



2006

Zwischenbericht  
per 30. Juni 2006

## INHALT

Schlüsselzahlen des Konzerns	Seite 3
Allgemeiner Geschäftsgang	Seite 4
1. Die Situation in der Weichweizenmüllerei	Seite 4
2. Biomill SA (pet food)	Seite 5
Agrarpolitische Situation	Seite 6
Die Lage auf dem Rohstoffmarkt	Seite 7
Zusammengefasste konsolidierte Bilanz	Seite 8
Zusammengefasste konsolidierte Erfolgsrechnung	Seite 9
Erläuterungen	Seite 10
Perspektiven	Seite 10

## SCHLÜSSELZAHLEN DES KONZERNS

	30.06.2006	30.06.2005	31.12.2005
<b>Personal</b>			
Personalstand	204	205	208
<b>Erfolgsrechnung</b> (Zahlen in Mio. CHF)			
Nettoumsatz	61.9	64.2	126.5
EBITDA	7.2	8.4	15.2
EBIT	3.8	5.4	8.1
Gewinn	2.4	3.3	5.0
Abschreibungen :			
- Investitionen in Sachanlagen	2.8	2.6	5.0
- Investitionen in immateriellen Anlagen	0.6	0.5	2.1
<b>Bilanz</b>			
Bilanzsumme	114.8	112.8	124.9
Umlaufvermögen	36.1	33.2	45.1
Anlagevermögen	78.7	79.6	79.8
<i>Umlaufvermögen (%)</i>	<i>31.4%</i>	<i>29.4%</i>	<i>36.1%</i>
<i>Anlagevermögen (%)</i>	<i>68.6%</i>	<i>70.6%</i>	<i>63.9%</i>
Fremdkapital	64.6	65.3	76.3
Eigenkapital	50.2	47.5	48.6
<i>Fremdkapital (%)</i>	<i>56.3%</i>	<i>57.9%</i>	<i>61.1%</i>
<i>Eigenkapital (%)</i>	<i>43.7%</i>	<i>42.1%</i>	<i>38.9%</i>
Investitionen :			
- in Sachanlagen, netto	1.9	2.0	4.4
- in immateriellen Anlagen, netto	0.5		0.8
Verschuldung			
(Banken und Anleihen an Dritte kurz- und langfristig)	33.2	40.2	42.3
<b>Cash flow</b>	7.4	8.0	12.3
<b>Free cash flow</b>	5.0	6.0	7.1

## ALLGEMEINER GESCHÄFTSGANG

Die ersten zwei, drei Monate des neuen Geschäftsjahres haben hinsichtlich des Ergebnisses verhalten begonnen, was uns aber in Kenntnis der branchenüblichen Schwankungen und den wechselnden Rahmenbedingungen insbesondere auf dem Rohstoffsektor nicht weiter beunruhigt hat. Ende Juni haben sich die Ergebnisse auf das von uns erwartete Niveau eingependelt.

Trotzdem haben wir uns auf operationeller Ebene – nicht zuletzt angeregt durch verschiedenste Impulse des Verwaltungsrates – mit der Frage auseinandergesetzt, wie im bestehenden Kontext das finanzielle Resultat optimiert werden kann.

So wie im vergangenen Jahr die Geschäftseinheit *mino-farine Deutscheschweiz* durch eine neue Führungsperson ganz wesentlich dynamisiert werden konnte, wurde dieses Vorgehen auch in der Westschweiz vorgenommen. Die Verantwortung für den Gewerbebereich in der Romandie haben wir in neue, jedoch sehr erfahrene Hände gelegt, die den Markt und die Unternehmung seit beinahe zwei Jahrzehnten kennen.

Desgleichen haben wir uns entschlossen, den *pet food* Bereich *Biomill SA*, namentlich die Administration, den Verkauf und das Management, einer personellen Restrukturierung zu unterziehen, um der starken Marke *BiOMill* innerhalb der Gruppe einen gebührend starken Stellenwert zu verleihen. Wir erwarten uns von dieser personellen Rochade neue Ansätze, um die Umsätze wie auch die Ertragskraft mittelfristig zu verbessern.

Parallel dazu legen wir höchsten Wert auf die Kostenbewirtschaftung oder, etwas kreativer ausgedrückt, die Erzeugung eines breiten Bewusstseins zwischen den Aufwendungen und der damit in Korrelation stehenden Ertragswirkung.

Das nicht zuletzt durch die Managementsysteme allzu akzentuierte Prozessdenken versuchen wir durch regelmässige gezielte Massnahmen zu durchbrechen, um die Gesamtinteressen der Unternehmung noch stärker in den Vordergrund zu rücken. In diesem Zusammenhang darf auch festgestellt werden, dass die Verschmelzung zwischen den Unternehmen in der Deutscheschweiz mit denjenigen in der Westschweiz vor rund 4 Jahren inzwischen ein sehr hohes Niveau erreicht hat und damit Synergien freisetzt, an die wir ursprünglich nicht gedacht haben.

Kurzkomentar zu den verschiedenen Geschäftseinheiten :

### 1. Die Situation in der Weichweizenmüllerei

Zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Berichtes liegen die Absatzzahlen des Gesamtmarktes der Schweiz noch nicht vor, weshalb wir uns auf den innerbetrieblichen Vergleich beschränken müssen.

Der mengenmässige Ausstoss unserer Weichweizenmühlen lag am 30. Juni 2006 um insgesamt 1,7% höher als in der entsprechenden Vorjahresperiode. Zum leichten Wachstum haben die beiden Geschäftseinheiten *mino-farine* = Gewerbe und *e-mill* = Industrie beigetragen. Die Absatzerhöhung im Industriebereich war etwas ausgeprägter. Nachdem jedoch der Export in der Lebensmittelindustrie gewissen zyklischen Veränderungen unterworfen ist wäre es verfrüht von einem allgemeinen und nachhaltigen Trend zu sprechen.

Der Markteintritt eines deutschen Harddiscounters in der Schweiz – der von einem unserer Mitbewerber beliefert wird – macht sich im Bereich der Kleinpäckungen in zweierlei Hinsicht bemerkbar. Zum einen wurde Druck auf die Marktpreise erzeugt und zum anderen haben sich gewisse preissensible Kundensegmente teilweise neu orientiert, auch wenn sich herausgestellt hat, dass der Preisspielraum bei den veredelten agrarischen Produkten Schweizer Provenienz äusserst klein ist.

Im Bereich des Gewerbes sind die Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr so gering, dass es verfrüht wäre, davon einen Trend abzuleiten. Entgegen gewissen Annahmen stellen wir allerdings fest, dass sich – auch im Branchendurchschnitt betrachtet – verhältnismässig kleine Bäckereien als sehr resistent und durchaus rentabel erweisen. Diese Tatsache – die meist mit einer guten und rigiden Kostenkontrolle im Zusammenhang steht – erweist sich bei Geschäftsübernahmen oder bei einem Generationenwechsel als vorteilhaft. Die Frage nach der optimalen, oder anders ausgedrückt, der kritischen Grösse eines Bäckereibetriebes ist deshalb – je nach Standort und Marktumfeld – ein zentraler Punkt, der zwingend überprüft werden muss.

Die Erwartungen des Gewerbes wie der Industrie an einen der führenden schweizerischen Lieferanten sind hoch. Eine über das Jahr konstante, von ern- tebedingten Qualitätsschwankungen praktisch nicht beeinflusste Mehlqualität und eine ebenso zuverlässige wie flexibel agierende Logistik ist nur die Basis unserer Tätigkeit.

Es wird von uns vielmehr auch erwartet, dass wir für den Kunden einen Mehrwert – im Sinne von verschiedenen Zusatzdienstleistungen – erbringen. So arbeiten wir beispielsweise eng mit Treuhändern und Bankinstituten zusammen, wenn es um Finanzierungskonzepte – sei es bei Übernahmen, Nachfolgeregelungen oder Neuinvestitionen – geht, was ein hohes Mass an fachspezifischem « Know-how » bedingt.

Darüber hinaus sind wir in der Lage – und dies dürfte eine der grossen Stärken der Gruppe sein – Produkteentwicklungen in kürzester Zeit zur Marktreife zu bringen. Steht beim Gewerbe das Endprodukt – vielfach im Verbund mit einem Marketingkonzept – im Vordergrund, so ist es bei der Industrie vielmehr eine auf die spezifischen Bedingungen (Prozess) angepasste und optimierte Mehlqualität. Es zeigt sich zunehmend, dass sich das Zusammenspiel von verschiedensten Kompetenzen der Mitarbeiter aus der Westschweiz

und der Deutschschweiz in diesen Bereichen als ausgesprochen komplementär erweisen.

## 2. Biomill SA (*pet food*)

Der mengenmässige Gesamtabsatz dieses Geschäftsbereiches glitt im ersten Halbjahr 2006 gegenüber dem Vorjahr um 2% zurück. Vor allem im Exportbereich – insbesondere in Frankreich – haben sich einige momentane Schwierigkeiten bemerkbar gemacht. Diese stehen wiederum im Zusammenhang mit einer bewusst von uns angewandten, wesentlich rigideren Politik im Bezug auf die Durchsetzung der Zahlungsziele, sind doch zwischen der Schweiz und Frankreich völlig unterschiedliche Vorstellungen auszumachen. Darüber hinaus haben wir die Führung unserer einzigen Tochtergesellschaft im Ausland (*BiOMill France Sàrl*) einem neuen Partner übergeben, der mit gewissen Versäumnissen aus der Vergangenheit konfrontiert wird, denen er jedoch mit grosser Entschlossenheit und grossem Engagement entgegen tritt.

Die Produktion von Eigenmarken hat sich gegenüber dem Vorjahr um rund 4% erhöht. Diese Entwicklung kann als ein Indiz für die hohe und konstante Qualität der Produkte angesehen werden. Darüber hinaus kommt darin eine zunehmende Preissensibilität zum Ausdruck.

Grundsätzlich ist das finanzielle Ergebnis der Gesellschaft *Biomill SA* noch ungenügend. Dies wird von uns nicht hingenommen, steht uns doch eine starke Marke mit ausgewiesenen guten Produkten im Hunde- und Katzenfutterbereich zur Verfügung.

Aus diesem Grund haben wir gegen Ende des 1. Semesters 2006 eine interne Restrukturierung, die auch mit personellen Veränderungen verbunden ist, eingeleitet. Wir sind fest davon überzeugt, dass die *Biomill SA* nach der erfolgten Restrukturierung einen nachhaltigen Anteil am Gesamtergebnis der *Groupe Minteries SA* beitragen wird, weshalb wir diese Aufgabe mit frischem Elan und viel Engagement angehen.

## AGRARPOLITISCHE SITUATION

Die Rahmenbedingungen für die Agrarwirtschaft und damit auch für die nachgelagerten Verarbeitungsstufen sind in den vergangenen Monaten auf drei Ebenen diskutiert worden.

Von übergeordneter Bedeutung darf die *Douha-Runde* der *WTO* angesehen werden, welche kurz vor der Sommerpause als völlig blockiert erklärt wurde. Die Vorstellungen darüber, wie die internationale Arbeitsteilung im Bereich der Landwirtschaft zu erfolgen hat, scheint eindeutig an Grenzen gestossen zu sein. Man kann sich die Frage stellen, ob dieses Scheitern nicht als Wendepunkt für eine neue Entwicklung steht, rücken doch auch die negativen Punkte der weltweiten Globalisierung der Agrarmärkte immer stärker in das Bewusstsein der Menschen. Zudem scheint sich die Erkenntnis durchzusetzen, dass jedes Land geradezu einen Anspruch hat, sich auf eine eigene Landwirtschaft, die eine minimale Selbstversorgung sicherstellt, abstützen zu können.

Mit dem Scheitern der *Douha-Runde* dürfte das auf nationaler Ebene initiierte Agrarreformpaket (*AP 2011*) eines nicht unwichtigen Argumentes beraubt worden zu sein. Das erklärte Ziel der *AP 2011* ist es, die der Schweiz durch die *Douha-Runde* auferlegten Reformschritte teilweise vorwegzunehmen. Die *AP 2011* deswegen aufzuweichen wäre jedoch unvorsichtig, denn es ist nicht ausgeschlossen, dass die *Douha-Runde* bei wesentlichen politischen Veränderungen (Regierungswechsel in den *USA*) plötzlich wieder an Aktualität und Dynamik gewinnt. Wir gehen deshalb davon aus, dass die *AP 2011* und damit die Reformierung des Landwirtschaftssektors innenpolitisch ohne wesentliche Abstriche durchgesetzt wird.

Ausgesprochen intensiv wurde in der ersten Hälfte 2006 in den Medien das nicht von offiziellen

Bundesstellen initiierte Projekt « *Freihandelsabkommen* » – welches zwischen der *Schweiz* und der *Europäischen Gemeinschaft* geschaffen werden soll – behandelt. Ein solches Abkommen – weitgehende Liberalisierung im Agrarsektor analog der Industriegüter – hätte in der Tat für alle mit der Landwirtschaft direkt und indirekt betroffenen Kreise sehr weitgehende und einschneidende Konsequenzen.

Die Euphorie, die diesem Ansinnen – insbesondere von nicht-landwirtschaftlicher, industrieller Seite und von gewissen Unternehmen, die nahe beim Endkonsumenten stehen – entgegen gebracht wird, muss mit einiger Skepsis beurteilt werden. Konkrete Abklärungen über die Auswirkungen fehlen weitgehend. Der in diesem Zusammenhang immer wieder gemachte Vergleich mit dem auch im Bereich der Landwirtschaft so erfolgreichen Österreich hinkt. Österreich hat bei der Mitgliedschaft zur *EU* grosszügige Übergangsfristen ausgehandelt. Auch muss berücksichtigt werden, dass der « Geldsegen » aus Brüssel – die Landwirtschaft beansprucht immerhin rund die Hälfte des *EU*-Haushaltes – nur Mitgliedern der Gemeinschaft, nicht jedoch Ländern mit einem Freihandelsabkommen zustehen dürfte.

*Douha-Runde* (seit Juli 2006 auf Eis gelegt), *AP 2011*, Projekt *Freihandelsabkommen Schweiz–EU* – alle praktisch parallel und notabene zeitlich kaum aufeinander abgestimmt – stehen für eine wenig kohärente schweizerische Agrarpolitik.

Der Zeitrahmen der uns in der Mühlenwirtschaft für die Erlangung der « *Eurokompatibilität* » zur Verfügung steht, dürfte angesichts dieser Herausforderungen 5 bis 7 Jahre kaum überschreiten, was wir in unserer unternehmerischen Planung zu berücksichtigen haben.

## DIE LAGE AUF DEM ROHSTOFFMARKT

Der finanzielle Erfolg in der Mühlenwirtschaft wie auch beim *pet food* (*BiOMill*) steht in einem ganz wesentlichen Zusammenhang mit den Bedingungen, zu welchen die Rohstoffe beschafft werden können.

In der Mühlenwirtschaft gilt es insbesondere auf die von der schweizerischen Agrarpolitik geprägten Marktmechanismen und Eigenheiten Rücksicht zu nehmen und Rechnung zu tragen.

Im *pet food* Bereich sind gegenüber dem Ausland kaum Schranken, Abschottungen oder Handelshemmnisse auszumachen. Die Herausforderungen stellen sich hier im Bereich der Optimierung (Auswahl einer Vielzahl von Grundkomponenten mit teilweise stark fluktuierenden Preisniveaus, beschränkten Verfügbarkeiten und verschiedenster Provenienzen, bei gleichzeitig konstant zu haltenden Qualitätsparametern der Endprodukte).

Als Verarbeiter von über 100'000 t Weizen stehen wir nicht nur in einer sehr engen Verbindung mit der Landwirtschaft, sondern sind ebenso den Unwägbarkeiten der meteorologischen Bedingungen und den damit einhergehenden finanziellen Konsequenzen ausgesetzt.

Der Mai war extrem nass und kühl und führte zu einem Vegetationsrückstand von rund 2 – 3 Wochen, was bei uns die Befürchtung aufkommen liess, dass sich die Ernte – bei « normalen Sommerwetterbedingungen » – auf die erste Augushälfte verschieben könnte.

Ein solcher Witterungsverlauf hätte erfahrungsgemäss das Risiko für Auswuchs markant erhöht und damit die für die Mühlenwirtschaft zur Verfügung stehende Erntemenge stark reduziert, was wiederum mit einem markanten Preisanstieg verbunden gewesen wäre.

Die Monate Juni und Juli waren jedoch extrem heiss und trocken, was den Vegetationsrückstand wieder kompensierte. So konnte die Ernte 2006 in den Hauptanbaugebieten vor Beginn der nasskalten Periode, die am 01.08.2006 ihren Anfang nahm, abgeschlossen werden. Die extreme Trockenheit im Juli hat allerdings dazu geführt, dass die Hektarerträge rund 10% unter dem Vorjahresergebnis liegen.

Nachdem die Anbaufläche für Brotgetreide von Seiten der Produzenten im Jahre 2006 zudem um rund 7% gegenüber 2005 verkleinert wurde – was mit einer bewussten Verlagerung von Brot- zu Futtergetreide in Verbindung steht – tendieren die Rohstoffpreise eher fest bis anziehend.

Von « Erntedruck » auf die Weizenpreise, wie üblich um diese Jahreszeit, kann deshalb nicht die Rede sein. Diese Erscheinung gilt übrigens auch für diejenigen Länder, aus denen wir die Ergänzungsimporte tätigen.

Der seit einigen Jahren von unseren Anbietern verfolgten Politik der « Verknappung » oder – anders ausgedrückt – des « Marktgleichgewichtes » zwischen Angebot und Nachfrage ist in verschiedener Hinsicht entgegen zu wirken. Zum einen stellt sich auf betrieblicher Ebene die Frage der Lagermenge beim Übergang von einer Kampagne zur anderen (Getreidejahr), um eine gewisse Autonomie (Risikoabsicherung) sicherzustellen und zum anderen dürfte aus der Erfahrung der Ernte 2006 die Frage provoziert worden sein, ob die Importschleuse von 70'000 t (derzeitiges *WTO-Importkontingent*) noch opportun ist.

Im Budget 2006 haben wir die mögliche Preisentwicklung bis Ende des Jahres im Wesentlichen antizipiert.

## ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE BILANZ

In tausend Schweizer Franken

	30.06.2006	31.12.2005
<b>AKTIVA</b>		
Total Umlaufvermögen	36'150	45'139
Total Anlagevermögen	78'680	79'757
<b><u>TOTAL AKTIVA</u></b>	<b><u>114'830</u></b>	<b><u>124'896</u></b>
<b>PASSIVA</b>		
Total kurzfristiges Fremdkapital	22'338	29'473
Total langfristiges Fremdkapital	42'298	46'788
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>64'636</b>	<b>76'261</b>
Eigenkapital		
Anteil der Gruppe	50'074	48'635
Minderheitsanteile	120	0
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>50'194</b>	<b>48'635</b>
<b><u>TOTAL PASSIVA</u></b>	<b><u>114'830</u></b>	<b><u>124'896</u></b>

**ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE  
ERFOLGSRECHNUNG** In tausend Schweizer Franken

	1. Halbjahr 2006	1. Halbjahr 2005
Nettoumsatz	61'932	64'203
Warenaufwand	(38'328)	(39'706)
<b>Bruttogewinn aus Warenverkäufen</b>	<b>23'604</b>	<b>24'497</b>
Übriger Betriebsertrag	2'124	1'679
*Total übriger Betriebsaufwand	(21'941)	(20'799)
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>3'787</b>	<b>5'377</b>
Netto Finanzergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	(537)	(818)
Netto ausserordentliches Ergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	77	(381)
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>3'327</b>	<b>4'178</b>
Steuern	(778)	(945)
Nettoergebnis vor Abzug der Minderheitsanteile	2'549	3'233
Minderheitsanteile am Ergebnis	(120)	72
<b><u>NETTOERGEBNIS</u></b>	<b><u>2'429</u></b>	<b><u>3'305</u></b>
<b><u>Die Verkäufe setzen sich wie folgt zusammen:</u></b>		
Verkauf menschliche Nahrung	55'081	57'119
Verkauf Heimtiernahrung (BiOMill)	6'851	7'084
<b><u>TOTAL NETTOUMSATZ</u></b>	<b><u>61'932</u></b>	<b><u>64'203</u></b>

\*davon Umstrukturierungsmassnahmen und Aufwendungen der letzten Jahre

696

## ERLÄUTERUNGEN

Dieser Zwischenbericht wird gemäss der Norm SWISS GAAP RPC 12 verfasst.

Die Präsentation der Zahlen erfolgt auf der Grundlage der im Jahresbericht 2005 veröffentlichten ständigen Kontenplanstruktur. Die Bewertungsgrundsätze wurden dabei ebenfalls befolgt.

Die bezifferten Informationen beziehen sich auf die Gesamtheit der im Konsolidierungsumfang vom 31. Dezember 2005 enthaltenen Gesellschaften. Im Bezug auf dieses Datum haben unsere Beteiligungen keinerlei Veränderungen verzeichnet.

Die **konsolidierte Bilanz** per 30. Juni 2006 wird mit derjenigen vom 31.12.2005 verglichen. Die Veränderung des Umlaufvermögens kann einerseits durch den Rückgang der Lagerbestände von 12.1 Millionen die branchenspezifisch unmittelbar vor der neuen Ernte ihren tiefsten Stand erreichen und andererseits durch kurzfristige Finanzforderungen assoziierter Gesellschaften von 1.8 Millionen, welche teilweise die Zunahme der Liquiditäten von rund 5 Millionen ausgleichen, erklärt werden.

Auf der Passivseite ist der vorübergehende Rückgang der Lieferantenschulden die Ursache der starken Verminderung der kurzfristigen Fremdmittel. Da sich die mehr als einjährigen Bankschulden vermindern, nehmen die langfristigen Fremdmittel erheblich ab.

Der Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme beträgt am 30.06.06 43,7% gegenüber 42,1% vor einem Jahr.

Die **konsolidierte Erfolgsrechnung** am 30. Juni 2006 wird mit den Zahlen des ersten Semesters 2005 verglichen. Als Folge der Preisnachlässe gegenüber unseren Kunden - ausgelöst durch die leicht tieferen Weizenpreise der Ernte 2005 - ist der Nettoumsatz geringfügig zurück-

gegangen, währenddem der Ausstoss praktisch konstant geblieben ist.

Gemäss dem Geschäftsbericht 2005 dürften die Betriebskosten 2006 rückläufig sein. Seit diesem Zeitpunkt wurden mehrere Rationalisierungs- und Umstrukturierungsmassnahmen getroffen. Beim Vergleich mit der Situation am 30.06.2005 müssen die Aufwendungen im ersten Halbjahr 2006 für diese Umstrukturierungsmassnahmen und die Verbuchung von Belastungen aus den früheren Geschäftsjahren in einem Gesamtbetrag von KCHF 696 berücksichtigt werden.

Unter Berücksichtigung dieser aussergewöhnlichen Kosten sind die Betriebsaufwendungen im 1. Halbjahr 2006 adäquat. Im Jahre 2005 wurden gewisse Entscheidungen für Unterhaltsaufwendungen auf das zweite Halbjahr übertragen.

## PERSPEKTIVEN

Die finanziellen Resultate des 1. Semesters bilden ein erstes solides, gesundes Fundament für unsere Anstrengungen in der 2. Jahreshälfte. Die tendenziell etwas höheren Rohstoffkosten sollten nach unserer Einschätzung mit den internen Optimierungsmassnahmen, die auch in Zusammenhang mit unseren technisch ausgereiften, modernen Produktionsanlagen stehen, kompensiert werden können.

Die weitere sehr markante Fortführung der Entschuldung und die damit verbundene Reduzierung der Fremdmittel wird dazu beitragen, dass Ende 2006 ein Ergebnis antizipiert werden darf, das durchaus einen Vergleich zum Vorjahr zulässt.

Gegen Ende 2006 und zu Beginn des Jahres 2007 sollten unsere internen Restrukturierungsmassnahmen und die damit verbundene neue Dynamik erste Früchte tragen, weshalb wir trotz den immerwährenden Herausforderungen im Landwirtschaftssektor mit einem vorsichtigen Optimismus in die Zukunft blicken.

