

Aktionärsbrief

Aktuelle Informationen für die Aktionäre der Nordzucker AG, der Nordzucker Holding AG und die Gesellschafter der Union-Zucker Südhanover GmbH

Ausgabe 01 | 15. Januar 2015



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

seit mehr als einem Jahr befinden sich die Zuckerpreise auf dem Weltmarkt im Abwärtstrend, der sich auch im dritten Quartal fortgesetzt hat. Die Gründe für den andauernden Preisverfall im Weltmarkt sind hohe Lagerbestände und eine Produktion, die über dem weltweiten Verbrauch lag. Auch in der EU ist der Preis für Zucker weiter stark gefallen – in der EU-Preis-Berichtserstattung per Oktober 2014 zuletzt auf 453 Euro je Tonne. Für das vierte Quartal rechnen wir mit einem weiteren Preisrückgang. Der Preisverfall in der EU beruht hauptsächlich auf hohen Lagerbeständen, die durch unverändert hohe Importe, mangelnde Exportmöglichkeiten und eine diesjährige Rekordernte hervorgerufen wurden. Diese hohen Lagerbestände sowie das sich abzeichnende Ende der Zuckermarktordnung 2017 haben in den letzten Monaten zu einem intensiven Verdrängungswettbewerb um Marktgebiete und Kunden geführt.

Geschäftsentwicklung

Diese Rahmenbedingungen haben sich, wie schon auf die Ergebnisse der ersten sechs Monate, auch auf Umsatz und Ergebnis der ersten neun Monate unseres Geschäftsjahres deutlich ausgewirkt: In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2014/15 hat Nordzucker einen Umsatz von 1.457,6 Millionen Euro erzielt, der bei deutlich niedrigeren Preisen und niedrigeren Absatzmengen erheblich unterhalb des Umsatzes der entsprechenden Vergleichsperiode des Vorjahres von 1.849,7 Millionen Euro lag. Der Preisentwicklung folgend, ging auch der Periodenüberschuss deutlich von 257,8 Millionen Euro auf 74,4 Millionen Euro zurück.

Ausblick

Die Entwicklung und Marktsituation betrachtend gehen wir davon aus, dass sich Umsatz und Ergebnis für das Geschäftsjahr 2014/15 ganz wesentlich reduzieren werden. Zwar scheint in der EU die Talsohle des Preisniveaus für neue Verträge mittlerweile erreicht worden zu sein, dennoch wird sich aufgrund der langfristigen Vertragsbindungen eine Preiserholung nicht kurzfristig auf die Ergebnisse auswirken. Uns stehen daher zwei sehr harte Jahre ins Haus; das Jahr 2015/16 wird vermutlich das herausforderndste Jahr in der bisherigen Nordzucker-Geschichte werden. Aufgrund der beschriebenen Marktsituation wird es sehr schwierig werden, im kommenden Geschäftsjahr einen Periodenverlust zu vermeiden.

Um unsere Nordzucker auch weiter zukunftsfähig aufzustellen, haben wir auf die aktuellen Entwicklungen reagiert und noch während der Kampagne entsprechende Maßnahmen eingeleitet. Dazu gehört ein neues konzernweites Effizienzprogramm, mit dem wir auf Grundlage genauer Analysen und Optimierungen sowohl kurzfristig als auch langfristig umfassend Kosten einsparen werden. Zudem haben wir einige geplante Investitionen für 2015/16 zurückgestellt und werden die Anbaufläche in enger Abstimmung mit den Rübenanbauern für die kommende Kampagne deutlich reduzieren, um weitere Überschussmengen zu vermeiden und Bestände zu reduzieren.

Die kommende Zeit wird schwierig werden und unsere volle Kraft und Aufmerksamkeit fordern. Dennoch: Nordzucker ist ein solide aufgestelltes Unternehmen. Wir haben unsere Verschuldung gegen Null zurückgeführt und wir sind mit unserer veränderten Organisationsstruktur schlagkräftig aufgestellt. Nun gilt es Nordzucker noch schneller, schlanker und effizienter zu machen, um den Herausforderungen des Marktes – schon heute und besonders nach der Marktöffnung – begegnen zu können. Darauf arbeiten wir in allen Bereichen täglich hin. Gleichzeitig halten wir an unserer Strategie, uns zu internationalisieren, fest.

Kampagne 2014/15 bricht Rekorde bei Erträgen und Dauer

In unseren Werken in Deutschland, Dänemark, Finnland, Litauen, Polen und der Slowakei geht die Kampagne in Kürze zu Ende oder ist bereits beendet. Das Anbaujahr war in fast allen Anbauregionen von einer sehr frühen Aussaat und einer Vegetation mit sehr guten Witterungsbedingungen geprägt, sodass in Deutschland, Skandinavien, Litauen, der Slowakei und den meisten Naturräumen Polens hervorragende Wachstumsbedingungen herrschten. Die Erträge werden daher in vielen Anbauregionen die bisher erreichten Rekorde brechen. Die angelieferten Rüben waren dabei von einer guten Qualität. Dies führte zusammen mit den zielgerichteten Investitionen in die Nordzucker-Standorte zu einem weitgehend problemlosen Kampagneverlauf. Mit bis zu 140 Kampagnetagen in den deutschen und schwedischen Werken wurde die Länge der Vorjahreskampagne deutlich überschritten.

Nordzucker AG

Der Vorstand

Den aktuellen Zwischenbericht für das Geschäftsjahr 2014/15 finden Sie in unserem Downloadcenter im Bereich Aktionäre unter www.nordzucker.de.