis Jahresende auf moderate 170 €/t.

Soweit zu den Aktivitäten im Segment CropEnergies. Blicken wir nun auf unser Segment Frucht, das die Divisionen Fruchtzubereitungen und Fruchtsaftkonzentrate umfasst.



Segment Frucht

Entwicklung 2016/17



- Weltweit führender Hersteller von Fruchtzubereitungen für Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie
- Absatzsteigerungen in allen Regionen außer Nordamerika, erneute Erhöhung der Verkaufsmengen im gesättigten EU-Markt
- Ergebnis auf Vorjahresniveau, Steigerungen in Afrika, Asien und dem Nahen Osten konnten Rückgänge in Nordamerika und Australien ausgleichen

14

In der **Division Fruchtzubereitungen** sind wir weltweit führender Hersteller für die Molkerei-, Backwaren- und Eiscreme-Industrie. Insgesamt betreibt die Gruppe 25 Produktionsstandorte für Fruchtzubereitungen in 19 Ländern.

Die Marktentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr war geprägt von einem deutlichen Wachstum in Asien, Nordafrika und dem Nahen Osten. In der EU und den USA verstärkte sich hingegen der Trend zum Konsum von Joghurt ohne Fruchtzubereitungen. Den Umsatz konnten wir – trotz leicht negativer Fremdwährungseffekte – insbesondere infolge höherer Absatzmengen um knapp 5 % steigern. Absatzsteigerungen konnten in allen Regionen – mit Ausnahme von Nordamerika – erreicht werden. Besonders erfreulich ist die erneute Erhöhung der Verkaufsmengen im gesättigten EU-Markt. Sie führte dazu, dass wir Marktanteile hinzugewinnen konnten.

Insgesamt entsprach das Ergebnis in der Division Fruchtzubereitungen dem Vorjahresniveau, da die positiven Effekte aus Absatz- und Erlössteigerungen die gestiegenen Kosten nahezu vollständig ausgleichen konnten.



Segment Frucht

Entwicklung 2016/17

- Führender Hersteller von Apfel- und Beerensaftkonzentraten in Europa
- Deutliche Umsatzzuwächse aufgrund höherer Preise für Apfelsaftkonzentrate aus der Ernte 2015
- In der Kampagne 2016 Reduktion bei Absatz- und Rohstoffpreisen
- Deutliche Ergebnisverbesserung durch verbesserte Margen bei Apfelsaftkonzentraten



15

In der **Division 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 vermarkten wir insbesondere in Japan, den USA, in Russland und Australien, aber auch in Europa.

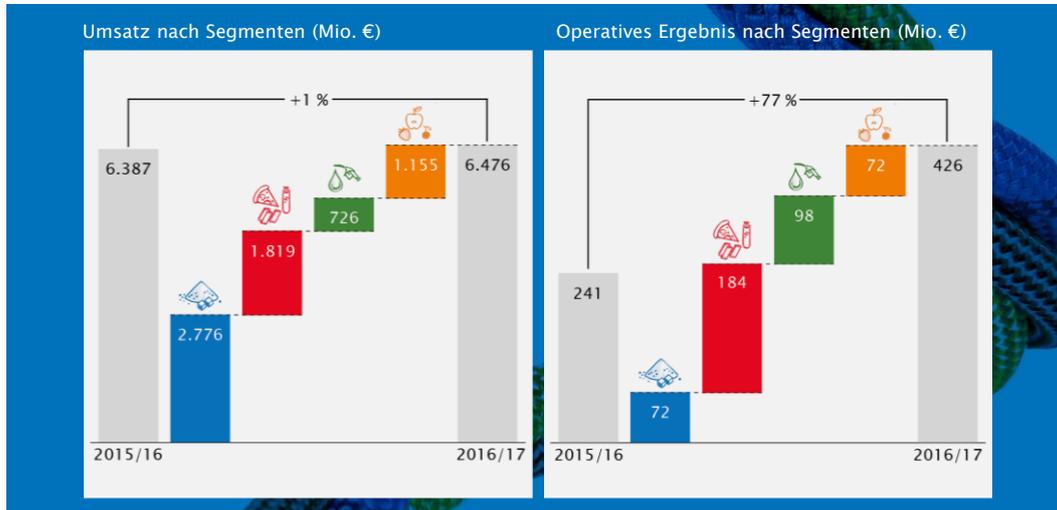
Der Trend zu Fruchtsaftgetränken mit niedrigem Saftgehalt einerseits sowie zu direkt gepressten 100 %-Säften andererseits hält weiter an. Entsprechend war das Geschäftsjahr 2016/17 von einem schwierigen Marktumfeld gekennzeichnet. Während die globale Konsumententwicklung bei hochfruchtsafthaltigen Getränken weiterhin leicht rückläufig ist, zeichnete sich auf den relevanten europäischen Märkten, wie Deutschland, eine leichte Erholung bzw. Stabilisierung ab. Stabil bis leicht wachsend sind weiterhin die Märkte Naher Osten und Afrika.

Entgegen der Marktentwicklung verbuchte die Division im Geschäftsjahr 2016/17 deutliche Umsatzzuwächse. Grund hierfür waren vor allem höhere Preise für Apfelsaftkonzentrate aus der Ernte 2015. In der Kampagne 2016 verzeichnete die Division allerdings sowohl bei Absatz- als auch bei Rohstoffpreisen Rückgänge.

Bei den Fruchtsaftkonzentraten konnten wir die Ergebnisse deutlich verbessern. Der Grund hierfür waren höhere Margen bei Apfelsaftkonzentraten aus der Ernte 2015.



Entwicklung Umsatz und Ergebnis Konzern



16

„Stark in die Zukunft“ – so hatte ich schon meinen Bericht im Hinblick auf einen guten Abschluss begonnen. Diesen möchte ich Ihnen nun im Einzelnen vorstellen. Der Konzernumsatz lag mit 6,5 Mrd. € erwartungsgemäß leicht über dem Vorjahreswert von 6,4 Mrd. €. Das operative Ergebnis konnten wir demgegenüber mit 426 Mio. € nach 241 Mio. € im Vorjahr deutlich steigern.

Im **Segment Zucker** reduzierte sich der Umsatz um 3 % auf jetzt 2,8 Mrd. €. Das operative Ergebnis hingegen konnten wir deutlich auf 72 Mio. € steigern. Im Vorjahr mussten wir mit minus 79 Mio. € erstmals in der Südzucker-Geschichte ein negatives Jahresergebnis im Segment Zucker ausweisen. Hauptursache für die positive Entwicklung gegenüber dem Vorjahr waren – wie dargestellt – steigende Zuckererlöse.

Der Umsatz im **Segment Spezialitäten** erhöhte sich leicht auf 1,8 Mrd. €. Gleichzeitig ist es uns gelungen, das operative Ergebnis noch einmal von 171 auf 184 Mio. € zu steigern. Wir befinden uns somit auf Rekordniveau. Dabei war die Umsatzentwicklung von der Inbetriebnahme der Weizenstärkeanlage in Zeitz sowie durch anhaltende Absatzzuwächse geprägt. Die teilweise negativen Auswirkungen der Wechselkursentwicklungen – insbesondere der Verfall des britischen Pfunds – und die Belastungen aus dem Anlauf der Stärkefabrik konnten wir so mehr als ausgleichen.

Im **Segment CropEnergies** konnten wir die Ertragslage im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut verbessern. Der Umsatz stieg um 10 % auf 726 Mio. €. Das operative Ergebnis erreichte mit 98 Mio. € einen neuen Höchstwert nach 87 Mio. € im Vorjahr.

Im **Segment Frucht** verzeichneten wir insbesondere im Bereich der Fruchtsaftkonzentrate Erlössteigerungen, die sich auch in Umsatz und Ergebnis widerspiegeln. Bei einem leicht gesteigerten Umsatz von 1,2 Mrd. € lag das operative Ergebnis mit 72 Mio. € um 16 % über dem Vorjahr.

Soviel zu Umsatz und Ergebnis. Werfen wir einen Blick auf die weiteren Finanzkennzahlen.



Weitere Finanzkennzahlen

in Mio. €	2015/16	2016/17	Δ
Operatives Ergebnis	241	426	76,8%
Restrukturierung/Sondereinflüsse	-19	-20	-5,3%
Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen	55	35	-36,4%
Ergebnis der Betriebstätigkeit	277	441	59,2%
Finanzergebnis	-50	-34	32,0%
Ergebnis vor Ertragsteuern	227	407	79,3%
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-46	-95	>-100%
Konzernjahresüberschuss	181	312	72,4%
Ergebnis je Aktie (€)	0,53	1,05	98,1%
Cashflow	480	634	32,1%
Nettofinanzschulden (NFS)	555	413	-25,6%
ROCE	4,2%	7,1%	

17

Das **Ergebnis aus Restrukturierung und Sondereinflüssen** belief sich auf minus 20 nach minus 19 Mio. € im Vorjahr. Hierin berücksichtigt sind unter anderem Aufwendungen für ein neu angebotenes Altersteilzeitprogramm, für Umsatz- und Verbrauchssteuerrisiken sowie Aufwendungen aus der Testphase der neuen Südzucker-Weizenstärkeanlage in Zeitz. Bei CropEnergies erfolgte die Auflösung der im Februar 2015 gebildeten Rückstellung für die Bioethanolfabrik in Wilton, Großbritannien.

Das **Ergebnis aus at-Equity-einbezogenen Unternehmen** von 35 Mio. € beinhaltet zum einen das anteilige Ergebnis des britischen Handelshauses ED&F Man. Zum anderen schließt es die anteiligen Ergebnisse der Studen-Gruppe, des Vertriebs-Joint-Ventures Maxi und der Stärke- und Bioethanolaktivitäten der Hungrana-Gruppe ein.

Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses sowie der Ertragsteuern betrug der **Jahresüberschuss** 312 Mio. € nach 181 Mio. € im Vorjahr. Hiervon entfielen 98 Mio. € auf das Hybrid-Eigenkapital und sonstige Minderheiten, sodass sich ein Jahresergebnis nach Minderheiten von 214 Mio. € ergab.

Das **Ergebnis je Aktie** belief sich auf 1,05 € - im Vorjahr waren es 53 Cent.

Der **Cashflow** lag mit 634 Mio. € deutlich über Vorjahresniveau und erreichte 9,8 % der Umsatzerlöse.

Die **Investitionen in Sachanlagen** betragen 329 Mio. €. Im Segment Zucker waren dies 153 Mio. € hauptsächlich für Ersatzinvestitionen sowie Investitionen in die Verbesserung der Energieeffizienz und Logistik. Bei BENEQ und Freiberger investierten wir mehrheitlich in Anlagenoptimierungen, in der Division Stärke überwiegend in den Ausbau neuer Produktionskapazitäten. Im Segment CropEnergies dienen die Investitionen dem Ersatz und der Effizienzsteigerung von Produktionsanlagen, im Segment Frucht im Wesentlichen der Installation weiterer Produktionskapazitäten in der Division Fruchtzubereitung.

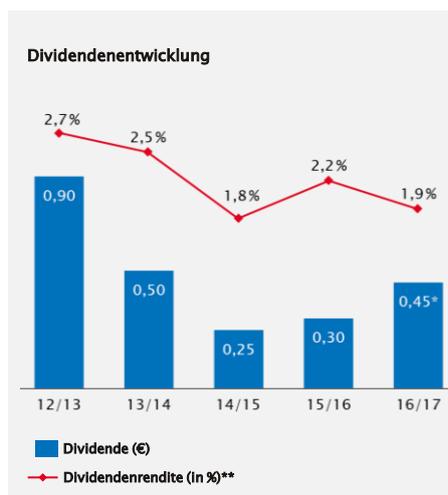
Die Verbesserung der Ertragssituation spiegelt sich auch in der Verringerung der **Nettofinanzschulden** wider, die sich um 142 auf 413 Mio. € reduzierten. Neben den Mittelzuflüssen aus dem Cashflow, der Kapitalerhöhung und der Platzierung von AGRANA-Aktien wirkten hier die Abflüsse aus dem Aufbau des Working Capitals, den Investitionen in Sach- und Finanzanlagen und die Gewinnausschüttungen. Der Verschuldungsfaktor aus dem Verhältnis Nettofinanzschulden zu Cashflow verringerte sich von 1,2 auf nun 0,7. Die Kapitalrendite ROCE stieg im Geschäftsjahr 2016/17 von 4,2 % auf 7,1 % an. Dabei werden die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten in den Segmenten Spezialitäten, CropEnergies und Frucht teilweise deutlich übertroffen, während sie im Segment Zucker deutlich unterschritten werden.

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



Geschäftsjahr 2016/17: Dividendenvorschlag

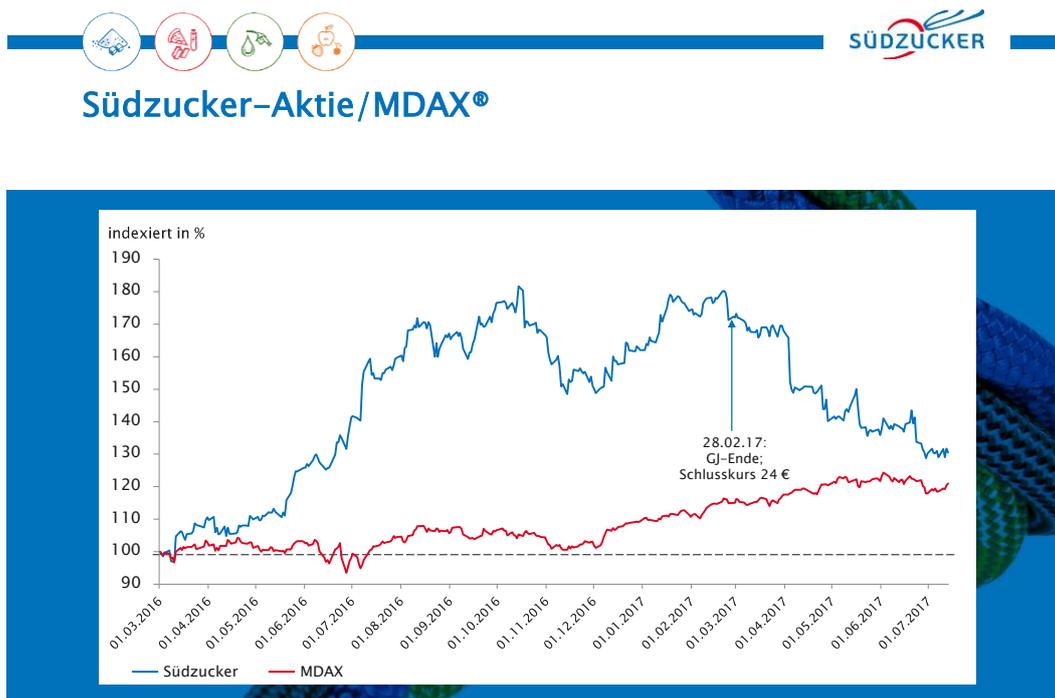
- Transparente, an Ergebnissituation angepasste Dividendenpolitik
- Vorschlag: Erhöhung der Dividende auf 45 (Vj. 30) Cent je Aktie
- Ausschüttungssumme: 92 Mio. €*



* Vorschlag ** bezogen auf Schlusskurs 28./29. Februar

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 2 eine Erhöhung der Dividende von 30 auf 45 Cent je Aktie vor. Wir berücksichtigen dadurch zum einen die gute Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2016/17 und beziehen zum anderen auch die langfristige Unternehmensentwicklung ein. Damit setzen wir unsere nachhaltige Dividendenpolitik und unseren Ansatz der Dividendenkontinuität fort. Die Ausschüttungssumme von rund 92 Mio. € entspricht einer auf den Geschäftsjahresschlusskurs bezogenen Dividendenrendite von 1,9 %.



19

Kommen wir jetzt zur Entwicklung unserer Aktie seit Beginn des Geschäftsjahrs 2016/17 bis zur heutigen Hauptversammlung.

Der Eröffnungskurs am 1. März 2016 lag bei rund 14 €. Die Aktie entwickelte sich in einem weiterhin von hoher Volatilität geprägten Marktumfeld im Geschäftsjahr 2016/17 sehr positiv. Zum Geschäftsjahresende schloss sie mit rund 24 €. Das ist ein Anstieg von über 70 %. Der Vergleichsindex MDAX® legte lediglich um 20 % zu.

Diese Entwicklung hat sich jedoch seit dem Beginn des neuen Geschäftsjahres 2017/18 nicht fortgesetzt. Die weitere Erhöhung der Volatilität am Weltzuckermarkt nimmt auch hier Einfluss.

Auch die zwischenzeitlich positiven Unternehmensnachrichten, wie der positive Jahresausblick und die sehr guten Geschäftszahlen zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2017/18, haben die fallende Kursentwicklung lediglich abgeschwächt.

Das aktuelle Kursniveau unserer Aktie liegt bei rund 18 €.



Überblick 1. Quartal 2017/18

in Mio. €	Umsatz		Operatives Ergebnis	
	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18
Südzucker-Konzern	1.608	1.783	110	153
Zucker	694	777	22	64
Spezialitäten	457	481	46	41
CropEnergies	149	214	19	23
Frucht	308	311	23	25

<p>Segment Zucker</p> <ul style="list-style-type: none"> trotz rückläufiger Absätze Anstieg von Umsatz und operativem Ergebnis infolge gestiegener Zuckererlöse 	<p>Segment Spezialitäten</p> <ul style="list-style-type: none"> trotz höherer Absatzmengen erwartungsgemäßer Ergebnisrückgang insbesondere aufgrund gestiegener Rohstoffpreise 	<p>Segment CropEnergies</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatzanstieg durch höhere Absatzmengen infolge Produktion der Ethanolanlage in Wilton/Großbritannien sowie höhere Ethanolerlöse 	<p>Segment Frucht</p> <ul style="list-style-type: none"> leichter Umsatz- und Ergebnisanstieg
---	--	---	---

20

Nach dem Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr komme ich nun zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2017/18:

Der Konzernumsatz lag mit 1,8 Mrd. € um 11 % über Vorjahr. Dazu trugen insbesondere die Segmente Zucker und CropEnergies bei.

Das operative Konzernergebnis lag mit 153 Mio. € deutlich über Vorjahr. Zu diesem Ergebnisanstieg trug insbesondere das Segment Zucker, aber auch die Segmente CropEnergies und Frucht bei. Das Segment Spezialitäten erreichte erwartungsgemäß nicht das hohe Vorjahresniveau.

Im **Segment Zucker** stieg der Umsatz in den ersten drei Monaten auf 777 Mio. €. Dies ist vor allem auf gestiegene Zuckererlöse zurückzuführen, die den rückläufigen Absatz mehr als kompensieren konnten. Das operative Ergebnis verbesserte sich deutlich auf 64 Mio. €. Im Vorjahr waren es noch 22 Mio. €. Als Gründe sind einerseits die seit Oktober 2016 angestiegenen Quotenzuckererlöse und andererseits die zu Geschäftsjahresbeginn noch über Vorjahresniveau liegenden Weltmarktpreise im Export zu nennen.

Im **Segment Spezialitäten** stieg der Umsatz im Berichtszeitraum von 457 auf 481 Mio. €. Dieser Anstieg ist vor allem auf die anhaltend positive Absatzentwicklung sämtlicher Divisionen zurückzuführen. Darüber hinaus überstiegen die Ethanolerlöse das Vorjahresniveau, während die Abwertung gegenüber dem im Vergleichszeitraum noch starken britischen Pfund belastend wirkte. Das operative Ergebnis lag mit 41 Mio. € weiterhin auf hohem Niveau, es konnte jedoch, aufgrund gestiegener Rohstoffpreise, erwartungsgemäß nicht an das außerordentlich starke Vorjahresquartal anschließen.

Im **Segment CropEnergies** legte der Umsatz im ersten Quartal des Geschäftsjahres signifikant auf 214 Mio. € zu. Dies ist fast ausschließlich auf deutlich höhere Produktions- und Absatzmengen infolge der Wiederinbetriebnahme der Produktionsanlage in britischen Wilton im 2. Quartal des Vorjahres zurückzuführen. Darüber hinaus lagen die Ethanol Erlöse über dem Vorjahresniveau. Infolge der positiven Umsatzentwicklung erhöhte sich auch das operative Ergebnis deutlich auf 23 Mio. €. Belastungen aus leicht gestiegenen Rohstoffpreisen, den operativen Kosten durch die Inbetriebnahme der Anlage in Wilton sowie Revisions- und Instandhaltungsarbeiten in Zeitz und dem belgischen Wanze konnten wir dabei mehr als ausgleichen.

Im **Segment Frucht** lag der Umsatz mit 311 Mio. € leicht über dem des Vorjahres. Rückläufige Erlöse für Apfelsaftkonzentrate konnten wir kompensieren: Zum einen durch Absatzsteigerungen im Bereich der übrigen Fruchtsaftkonzentrate. Zum anderen aufgrund von höheren Erlösen und günstigen Wechselkursentwicklungen im Bereich Fruchtzubereitungen. Das operative Ergebnis konnten wir von 23 auf 25 Mio. € leicht steigern. In der Division Fruchtzubereitungen ist dies auf erlösbedingt höhere Margen zurückzuführen, während in der Division Fruchtsaftkonzentrate den geringeren Erlösen ebenfalls rückläufige Rohstoffkosten sowie Absatzsteigerungen entgegenwirkten.

Insgesamt sind wir also gut in das neue Geschäftsjahr gestartet und auch im Gesamtjahr 2017/18 wollen wir an das abgeschlossene Geschäftsjahr anknüpfen.



Konzern: Prognose 2017/18

in Mio. €		Umsatz		Operatives Ergebnis	
		2016/17	2017/18e	2016/17	2017/18e
	Konzern	6.476	6.700 bis 7.000	426	425 bis 500
	Zucker	2.776	↗	72	↗↗
	Spezialitäten	1.819	↗	184	↘↘
	CropEnergies	726	775 bis 825	98	50 bis 90
	Frucht	1.155	↗	72	> Vj.

Beim **Konzernumsatz** gehen wir aktuell für das Gesamtjahr von 6,7 bis 7,0 Mrd. € aus. Für die Segmente Zucker und Frucht erwarten wir einen moderaten und für das Segment Spezialitäten einen leichten Umsatzanstieg. Im Segment CropEnergies rechnen wir mit einem Umsatz zwischen 775 bis 825 Mio. €.

Beim **operativen Ergebnis** liegt die Bandbreite zwischen 425 und 500 Mio. €. Ein wesentlicher Treiber wird ein deutlicher Ergebnisanstieg im Segment Zucker sein. Im Segment Spezialitäten rechnen wir nach dem Rekordjahr 2016/17 mit einem deutlichen Rückgang. Dies berücksichtigt insbesondere höhere Rohstoffkosten, rückläufige Ethanol Erlöse sowie Belastungen aus der neuen Weizenstärkeanlage in Zeitz. Bei CropEnergies sehen wir – abhängig von der stark schwankenden Preisentwicklung auf den Bioethanolmärkten – das Ergebnis bei 50 bis 90 Mio. €. Bei stabilen Rohstoffpreisen erwarten wir im Segment Frucht einen Anstieg des operativen Ergebnisses gegenüber dem des Vorjahres.

Klar ist auch, dass wir mit dem Auslaufen der Quoten- und Rübenmindestpreisregelung eine Sondersituation und eine hohe Unsicherheit in der Prognose haben – insbesondere im Segment Zucker. Allerdings sind erste Anzeichen einer Eintrübung der Situation am Zuckermarkt bereits spürbar.

Dennoch gehen wir im Segment Zucker weiter von einem moderat steigenden Umsatz aus. Beim operativen Ergebnis rechnen wir mit einem deutlichen Anstieg. Dieser wird im Wesentlichen von erwarteten höheren Erlösen im Geschäftsjahresdurchschnitt und der Absatzausweitung insbesondere im Export getragen. Die Erhöhung der Produktions- und Absatzmengen führt zu einer erheblichen Verbesserung der Kapazitätsauslastung mit den entsprechenden Kostendegressionseffekten.

Soviel zu unserem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. Wie zu erwarten war, haben nach dem Abschluss des deutschen Kartellverfahrens Zuckerkunden Schadensersatzansprüche wegen angeblich kartellbedingter Preisaufschläge geltend gemacht. Die laufenden Gerichtsverfahren befinden sich in unterschiedlichen Stadien. In einigen Prozessen wird zur Frage, ob überhaupt ein Schaden entstanden sein kann, Beweis erhoben. Urteile zur Sache sind bisher noch nicht ergangen. Im Unternehmensinteresse äußern wir uns zu laufenden Verfahren nicht und bitten hierfür um Ihr Verständnis.

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 2016/17, des gebilligten Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (einschließlich der Erläuterungen zu den Angaben nach § 315 Abs. 4 HGB) für das Geschäftsjahr 2016/17 und des Berichts des Aufsichtsrats
- TOP 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- TOP 3:** Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2016/17
- TOP 4:** Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2016/17
- TOP 5:** Wahlen zum Aufsichtsrat
- TOP 6:** Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017/18 sowie des Prüfers für eine etwaige prüferische Durchsicht von unterjährigen Finanzinformationen

22

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 2016/17.

Unter Tagesordnungspunkt 5 stehen Wahlen zum Aufsichtsrat und unter Tagesordnungspunkt 6 die Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2017/18 sowie des Prüfers für eine etwaige prüferische Durchsicht von unterjährigen Finanzinformationen an.

Soweit zur Tagesordnung.



Mittelfristige Entwicklung



23

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

am 30. September dieses Jahres fallen mit den Rübenmindestpreisen sowie den Produktionsquoten für Zucker und Isoglukose die Kernelemente der alten Zuckermarktordnung weg. Wir haben in den letzten Jahren erhebliche Anstrengungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette unternommen, um uns gut auf die veränderten Rahmenbedingungen im Segment Zucker einzustellen.

Nach wie vor ist eine weltweit steigende Nachfrage nach Zucker zu verzeichnen. Es wird damit gerechnet, dass der globale Zuckerverbrauch weiterhin um durchschnittlich 2 % pro Jahr ansteigt – von derzeit 180 Mio. t auf etwa 200 Mio. t im Jahr 2025. Durch den Wegfall der bisherigen Exportbeschränkung werden wir auch hiervon profitieren können. Über eine Ausweitung unserer Rübenanbauflächen in Europa werden wir eine deutlich höhere Auslastung der Fabrikkapazitäten erreichen. Aufgrund der längeren Verarbeitungskampagnen erzielen wir signifikante Kosteneinsparungen. Die erforderlichen Maßnahmen zur Abwicklung längerer Kampagnen in unseren Produktionsstätten sind erfolgt.

Neben der Flächenausweitung wollen wir die Effizienz im Rübenanbau auf den bestehenden Flächen nachhaltig steigern.

Die Rohstoffe für unsere Verarbeitungsbetriebe kommen aus den leistungsfähigsten Agrarregionen Europas. Die stetige Verbesserung der Rohstoffbasis ist Teil unseres Konzeptes zur kontinuierlichen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit entlang der Wertschöpfungskette.

Mit Investitionen im Produktionsbereich sichern wir den verlässlichen Betrieb der Anlagen, zielen auf weitere Effizienzsteigerungen und schaffen die Basis für neue Produktentwicklungen. Dabei verfolgen wir das Ziel, Produktionsanlagen als integrierte Bioraffinerien zu betreiben und durch die Gewinnung weiterer Wertkomponenten die Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit der Produktionsanlagen zu steigern, wie am Verbundstandort Zeitz aber auch in Offstein oder dem belgischen Wanze.

Weiterhin haben wir uns mit dem erfolgreichen Aufbau der Verkaufsorganisation „Global Markets“ auf die neue Exportsituation eingestellt. Mit dieser Vertriebsorganisation sind wir in der Lage, steigende Zuckermengen zu exportieren und unsere großen Kunden – auch außerhalb der EU – möglichst direkt zu beliefern. Durch die klare Kundenorientierung und eine weltweite Belieferung unserer Abnehmer aus einer Hand konnten wir bereits erste Erfolge erzielen. Auch die Reorganisation unseres Vertriebs für Europa haben wir abgeschlossen und erhoffen uns dadurch eine stärkere Kundenbindung.

Die Optimierung der Logistikabläufe ist ebenfalls weit vorangeschritten und die Sicherung von Lagerkapazitäten in Seehäfen für den Export abgeschlossen. Mit eigens für uns konstruierten Eisenbahnwaggons sichern wir die Logistik von den Werken bis in die Seehäfen. Zusammen mit den dort bestehenden flexiblen Möglichkeiten zur Umpackung in Säcke oder Container gewährleisten wir unsere weltweite Lieferfähigkeit.

Hinzu kommt, dass wir uns über eigene Vertriebsorganisationen neue Märkte erschließen wollen, wie beispielweise im vergangenen Jahr durch die Gründung einer eigenen Gesellschaft in Israel. Auch im Bereich unserer Verwaltung haben wir die bestehenden Abläufe und Prozesse intensiv geprüft und dort, wo notwendig, optimiert.

Nicht zuletzt investieren wir auch in die Forschung, um die Wertschöpfung vom Rohstoff bis zum Endprodukt mit Hilfe konzerninterner Kompetenz, aber auch in Kooperationen mit anderen Unternehmen, staatlichen Institutionen oder Universitäten, weiterzuentwickeln. Unsere Forschungsabteilungen arbeiten an der Steigerung von Zucker- und Inulingehalt, der Nutzung von Fernerkundungsdaten zur Rübenanbauoptimierung, der Entwicklung von Alternativen zu tierischen Proteinen sowie an biobasierten Kunststoffen, um nur einige aktuelle Forschungsprojekte zu nennen.

Neben unseren Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Acker bis zum Kunden – haben wir ein neues, flexibles Rübenkontrahierungs- und -bezahlungssystem entwickelt und eingeführt, das die Chancen und Risiken, die sich aus der künftigen Entwicklung auf dem Zuckermarkt ergeben, auf beide Partner – die Anbauer und uns – verteilt. Dass der eingeschlagene Weg richtig ist, zeigt der große Zuspruch für den Anbau 2017 sowie die weitere Steigerung bei der bereits erfolgten Kontrahierung für 2018. Das Engagement unserer Mitarbeiter und die Bereitschaft der Rübenanbauer, diese Herausforderung gemeinsam mit uns zu meistern, setzen ein deutliches Signal.

Durch die erfolgreichen Kapitalmaßnahmen bei Südzucker und AGRANA im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir zudem sichergestellt, dass eine solide Finanzierungsbasis für weiteres Wachstum vorhanden ist.

Wir sind vielseitig aufgestellt. Wie in den vergangenen Jahren, hat sich unsere Diversifikationsstrategie im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgezahlt. So steuerten die Segmente Spezialitäten, CropEnergies und Frucht über 80 % des operativen Ergebnisses bei. Insbesondere in den Bereichen Spezialitäten und Frucht möchten wir internes und externes Wachstum generieren. So erfolgte im Juli das Closing des Erwerbs von Hasa, dem fünftgrößten Wettbewerber am deutschen Tiefkühlpizza-Markt, durch Freiburger. Mit dem argentinischen Fruchtzubereitungshersteller Main Process sowie einem westindischen Fruchtverarbeitungswerk kann AGRANA seine Präsenz in Südamerika weiter stärken und seine Marktposition im Wachstumsmarkt Asien ausbauen. AGRANA wird so die Kundenbedürfnisse mit einem breiten Portfolio von Standard-Fruchtzubereitungen wie Joghurts oder Eiscreme bis hin zu Premium-Fruchtlösungen wie Saucen, Beläge, Füllungen und Smoothie-Basen bedienen. Wir sind davon überzeugt, dass sich alle Geschäftsfelder neben unserem Zuckersegment weiterhin gut behaupten und wir in der Lage sein werden, unsere Marktposition zu stärken und auszubauen. Diese Vielseitigkeit hilft uns, die zunehmende Volatilität insbesondere in unserem Kernsegment Zucker auszugleichen. Zudem ermöglicht es uns, unsere Unternehmensgruppe langfristig erfolgreich auszurichten.

Kompetenz ist unsere Stärke. Auf Basis intakter Megatrends wie die steigende Weltbevölkerung und die steigenden Pro-Kopf-Einkommen ist es unser Ziel, auf unseren Inlands- und Exportmärkten die Nummer 1 oder eine starke Nummer 2 zu sein. Wir legen den Fokus auf unsere Kernkompetenz, das breit angelegte Know-how in der Verarbeitung von Agrarrohstoffen und der damit verbundenen Logistik – und das im großen Maßstab. Im Geschäftsjahr 2016/17 haben wir an unseren rund 100 Produktionsstandorten weltweit insgesamt 34 Mio. t Rohstoffe zu hochwertigen Lebens- und Futtermitteln sowie zu Produkten für technische Anwendungen verarbeitet. Vor allem an Verbundstandorten verfügen wir über Synergien, die wir durch gezielte wertorientierte Investitionen weiter stärken werden.

Dabei ist nachhaltiges Wirtschaften unsere Leitlinie. Wir richten unser Handeln entlang der gesamten Wertschöpfungskette nachhaltig aus, um die Verfügbarkeit der Rohstoffe dauerhaft zu sichern und die Umwelt zu schützen. Wir wollen als Unternehmen zu einer positiven gesellschaftlichen Entwicklung in allen drei Nachhaltigkeitsdimensionen Ökologie, Ökonomie und Soziales beitragen.

Wir sind überzeugt, dass der beschriebene Dreiklang aus **Vielseitigkeit, Kompetenz und Nachhaltigkeit** uns die bevorstehenden Herausforderungen meistern lässt.



Perspektive

- **Erfolgreiche Gestaltung des Wettbewerbs** ermöglicht durch unsere Stärken:
 - **Vielseitigkeit**
 - **Kompetenz**
 - **Nachhaltigkeit**
- Als europäischer Marktführer nehmen wir die Herausforderungen an
- **Kontinuierliche Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit** entlang der Wertschöpfungskette
- Durch **Kostensenkungen** und **Effizienzsteigerungen** bestmöglich auf neue Rahmenbedingungen im Segment Zucker vorbereitet
- **Zuckerexport** und **weltweite Belieferung aus einer Hand** im Fokus



„Stark in die Zukunft“

24

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die öffentliche Diskussion um Zucker reißt nicht ab. Im Gegenteil: Erst kürzlich hat das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft den Entwurf für die sogenannte „Nationale Strategie für die Reduktion von Zucker, Fetten und Salz in Fertigprodukten“ vorgelegt. Aufgrund eines vermeintlichen Zusammenhangs zwischen Zuckerkonsum und Übergewicht sowie diversen weiteren Krankheitsbildern sollen Lebensmittelhersteller dazu motiviert werden, den Zuckeranteil in bestimmten Produktgruppen zu reduzieren. Diese offensichtliche Diskriminierung des Nährstoffes Zucker lehnen wir entschieden ab. Übergewicht ist das Resultat eines Kalorienüberschusses, egal, in welcher Form die Kalorie aufgenommen wird. Eine ausgeglichene Kalorienbilanz ist einerseits das Ergebnis einer ausgewogenen und vielseitigen Ernährung – in der Zucker seinen Platz hat – und andererseits körperlicher Aktivität. Für einen Zusammenhang zwischen Zuckerkonsum und Diabetes oder verschiedenen Herzerkrankungen gibt es keinen wissenschaftlichen Beleg. Zudem liefert Zucker neben seiner natürlichen Süße wichtige technologische Eigenschaften, die Einfluss auf die Qualität der Produkte haben.

Wir haben Ihnen heute einen insgesamt zufriedenstellenden Jahresabschluss 2016/17 präsentiert und sind gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Zwar wird im laufenden Zuckerwirtschaftsjahr zum zweiten Mal in Folge ein Defizit in der Weltzuckerbilanz erwartet, für das kommende Zuckerwirtschaftsjahr gehen Analysten allerdings von einer Erhöhung der Weltzuckererzeugung und einem Überschuss gegenüber der Nachfrage aus. Dies ist ein Grund dafür, dass die Weltmarktpreisnotierungen seit Ende Februar 2017 deutlich nachgegeben haben und lässt eine Erreichung unserer Jahresziele ambitionierter erscheinen.

Mit der zweiten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres beginnt für uns eine neue Ära, da die Kernelemente der bisher gültigen Zuckermarktordnung wegfallen. Das erhöht den Wettbewerbsdruck und stärkt den Einfluss des Zuckerweltmarktes. Wir sind überzeugt, dass wir gut vorbereitet sind: Aufgrund des beschriebenen Umbaus unserer Strukturen im Zuckerbereich auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette sowie dem wertvollen Beitrag der übrigen Segmente Spezialitäten, CropEnergies und Frucht. Als europäischer Marktführer werden wir den Wettbewerb erfolgreich gestalten – ermöglicht wird dies durch unseren Dreiklang **Vielseitigkeit, Kompetenz und Nachhaltigkeit**.

Dennoch wissen wir, dass die Volatilität im Segment Zucker zunehmen wird. Dies erfordert eine ständige Überprüfung unserer Effizienzsteigerungen und Kostenstrukturen. Auf Basis einer soliden Kapitalausstattung möchten wir unsere Internationalisierungsstrategie weiter ausbauen und unsere Kunden weltweit aus einer Hand beliefern.

Meinen Vorstandskollegen und mir ist bewusst, dass sowohl unser bisheriger Erfolg als auch eine erfolgreiche Ausrichtung für die Zukunft von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf der ganzen Welt getragen werden. Wir sind sehr stolz, dass wir uns auf ihre fachliche Kompetenz, Erfahrung sowie sozialen Fähigkeiten verlassen können und möchten ihnen heute unseren besonderen Dank aussprechen.

Auch Ihnen – unseren Aktionärinnen und Aktionären – gilt unser Dank für das uns entgegengebrachte Vertrauen. Dieses zu rechtfertigen ist unser Ansporn.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Mannheim, 20. Juli 2017