

Zwischenbericht
per 30. Juni 2007

2007



INHALT

Schlüsselzahlen des Konzerns	Seite 3
Allgemeiner Geschäftsverlauf	Seite 4
1. Situation des Geschäftsbereiches Weichweizenmüllerei	Seite 4
2. Situation des Geschäftsbereiches Biomill SA (pet food)	Seite 5
Situation auf den Agrarrohstoffmärkten	Seite 5
• Allgemeine Betrachtungen	Seite 5
• Verhältnisse in der Schweiz	Seite 6
• Konsequenzen aus der Versorgungslage	Seite 7
Agrarpolitisches Umfeld	Seite 8
• WTO / Douha-Runde	Seite 8
• Projekt Freihandelsabkommen EU - Schweiz	Seite 9
Perspektiven	Seite 9
Zusammengefasste konsolidierte Bilanz	Seite 10
Zusammengefasste konsolidierte Erfolgsrechnung	Seite 11
Erläuterungen	Seite 12

Groupe Minoteries SA

Case postale 68, CH - 1523 Granges-Marnand, Tel. +41 (0)26 668 51 11, www.minoteries.ch

SCHLÜSSELZAHLEN DES KONZERNS

	30.06.2007	30.06.2006	31.12.2006
Personal			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	*164	204	199
Erfolgsrechnung (Zahlen in Mio. CHF)			
Nettoumsatz	56.7	61.9	123.7
EBITDA	7.2	7.2	15.2
EBIT	4.1	3.8	7.4
Gewinn	2.4	2.4	4.9
Abschreibungen :			
- Investitionen in Sachanlagen	2.5	2.8	5.6
- Investitionen in immateriellen Anlagen	0.6	0.6	2.2
Bilanz			
Bilanzsumme	109.3	114.8	117.2
Umlaufvermögen	36.0	36.1	41.9
Anlagevermögen	73.3	78.7	75.3
<i>Umlaufvermögen (%)</i>	<i>33.0%</i>	<i>31.4%</i>	<i>35.7%</i>
<i>Anlagevermögen (%)</i>	<i>67.0%</i>	<i>68.6%</i>	<i>64.3%</i>
Fremdkapital	54.2	64.6	64.6
Eigenkapital	55.1	50.2	52.6
<i>Fremdkapital (%)</i>	<i>49.6%</i>	<i>56.3%</i>	<i>55.1%</i>
<i>Eigenkapital (%)</i>	<i>50.4%</i>	<i>43.7%</i>	<i>44.9%</i>
Investitionen :			
- in Sachanlagen, netto	1.6	1.9	3.8
- in immateriellen Anlagen, netto	0.0	0.5	0.1
Verschuldung			
(Banken und Anleihen an Dritte kurz- und langfristig)	28.3	33.2	36.0
Cash flow (Ref. Mittelflussrechnung)	6.0	7.4	11.8
Free cash flow	4.4	5.0	7.9

*ohne PA Pâtisserie Artisanale SA

ALLGEMEINER GESCHÄFTSVERLAUF

(M.M.) Zurückblickend stand das Vorjahr unter dem Eindruck einer innerbetrieblichen Reorganisation, aus welcher die Unternehmung – und dies hat sich im unternehmerischen Alltag des ersten Semesters 2007 deutlich gezeigt – gestärkt hervorging.

Damit sind die notwendigen Voraussetzungen geschaffen worden, um unsere prozessorientierte Organisation angemessen auf die Bedürfnisse des Marktes auszurichten.

Ende Mai publizierte unsere Gesellschaft – zusammen mit der Mühlengruppe *Meyerhans Hotz AG* – eine Pressemitteilung, in welcher wir ankündigten, einen Zusammenschluss zu prüfen.

Diese in einer sehr frühen Phase erfolgte Ankündigung wurde vom Markt – obwohl wir bereits im Geschäftsbericht 2006 über die Notwendigkeit der weiteren Restrukturierung in der Mühlenindustrie geschrieben hatten – nicht erwartet.

Wir stehen nach wie vor in der zeitraubenden Prüfungsphase. Dass dabei die spiegelbildliche Bewertung der Mühlenunternehmungen zur Festlegung der Beteiligungsquote eine sehr anspruchsvolle und in einigen Punkten auch arbiträre Angelegenheit sein kann, versteht sich fast von selbst.

Wir sind jedoch überzeugt, dass unser übereinstimmendes Grundverständnis für die zukünftigen agrarpolitischen Herausforderungen eine sehr gute Voraussetzung ist, das Vorhaben umsetzen zu können.

Abgesehen von den innerbetrieblichen und strukturellen Fragen stehen wir unter dem Eindruck einer besonderen – um nicht zu sagen einzigartigen – Entwicklung der Agrarrostoffmärkte. Entsprechend diesem wichtigen, dominierenden Faktor widmen wir uns nachstehend diesem Thema etwas ausführlicher.

1. Situation des Geschäftsbereiches Weichweizenmüllerei

(M.M.) Der Marktanteil unserer Unternehmung im Vergleich mit unseren Mitbewerbern kann derzeit noch nicht ausgemacht werden. Allerdings erwarten wir keine sehr relevanten Verschiebungen, was sowohl die Gesamtmarktentwicklung als auch unsere spezifische Position betrifft. Nach wie vor gehen wir davon aus, dass sich der Binnenmarkt Schweiz trotz eines Bevölkerungswachstums von durchschnittlich 50'000 Personen/Jahr kaum bewegt. Auch werden der Industrie mit Produktionsstandort Schweiz im Brot- und Backwarenssektor durch die Nichtmitgliedschaft zur *EU* Fesseln auferlegt, die nicht unterschätzt werden dürfen. Die deutschen Mühlen beispielsweise können auf ein stetes Marktwachstum verweisen, was nicht nur mit dem gestiegenen Pro-Kopf-Verbrauch, sondern auch mit den erleichterten Exportmöglichkeiten eines *EU*-Landes in Zusammenhang steht.

Konnte unsere Unternehmung im ersten Semester 2006 noch auf ein Wachstum von 1.7% gegenüber dem Vorjahr (2005) verweisen, liegen wir nun von Januar bis Juli um rund 1.2% hinter den Vorjahreszahlen zurück. Die mengenmässig rund 60% ausmachenden Lieferungen an die Industrie weisen dabei weniger Fluktuationen – obwohl ebenfalls

leicht unter denjenigen des Vorjahres – auf als das Geschäftssegment der gewerblichen Bäcker, welches in der Westschweiz unter der Marke *mino-farine* und in der Deutschschweiz unter den entsprechenden Mühlennamen (*Bruggmühle Goldach* und *Intermill*) auftritt. Innerhalb des gewerblichen Bäckersegmentes macht uns – wie allen Lieferanten – die Strukturanpassung zu schaffen. Dies hängt auch damit zusammen, dass abgesehen von den hohen fachtechnischen Anforderungen die das Bäckergewerbe mit sich bringt, die unternehmerische Führungskompetenz der Inhaber an Bedeutung zunimmt. Unser profunder Einblick in die Kennzahlen vieler Bäckereiunternehmen belegt, dass die Grundvoraussetzungen für eine gedeihliche Entwicklung gegeben sind, ohne allerdings auszublenden, dass die Unterschiede der Rentabilität sehr erheblich sind. Bei Finanzierungsbeihilfen muss deshalb – abgesehen von den harten Fakten und Zahlen – auch dem unternehmerischen Flair des Bäckereihinhabers ein grosser Stellenwert beimessen werden.

2. Situation des Geschäftsbereiches *Biomill SA (pet food)*

(M.M.) Zieht man einen Vergleich, hat sich die Gesellschaft gegenüber dem Vorjahr fundamental verändert. Alle notwendigen innerbetrieblichen Massnahmen wurden eingeleitet oder bereits vollzogen, um den « turnaround » nach Jahren des Wartens herbeizuführen. Das Engagement der neuen Führungsequipe ist mehr als nur bemerkenswert. Die Fokussierung auf den Markt und die Kundenbedürfnisse wurden insbesondere im Exportbereich honoriert. Unterstrichen wird diese Tatsache dadurch, dass der Gesamtmarkt in

der Schweiz nach Jahren des Wachstums stagniert. Biomill erfreut sich in unseren Hauptabsatzgebieten im Ausland (Frankreich und Italien) und auch auf den osteuropäischen Märkten, die grossen Wert auf die « swissness » legen, eines guten Zuspruchs.

Leider wird das Gesamtbild etwas getrübt, wenn die Eigenmarkenproduktion für Dritte, die rund 50% des mengenmässigen Umsatzes ausmacht – einbezogen wird. Unser dominierender Hauptkunde setzt neuerdings auch auf importierte Produkte aus dem europäischen Raum, was den Gesamtumsatz der *Biomill SA* im ersten Semester 2007 um 398 t oder CHF 634'000.-- (9.25%) zurückgleiten liess.

Durch eine rigide Kostenkontrolle konnten jedoch die finanziellen Auswirkungen des rückläufigen Gesamtumsatzes zum Teil kompensiert werden.

Vorsichtigerweise haben wir das Jahr 2007 immer als Übergangsjahr bezeichnet. Wenn es uns gelingt, den mengenmässigen Ausstoss auf das erwartete Niveau anzuheben, wird die *Biomill SA* innerhalb der *GMSA* den Platz einnehmen, den wir uns versprechen.

SITUATION AUF DEN AGRARROHSTOFFMÄRKTEN

Allgemeine Betrachtungen

(M.M.) Glaubte man vor ein bis zwei Jahren noch, die Preise für agrarische Rohstoffe würden langfristig weiter sinken, so sieht man sich inzwischen mit einem fundamentalen

Irrtum konfrontiert. Die ausschlaggebenden Faktoren für diese Trendwende liegen – wie bereits im Kapitel 2 des Geschäftsberichtes 2006 unserer Gesellschaft teilweise kommentiert – in der globalen Klimaveränderung, der Verwendung von Getreide für die alternative Treibstoffgewinnung und der wachsenden Weltbevölkerung. Abgesehen davon kann festgestellt werden, dass die als robust geltende weltwirtschaftliche Entwicklung den Konsum von Getreideprodukten weiter ansteigen lässt. Gleichzeitig kommen Einflüsse hinzu, die schwer zu fassen und auch durch eine fundierte Analyse kaum richtig eingeschätzt werden können. Es sind dies die auf fast allen Kontinenten anhaltenden Wetterextreme, die die Ernteergebnisse wie kaum ein anderer Faktor beeinflussen. Zudem haben die Finanzmärkte – angeregt durch die Phantasien über die Ethanol-Gewinnung aus Getreide – den Agrarrohmstoffmärkten neue, zusätzliche, spekulative Faktoren hinzugefügt.

Dass die Anbauflächen dieser stürmischen Entwicklung nicht zu folgen vermochten, ist eine Tatsache, die nicht ausgeblendet werden darf. Zudem sind die Zyklen der Jahreszeiten unverrückbar und müssen in der agrarischen Produktion respektiert werden, weshalb Anpassungen (Flächenausdehnungen) nur sehr langsam vorangehen.

Die Folgen dieser grundlegenden Veränderungen sind denn auch nicht nur in der Landwirtschaft und den nachfolgenden Verarbeitungsstufen, sondern – mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung – auch für die Konsumenten eindeutig finanziell spürbar.

Im Juli 2006 kostete der « bushel » Weizen im Durchschnitt 390 Cents und im Juni 2007 576 Cents. Ende Juli 2007 betrug der Preis

bereits 630 Cents, was einer Erhöhung von rund 60% innerhalb von 13 Monaten entspricht (Preisbasis: *Chicago Board of Trade*).

Verhältnisse in der Schweiz

Wie sich die Verhältnisse schnell ändern können, belegt ein kurzer Auszug aus der Pressemitteilung des *Dachverbandes Schweizerischer Müller (DSM)* vom 31.05.2007: « *Der DSM geht davon aus, dass die Getreidepreise sicher nicht höher sein werden als diejenigen des vergangenen Jahres, wobei dies von den Ernteergebnissen relativiert werden kann.* » Die Ernteergebnisse haben – nachdem der Drusch Ende Juli im Wesentlichen abgeschlossen werden konnte – die Verhältnisse sehr wohl relativiert, was auf das ungewöhnliche und für die Getreideernte sehr nachteilige Wetter zurückzuführen ist.

Man kann sich kaum an einen so trockenen, geradezu sommerlich anmutenden April mit fast keinen Niederschlägen erinnern. Diesem vorgezogenen Sommer folgte allerdings ein ausgesprochen niederschlagsreicher Mai. Dem Weizen konnte diese erste Nässeperiode noch nichts anhaben. Im Gegenteil, die Felder präsentierten sich in einem guten, gesunden Zustand, zumal die fehlende Feuchtigkeit des Vormonats die Böden auch für eine trockenere Periode gut vorbereitet hatte. Auch im Juni, als viel Regen mit einer eher kühlen Witterung angesagt war, hielten sich die Bedenken – zumindest bis Mitte Monat – noch in Grenzen. Dies auch deshalb, weil viele Marktteilnehmer solche ausgesprochene Auswuchsjahre bisher kaum erlebt hatten. Die gut informierte und für ihre sachliche Betrachtungsweise anerkannte « *Swiss Granum* » (Branchenorgani-

sation Getreide, Ölsaaten und Eiweisspflanzen) publizierte noch am 19.06.2007 in ihrer Pressemitteilung eine Schätzung der Erntemenge von 430'000 Tonnen (Weichweizen, Roggen und Dinkel für den sog. « Brotsektor » bestimmt). Nachdem sich die Wetterverhältnisse insbesondere in der für das Erntergebnis entscheidenden ersten Hälfte des Juli nicht verbesserten, verdüsterten sich die Aussichten zunehmend. Im Info-Bulletin Nr. 40 vom 17.07.2007 der *fenaco* sprach man deshalb bereits von 15-20% Auswuchs, was nichts anderes heisst, als dass diese Menge nicht mehr der Verwendung für die menschliche Ernährung zugeführt werden kann und deshalb schlichtweg fehlt. Fast lapidar dazu der Kommentar des zuvor erwähnten Info-Bulletins der *fenaco*: « *Insgesamt befindet sich der europäische Markt in einer äusserst dünnen Versorgungslage.* »

In früheren Jahren, als das Angebot die Nachfrage regelmässig überstieg – was bei marktwirtschaftlichen Verhältnissen grundsätzlich die Regel sein sollte – deklassierte die Produzentenseite Überschüsse oder nicht als Mahlweizen verwendbaren Weichweizen (Auswuchsweizen) und führte sie dem Futtersektor zu.

Spricht man nun von rund 80'000 t – 100'000 t Brotgetreide (genaue Zahlen sind zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Berichtes noch nicht erhältlich), die nicht zur Verfügung stehen, dann gibt es – in einer nach wie vor gut abgeschotteten Agrarwirtschaft – vielerlei negative Konsequenzen. Dies insbesondere dann, wenn die Inlandproduktion einer « normalen » Ernte (kaum Auswuchs und üblicher Hektarertrag) auf der seit 2002 sukzessiv rückläufigen Anbaufläche (2006/2007:

79'000 ha) – einschliesslich der aus anbautechnischen Gründen unerlässlichen Ergänzungsimporte (Bio/Biskuit etc.) – knapp die Nachfrage abzudecken vermag.

Tatsache ist, dass wir im Getreidejahr 2007/2008 mit einer substanziellen Unterversorgung konfrontiert sind, weshalb die Produzenten und Vermarkter sehr selbstsicher – insbesondere auch unter Hinweis auf die gesamteuropäischen Verhältnisse – auftreten. Wie das Problem der substantiellen Unterversorgung in der Schweiz gelöst werden soll, ist noch offen. Im Info-Bulletin Nr. 41 der *fenaco* vom 08.08.2007 geht man von einer Weizenernte von 300'000 t aus. Damit müssen rund 80'000 – 100'000 t zwangsweise und in Ergänzung zum bisherigen Zollkontingent von 70'000 t importiert werden.

Konsequenzen aus der Versorgungslage

Der weltweit angespannten Weizenversorgungslage – mit Vorräten, die in den letzten 25 Jahren noch kaum so tief waren – kann aber auch eine positive Seite abgerungen werden, und dies notabene für die schweizerische Landwirtschaft. Die nach wie vor sehr erheblichen Unterschiede zwischen dem europäischen und dem schweizerischen Agrarpreisniveau sollten in dieser besonderen Konstellation komprimiert und letztlich mit weniger schmerzlichen Opfern wie ursprünglich angenommen langfristig angeglichen werden können. Dies war auch die « Botschaft » der Müllerei gegenüber den Produzenten an der leider gescheiterten Richtpreissitzung von Ende April 2007. (Wir haben auf die vom Bundesrat angestrebte agrarpolitische Öffnung hingewiesen.)

Unsere Argumente blieben jedoch ungehört. Taktisches Denken oder – anders ausgedrückt – kurzfristige Preisoptimierung, die nun in den vor einigen Wochen noch kaum für möglich gehaltenen Weizenpreisen zum Ausdruck kommt, hat die Oberhand gewonnen. Ging die Branche noch vor einigen Monaten davon aus, dass mit den reduzierten Schwellenpreisen (01.07.2007) respektive dem um CHF 3.00 / 100 kg reduzierten Importzoll für Brotgetreide auch allenfalls eine kleine MehlpPreisreduktion verbunden sein könnte, so stellt sich heute unter den neuen Vorzeichen die Frage, wann und im welchem Umfang die Anpassung der MehlpPreise an die ausser Rand und Band geratenen Rohstoffmärkte erfolgen wird. Dass diese Massnahme aus einer globalen Perspektive – auf strategischer Ebene betrachtet – völlig falsch, aber dennoch leider absolut unvermeidlich, ist versteht sich fast von selbst.

Denn möglicherweise hat das harte Ausspielen der gegenwärtigen Kräfteverhältnisse – und dies mag von der Produzentenseite unterschätzt worden sein – einen gewissen Einfluss auf den Umfang und die Geschwindigkeit des agrarpolitischen Anpassungsprozesses in unserem Land.

AGRARPOLITISCHES UMFELD

WTO / Douha-Runde

(M.M.) Befasst man sich mit Berichten über die *Douha-Runde* (Welthandelsrunde der *WTO*), kann dies ein Wechselbad zwischen Hoffnung und Enttäuschung auslösen.

Dass sich landwirtschaftliche Kreise wie auch die nachgelagerten Branchen mit der derzei-

tigen Situation, die geprägt ist von dem seit 2001 andauernden Verhandlungsmarathon, ganz gut zu arrangieren verstehen, darf angenommen werden. Doch davon auszugehen, dass die Douha-Runde niemals zustande kommt und deshalb der « status quo » der Abschottung ein sicheres Fundament für die weitere Zukunft der agrarischen Wertschöpfungskette in der Schweiz bildet, dürfte sich als ebenso falsch wie auch unverantwortlich erweisen.

Unlängst wurde uns vor Augen geführt, dass der Einfluss der Schweiz als Nichtmitglied der *EU* kaum relevant ist. Ende Juni fand völlig überraschend eine Verhandlung der *G-4* (*USA, EU, Brasilien, Indien*) in *Potsdam* statt. Letztlich scheiterte auch dieses Treffen der Schwergewichte auf dem internationalen Parkett. Nach einer kurzen « Depression » über die nicht erfolgte Einigung wurde die Nachricht verbreitet, dass im September wieder intensive Verhandlungen geführt werden sollen, die nach Auffassung der Delegationen möglichst bis Ende 2007 zu einem Abschluss führen. *Luzius Wasescha*, der erfahrene und der Landwirtschaft grundsätzlich nahe stehende Chefunterhändler, der die Situation wie kein anderer einzuschätzen wissen dürfte, mahnt die Wertschöpfungskette der Agrarwirtschaft bei jeder Gelegenheit, die Zeichen der Zeit zu erkennen. Er soll unlängst anlässlich einer Veranstaltung gesagt haben: « In den Jahren 2015 bis 2020 werden wir für die Landwirtschaft mehr oder weniger Freihandel haben. »

Führt man sich diese zur Verfügung stehende Zeitachse vor Augen, dürfte die Frage legitim sein, welche Überlegungen wohl hinter der derzeitigen Politik der Preismaximierung im Ackerbau stehen.

Projekt Freihandelsabkommen EU – Schweiz

In der ersten Jahreshälfte ging man davon aus, dass sich der *Bundesrat (BR)* auf der Basis eines bisher unter Verschluss gehaltenen Grundlagenberichtes dazu entscheidet, Verhandlungen mit der *EU* über ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (*FHAL*) aufzunehmen. Anfangs Juli wurde vom *BR* jedoch signalisiert, dass noch zusätzliche Abklärungen – die bis Ende 2007 abgeschlossen sein sollten – notwendig seien, um einen Entscheid vorzunehmen.

Unmittelbar nach dem Scheitern der Ministerrunde in *Potsdam (Douha-Runde)* bezog der *Schweizerische Bauernverband* – der sich erstaunlicherweise fast ein Jahr bedeckt gehalten hatte – vehement Stellung gegen das *FHAL*. Diese Tatsache beeinflusste möglicherweise die politischen Parteien und letztlich auch den *BR* einige Monate vor den Parlamentswahlen darin, den Entscheid für oder gegen die Aufnahme der Verhandlungen eines *FHAL* aufzuschieben.

Der Aufschub dieses Entscheids mit einer Verlängerung der Zeitachse gleichzusetzen, die der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette für die Erlangung der Eurokompatibilität zur Verfügung steht, dürfte kaum ein vertretbare unternehmerisch verantwortungsvolle Strategie darstellen. Denn bereits jetzt kann man den spärlichen Informationen die über das *FHAL* erhältlich sind, entnehmen, dass die Inkraftsetzung im Jahre 2015 erfolgen dürfte. Von diesem Zeitpunkt wird auch in gut informierten Kreisen gesprochen.

PERSPEKTIVEN

(M.M.) Obwohl das konsolidierte Ergebnis in der ersten Jahreshälfte gegenüber der Vorjahresperiode um knapp 3% rückläufig ist – was auch in einem engen Zusammenhang mit dem unter Druck stehenden Umsatz steht – sind wir zuversichtlich, Ende 2007 von einem soliden Ergebnis sprechen zu können.

Erfahrungsgemäss kann das in der Müllerei umsatzstärkere zweite Semester noch erhebliche Korrekturen herbeiführen.

Darüber hinaus hat sich eine interne Kostendisziplin etabliert, die viel zum Unternehmenserfolg beiträgt. Und auch die markante und mit Konsequenz weiter geführte Entschuldungspolitik hilft uns, die Aufwendungen unter denjenigen des Vorjahres halten zu können.

Was bleibt, ist die Ungewissheit über die Preisentwicklung für die Rohstoffe, die wir für die Vermahlung im 4. Quartal noch nicht abdecken konnten. Die Agrarrohstoffmärkte, die derzeit einer kaum für möglich gehaltenen Hausse unterliegen, bestimmen denn auch die zwingend notwendigen Preisanpassungen der Weichweizenmehle wie auch bei den *pet food* Produkten. Umfang und Zeitpunkt dieser Korrekturen beeinflussen das Ergebnis wesentlich.

Auch wenn die Ergebnisse unserer Mühlengruppe im Vergleich zum allgemeinen konjunkturellen Hoch nicht herausragen, sollte die Beurteilung und Wertung des Erreichten in einem langfristigen Zusammenhang betrachtet werden.

ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE BILANZ

In tausend Schweizer Franken

AKTIVA	30.06.2007	31.12.2006
Total Umlaufvermögen	36'035	41'897
Total Anlagevermögen	73'258	75'307
<u>TOTAL AKTIVA</u>	<u>109'293</u>	<u>117'204</u>
PASSIVA		
Total kurzfristiges Fremdkapital	28'553	36'224
Total langfristiges Fremdkapital	25'622	28'397
Total Fremdkapital	54'175	64'622
Eigenkapital		
- Anteil der Gruppe	54'999	52'475
- Minderheitsanteile	119	108
Total Eigenkapital	55'118	52'582
<u>TOTAL PASSIVA</u>	<u>109'293</u>	<u>117'204</u>

ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG In tausend Schweizer Franken

	1. Halbjahr 2007	1. Halbjahr 2006
Nettoumsatz	56'653	61'932
Warenaufwand	(36'142)	(38'328)
Bruttogewinn aus Warenverkäufen	20'511	23'604
Übriger Betriebsertrag	2'752	2'124
*Total übriger Betriebsaufwand	(19'173)	*(21'941)
Betriebsgewinn	4'090	3'787
Netto Finanzergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	(329)	(537)
Netto ausserordentliches Ergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	(313)	77
Gewinn vor Steuern	3'448	3'327
Steuern	(1'076)	(778)
Nettoergebnis vor Abzug der Minderheitsanteile	2'372	2'549
Minderheitsanteile am Ergebnis	(12)	(120)
<u>NETTOERGEBNIS</u>	<u>2'360</u>	<u>2'429</u>
<u>Die Verkäufe setzen sich wie folgt zusammen:</u>		
Verkauf menschliche Nahrung	50'436	55'081
Verkauf Heimtiernahrung (BiOMill)	6'217	6'851
<u>TOTAL NETTOUMSATZ</u>	<u>56'653</u>	<u>61'932</u>

*davon Umstrukturierungsmassnahmen und Aufwendungen der letzten Jahre

* 696

ERLÄUTERUNGEN

(M.G.) Der vorliegende Zwischenbericht wurde gemäss der Norm SWISS GAAP RPC 12 erstellt.

Die Präsentation der zusammengefassten Zahlen erfolgt auf der Grundlage der Kontenplanstruktur, die im Jahresbericht 2006 enthalten ist. Die Bewertungsgrundsätze werden ebenfalls befolgt.

Zum Konsolidierungskreis ist zu erwähnen, dass die Firma *PA Pâtisserie Artisanale SA* in Genève, welche die Gruppe zu 100% besass, am 6. Februar 2007 verkauft wurde (Vermerk 24 im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung 2006). Die bezifferten Informationen 2007 über die im Konsolidierungskreis eingeschlossenen Firmen enthalten also keine Daten mehr über das verkaufte Unternehmen.

Die **konsolidierte Bilanz** per 30. Juni 2007 wird mit derjenigen per 31. Dezember 2006 verglichen. Eine der Eigenschaften der Müllerei ist die enge Beziehung zwischen der Getreideernte und dem Niveau der Rohstofflager. Letzteres erreicht am Ende des ersten Semesters, also kurz vor der Ernte, jeweils den tiefsten Stand. Dies ist die Hauptursache für die Abnahme des Umlaufvermögens.

Zu den Zielen, die in unseren letzten Geschäftsberichten definiert wurden, gehörte die Verminderung unserer Verschuldung. Ein wichtiger Faktor, um dieses Ziel zu erreichen, ist die strikte Überprüfung unserer neuen Investitionen. Dies widerspiegelt sich direkt in der Abnahme des Anlagevermögens um rund CHF 2.0 Mio.

Bei den Passiven erklärt sich der Rückgang des kurzfristigen Fremdkapitals mit der erheblichen Verminderung der Schulden aus Einkäufen und Dienstleistungen - als Konsequenz der Lagerreduktion - um rund CHF 4.5 Mio. Die kurzfristigen Finanzschulden haben um CHF 3.0 Mio. abgenommen.

Die Abnahme des langfristigen Fremdkapitals ist die Folge der Verminderung der Bankschulden.

Die Erhöhung des Anteils der Gruppe am Eigenkapital resultiert zum einen aus dem Semesterergebnis minus Dividende, zum anderen aus der Berücksichtigung des Ertrags aus dem Verkauf der Beteiligung an der Firma *PA Pâtisserie Artisanale SA* gemäss den buchhalterischen Normen.

Die **konsolidierte Erfolgsrechnung** per 30. Juni 2007 wird mit den Zahlen des ersten Semesters 2006 verglichen.

Bei diesem Vergleich ist zu beachten, dass die Daten zur Firma *PA Pâtisserie Artisanale SA* im ersten Semester 2006 noch berücksichtigt wurden. Dies erklärt zu einem grossen Teil die Unterschiede zwischen 2006 und 2007.

Ausserdem muss der ständige Druck auf den Bruttoertrag aus dem Warenverkauf hervorgehoben werden. Schwankungen bei den verkauften Mengen, wachsender Druck auf die Verkaufspreise und Entwicklung der Getreidepreise sind die Ursache.

Bei den Betriebsaufwendungen konnten dank den 2006 ergriffenen Massnahmen und einer ständigen und strikten Kontrolle der Kosten unsere Personal- und Betriebskosten bei den Basisaktivitäten, also Müllerei und Herstellung von pet food, um mehr als je 5% gesenkt werden.

Der Verkauf von Aktiven (Beteiligungen und Anlagevermögen) führte zu einem einmaligen Ertrag von CHF 0.4 Mio. im übrigen Betriebsertrag. Als Folge der Entwicklungen bei der Verschuldung der Gruppe nahmen die Finanzkosten um CHF 0.2 Mio. ab. Eine Anpassung bei der Bewertung der eigenen Aktien, die im Besitz der Gruppe sind, stellt das ausserordentliche Nettoergebnis dar.

