

Zwischenbericht
per 30. Juni 2008

2008



INHALTSVERZEICHNIS

Schlüsselzahlen des Konzerns	Seite 3
Allgemeiner Geschäftsverlauf	Seite 4
1. Geschäftsbereich Weichweizenmüllerei	Seite 5
2. Geschäftsbereich pet food Biomill SA	Seite 5
Rohstoffsituation	Seite 6
Agrarpolitische Weichenstellungen	Seite 7
• WTO (Douha-Runde)	Seite 7
Bilateraler Weg	Seite 8
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

	30.06.2008	30.06.2007	31.12.2007
Personal			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	162	164	164
Erfolgsrechnung (Zahlen in Mio. CHF)			
Nettoumsatz	67.6	56.7	121.0
EBITDA	8.2	7.2	13.8
EBIT	5.0	4.1	7.6
Gewinn	3.3	2.4	5.4
Abschreibungen:			
- Investitionen in Sachanlagen	2.7	2.5	5.1
- Investitionen in immateriellen Anlagen	0.5	0.6	1.1
Bilanz			
Bilanzsumme	111.7	109.3	116.8
Umlaufvermögen	37.3	36.0	42.6
Anlagevermögen	74.4	73.3	74.2
<i>Umlaufvermögen (%)</i>	<i>33.4%</i>	<i>33.0%</i>	<i>36.5%</i>
<i>Anlagevermögen (%)</i>	<i>66.6%</i>	<i>67.0%</i>	<i>63.5%</i>
Fremdkapital	51.4	54.2	58.7
Eigenkapital	60.3	55.1	58.1
<i>Fremdkapital (%)</i>	<i>46.0%</i>	<i>49.6%</i>	<i>50.2%</i>
<i>Eigenkapital (%)</i>	<i>54.0%</i>	<i>50.4%</i>	<i>49.8%</i>
Investitionen:			
- in Sachanlagen	2.2	1.6	3.2
- in immateriellen Anlagen	0.0	0.0	0.1
Bankschulden	25.0	28.3	29.5
Cash flow (Ref. Mittelflussrechnung)	6.2	6.0	11.3
Free cash flow	4.0	4.4	8.0

Vorbemerkungen

(M.M.) Allfällige Verfügungen, Beschlüsse oder Entschiede von Seiten der Behörden oder Organisationen die sich nach dem 10.08.2008 ereignet haben und die allenfalls einen Einfluss auf die agrarwirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Mühlenwirtschaft haben, konnten im Textteil nicht mehr berücksichtigt werden.

ALLGEMEINER GESCHÄFTSVERLAUF

(M.M.) Das erste Halbjahr 2008 wurde im Vergleich zum Vorjahr von einem organischen Wachstum geprägt, mit dem wir nicht gerechnet haben. Ob diese Umsatzsteigerung mit einer allfälligen Ausdehnung des Gesamtmarktes in Zusammenhang steht, kann zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Zwischenberichtes mangels noch ausstehender Daten nicht ausgemacht werden. Die Erfahrung zeigt aber, dass sich der schweizerische Mehlmarkt – wenn überhaupt – nur sehr bescheiden entwickelt. Wir gehen aber davon aus, dass wir unseren Marktanteil nicht nur festigen, sondern weiter ausbauen konnten.

Ein isolierter Vergleich mit der Vorjahresperiode ist in unserer Branche allerdings nur bedingt aussagekräftig. Periodische Schwankungen bei einzelnen Kundensegmenten relativieren sich bei einer Langzeitbetrachtung oft, was uns dazu anhält, die gegenwärtige positive Umsatzausweitung nüchtern und mit Bescheidenheit anzusehen. Dies auch deshalb, weil sich die Rahmenbedingungen, denen unsere Kunden unterworfen sind, schnell ändern können.

Der Verwaltungsrat der *Groupe Minoteries SA* hat sich im Februar 2008 entschieden, die Beteiligung von 24.5% an der *Pouly Tradition SA (PTSA)* an die Familienholding *FINALIM* von *Aimé Pouly* zu veräußern. Dies insbesondere auch deshalb, weil wir unsere Kernkompetenz in der Mühlenwirtschaft und nicht in der weiteren Verarbeitung von Weichweizenmehlen

(2. Verarbeitungsstufe) sehen und mit diesem Schritt darüberhinaus auch dazu beigetragen haben, dass sich die Zusammensetzung der Minderheitsanteile an der *PTSA* sukzessive klärt. Durch den Verkauf sind keine negativen Auswirkungen auf den Mehlabatz zu erwarten.

Im Juni haben wir die Sistierung der im Mai 2007 aufgenommenen Fusionsgespräche zwischen der *Groupe Minoteries SA* und der *Meyerhans Hotz AG* bekannt gegeben. So überrascht sich die Branche über die Verhandlungsaufnahme gezeigt hat, so unerwartet kam für viele deren Abbruch, da sie davon ausgingen, dass die Fusion bereits eine «abgemachte Sache» sei. Die Gründe, die zum Abbruch der Gespräche geführt haben, werden weder im Zwischenbericht noch im Geschäftsbericht 2008 kommentiert, zumal wir wie auch die Gegenpartei einer Stillschweigepflicht unterworfen sind.

Dass einige unserer Aktionäre, der Getreidebranche wie auch manche Kundensegmente enttäuscht über den Abbruch der Verhandlungen sind, weil sich durch eine Fusion die Struktur der schweizerischen Weichweizenmüllerei wesentlich verbessert hätte, ist uns bewusst.

Wir haben als börsenkotierte Gesellschaft jedoch die unbedingte Pflicht, jegliches Engagement industriellen und betriebswirtschaftlichen Überlegungen unterzuordnen und keinen oberflächlichen Betrachtungen über Prestige und Image zu erliegen.

Unsere Grundausrichtung – Wachstum durch Akquisition, wann immer sich eine verantwortbare Transaktion bietet – ändert sich in keiner Weise.

Innerbetrieblich haben wir die Geschäftsleitung durch die Aufteilung der Verantwortlichkeiten des Unterstützungsdienstes erweitert. Damit wurde nicht nur das Risiko reduziert, sondern auch die notwendigen Ressourcen geschaffen, um das in vielen Bereichen brachliegende Optimierungspotential – z.B. die aus organisatorisch-fiskalisch zwingende Neustrukturie-

rung der verschiedenen juristischen Gesellschaften – endlich an die Hand zu nehmen.

1. Geschäftsbereich Weichweizenmüllerei

(M.M.) Wie bereits im Kapitel «*Allgemeiner Geschäftsverlauf*» summarisch dargelegt, ergibt sich beim alleinigen Vergleich des ersten Halbjahres 2008 mit dem Vorjahr kaum ein eindeutiges Bild. Das erste Semester 2007 war unterdurchschnittlich schwach, das des Referenzjahres 2008 überdurchschnittlich stark. Die ersten 6 Monate 2006 dürften eher einen Hinweis darauf geben, wo wir derzeit stehen. Der mengenmässige Umsatz konnte gegenüber 2006 um rund 5% – vor allem im Industriesegment – gesteigert werden. Der die ganze Schweiz umfassende Gewerbebereich bildete sich um rund 1.4% zurück und verlor damit etwas an Terrain gegenüber dem Industriesektor. (Ende Juli präsentierten sich die Umsätze bei den gewerblichen Bäckern jedoch fast ausgeglichen.) Die Aufteilung liegt somit gesamtschweizerisch bei rund 65% (Industrie) zu rund 35% (Gewerbe).

Inwieweit dies der allgemeinen Marktentwicklung entspricht, ist zu diesem Zeitpunkt nicht ganz eindeutig. Seit dem Jahr 2002 ging der Mehlabatz bei den gewerblichen Bäckern etwas zurück (Quelle Branchenspiegel *SBKV* 2008). Der Trend zur Errichtung von Filialen dürfte den Schwund von produzierenden Bäckereien – rund 60 pro Jahr (Branchenspiegel *SBKV*) – nicht ganz auffangen.

Oberflächlich betrachtet könnte man davon ausgehen, dass der Verteilungskampf vornehmlich zwischen der Industrie und dem Gewerbe stattfindet. Dem ist jedoch nicht so. Der Wettbewerb wird vornehmlich innerhalb dieser beiden Hauptsegmente ausgetragen. Dynamische, führungsstarke, gut organisierte Bäckereien ohne Nachfolgeprobleme tragen ganz wesentlich zur Strukturbereinigung innerhalb der eigenen Reihen bei.

Unsere Herausforderung liegt bei der Ausmachung des noch vorhandenen Absatzpotentials – insbesondere des zukünftigen – ohne die Grenzen zwischen den Verarbeitungsstufen zu missachten. Von einer vertikalen

Integration sehen wir deshalb konsequent ab, was wir auch mit der Veräusserung der Beteiligung an der *PTSA* (siehe Kapitel «*Allgemeiner Geschäftsverlauf*») unterstrichen haben.

Das Industriesegment hat im ersten Halbjahr 2008 unzweifelhaft von der guten Konsumstimmung im Detailhandel profitiert. Fast könnte man meinen, die Konsumenten wollten die Krisen auf den Finanzmärkten und die Katerstimmung an den Börsen mit vermehrtem Konsum vergessen machen.

Ein wesentliches Problem hat sich jedoch für unsere exportorientierten Kunden seit Anfang Februar 2008 ergeben. Der Modus für die Festlegung der Exporterstattungen im Rahmen des «*Schoggigesetzes*» hat sich seit Jahren für alle Beteiligten grundsätzlich bewährt. Mit den stark fluktuierenden Rohstoffmärkten haben sich jedoch Systemlücken bei der Berechnung der Erstattungshöhe – Mehlpreise Schweiz im Vergleich zu Mehlpreisen *EU* – gezeigt.

Ohne Rückgriff auf die vor Jahren auf Anregung eines sehr weitblickenden Beamten des *Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW)* gebildeten Reserven der Branchenverbände (Getreideproduzenten/Mühlwirtschaft) hätte den Gesuchen für den aktiven Veredelungsverkehr (Zollfreier Import von Weichweizenmehl, Verarbeitung in der Schweiz und Ausfuhr der Fertigprodukte) stattgegeben werden müssen. Zusätzlich zu den Unterstützungen der Branchen mussten die grössten Lieferanten (*Groupe Minoteries SA* und *Swissmill*) den exportorientierten Unternehmungen signifikante finanzielle Leistungen erbringen.

2. Geschäftsbereich pet food Biomill SA

(M.M.) Seit beinahe zwei Jahren wird die *Biomill SA* mit ausgesprochen hohem Engagement von *Jost Krüttli* geführt. Die Fortschritte, die in dieser Zeit in betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und absatzmässiger Hinsicht erreicht wurden sind eindeutig. Dies kommt auch bei den Absatzzahlen des 1. Semesters 2008

der von einem neuen Geist beflügelten Firma zum Ausdruck. Mengenmässig legte die Geschäftseinheit *pet food* um fast 13% zu. Unerwartet stark stieg der Exportbereich – dem wir ein hohes Absatzpotential zumessen – an. Sollte dieser Trend anhalten, dürften bis Ende Jahr gegen 2'000 t *pet food* im Ausland abgesetzt werden können. Dies würde einen Anteil von gegen 25% am Gesamtumsatz ausmachen.

Leider konnte der frankenmässige Umsatz (+10.3%) und auch die Bruttomarge nicht gleichziehen. Ursache dafür sind die ausser Kontrolle geratenen Rohstoffpreise, wie z.B. Reis, einer der wichtigsten Komponenten für die Herstellung von *pet food*. Durch den sich zuspitzenden Wettbewerb konnte nur ein Teil der gestiegenen Rohstoffpreise auf die Endprodukte überwältigt werden.

Die finanziellen Auswirkungen dieser Entwicklung zeigen sich denn auch im Semesterergebnis, welches klar hinter unseren Vorstellungen liegt. Wenn es uns gelingt, auf der bestehenden Basis mit gleichbleibenden Produktions- und Strukturkosten ein regelmässiges solides Wachstum auszuweisen, dürften wir der Grundproblematik eines mittleren Betriebes – kritische Unternehmensgrösse – entfliehen können. Gelingt uns dies nicht, müssen wir uns die Frage stellen, wie die Kosten signifikant reduziert werden können. Die finanziellen Sonderaufwendungen, welche bis Mitte 2009 zwingend zur Behebung der Geruchsbelästigung der Bevölkerung in Granges-Marnand aufgewendet werden müssen, erschweren natürlich diese Bemühungen.

ROHSTOFFSITUATION

(M.M.) Unmittelbar nach der Ernte 2008 in den tiefer gelegenen Hauptanbaugebieten hat der *Schweizerische Getreideproduzenten-Verband (SGPV)* bekannt gegeben, dass er 10'000 t Weichweizen der Klasse Top, I und II deklassieren will, damit dieser nicht für die menschliche Ernährung zur Verwendung kommen kann.

Eine knappe Woche zuvor hat die verlässliche und ausgezeichnet informierte Zeitung *Schweizer Bauer* lediglich von einer mittleren bis guten Ernte gesprochen, was auch der Realität entsprechen dürfte.

Erinnert man sich an die ausserordentliche Situation vor einem Jahr, ist es schwierig, diese «Marktentlastungsaktion» – auch wenn es sich bei 10'000 t nur um etwas mehr als 2% der Erntemenge handelt – zu verstehen.

Um das Gros der Ernte zu retten und den zusätzlichen (ausserordentlichen) Importbedarf in Grenzen zu halten, haben sich die Marktteilnehmer in einer eilends einberufenen Telefonkonferenz wenige Tage vor der Ernte 2007 darauf geeinigt, die Mindestanforderungen an die Fallzahl zu reduzieren.

Anfangs Juli 2008 wurden den Produzenten von der Branchenorganisation «*swiss granum*» – unter Mitberücksichtigung der internationalen Marktsituation – zudem signifikant höhere Richtpreise gegenüber 2006 (2007 keine Richtpreise) für die Ernte 2008 zugestanden.

Trotz einer weltweit zu erwartenden Rekordgetreideernte, die allerdings nur wenig mehr als die Nachfrage abzudecken vermag, sollte die Gelegenheit genutzt werden, die Lager zu öffnen, damit zukünftige Ernteschwankungen abgefedert werden können. Der *SGPV* geht hingegen ganz offensichtlich vom Grundsatz aus: «*Kein Lager ist ein gutes Lager*».

Die ersten Abgabepreise für die neue Schweizer Ernte pendeln sich unter dem Eindruck der Rekordhausernte 2007/2008 und der neuen, vorerst bis Ende September gültigen Richtpreise auf einem ambitionierten Niveau ein. Man kann sich deshalb des Eindrucks nicht ganz verschliessen, dass der Getreidesektor nach wie vor von taktischen (kurzfristigen) Überlegungen geprägt ist, was auch das *BLW* letztlich dazu bewogen haben dürfte, mit der neuen, ab dem 01.10.2008 in Kraft tretenden, flexiblen Grenzbewirtschaftung gestalterisch (strategisch) einzugreifen.

Auch wenn derzeit keine Versorgungsschwierigkeiten auszumachen sind und die Preisrallye auch auf den internationalen Märkten durchbrochen werden konnte, haben sich die fundamentalen und preisbestimmen-

den Faktoren nicht geändert. Wir halten an unserer im Geschäftsbericht 2007 (Seite 22) formulierten Beurteilung fest, wonach sich die Preise auf höherem Niveau einpendeln und insgesamt einer stärkeren Volatilität unterworfen sein werden.

AGRARPOLITISCHE WEICHENSTELLUNGEN

• WTO (Douha-Runde)

(M.M.) Im Vorfeld der für Ende Juli 2008 angesetzten Ministerkonferenz in *Genève* haben die meisten Beobachter die Wahrscheinlichkeit eines Erfolges bei den Verhandlungen als sehr gering eingeschätzt. Nach einigen Tagen harter Debatten wurde allerdings bereits über einen möglichen historischen Durchbruch beim Zollabbau gesprochen. Nach etwas mehr als einer Woche verflogen die Hoffnungen, bis schliesslich die Gespräche ergebnislos abgebrochen wurden. Dieses Wechselbad der Gefühle scheint für die nunmehr seit 2001 dauernde *Douha-Runde* symptomatisch zu sein.

Bei der Beurteilung des Verhandlungsergebnisses hätten die Diskrepanzen nicht ausgeprägter sein können. Die *Neue Zürcher Zeitung* sprach von einem Fiasko und Debakel, und unsere Volkswirtschaftsministerin *Bundesrätin Doris Leuthard* zeigte sich sehr enttäuscht über den fehlenden politischen Willen, welcher das Scheitern der Gespräche bewirkt habe. In den Reigen der Trauernden reihte sich – wie nicht anders zu erwarten – auch der Wirtschaftsdachverband der *economiesuisse* ein, der umgehend weitere bilaterale Abkommen und namentlich den Abschluss des Freihandelsabkommens (*FHAL*) zwischen der *EU* und der *Schweiz* forderte. Der mit viel Sachlichkeit und Pragmatismus agierende Präsident des Bauernverbandes *Hansjürg Walter* wiederholte seine Haltung: «Lieber kein Abkommen als ein schlechtes Abkommen». Dass der oberste Interessenvertreter der Landwirtschaft die Lage so einschätzt, verwundert

nicht weiter, zumal sich die Experten darin einig waren, dass mit dem diskutierten Zollabbau 30 – 50% der Bauernhöfe in der *Schweiz* innerhalb weniger Jahre verschwunden wären. Sogar der italienische und der französische Landwirtschaftsminister begrüsst diesen Marschhalt. Im Falle von *Frankreich* keine Selbstverständlichkeit, handelt es sich doch um ein Land mit den effizientesten Agrarstrukturen im alten *Europa (EU 15)*.

Die Gespräche in *Genève* haben gezeigt, dass die ausgeprägte internationale Vernetzung der wirtschaftspolitischen Souveränität kleinerer Staaten enge Grenzen setzt. Damit stellt sich auch die Frage, wie viel Handlungsspielraum wir überhaupt noch haben, um eine eigenständige schweizerische Agrarpolitik zu betreiben. Aus der 153 Ländern umfassenden *WTO* bestritten anfänglich nur 30 eingeladene Minister die Verhandlungen, wobei letztlich die entscheidende Ausmarchung wiederum nur zwischen den alten und neuen Grossmächten (*USA, Australien, EU, Japan, Indien, China, Brasilien*) stattgefunden hat. Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass die Schweizer Delegation, wie alle Nationen, die nicht der *G7* angehören, im Verlaufe der Verhandlungen ins Vorzimmer verwiesen wurden, um schliesslich zur Kenntnis zu nehmen, dass die mächtigen Staaten keine Einigung erzielten.

Indien dürfte den Ausschlag für das Scheitern der Gespräche in *Genève* gegeben haben. 60% dieser kleinbäuerlich strukturierten Gesellschaft – die allerdings innerhalb weniger Jahre auch einen florierenden Industrie- und Dienstleistungssektor entwickelt hat – leben noch von der Landwirtschaft und wollen sich nicht von amerikanischen Agrarrohstoffen unkontrolliert überschwemmen lassen.

Die Ministerkonferenz der *WTO* in *Genève* brachte drei Erkenntnisse:

1. Das historische Hoch der Agrarrohstoff-Preise im Übergang von 2007/2008 in Kombination mit den

hohen Treibstoff- und Energiekosten hat der «Ernährungssouveränität» – auch in agrarstarken Nationen – wieder eine neue Bedeutung gegeben. Viele Schweizer Politiker und Wirtschaftsvertreter können diesem Begriff jedoch nicht viel abgewinnen, weil der Agrarwirtschaft bei der Generierung des schweizerischen BIP eine fast negierbare Funktion zufällt. Die Erkenntnis, dass der Landwirtschaft – abgesehen von der Nahrungsmittelproduktion – noch andere Aufgaben und Funktionen zukommen, ist erstaunlicherweise in vielen EU-Ländern ausgeprägter als in der *Schweiz*.

2. Die immer stärker vernetzte internationale Staatengemeinschaft kann es sich kaum erlauben, die *Douha-Runde* als gescheitert zu erklären, auch wenn eine neue Verhandlungsaufnahme erst wieder nach der Etablierung der neuen Administration der *USA* unter ihrem neuen Präsidenten realistisch sein dürfte. Die schweizerische Landwirtschaft und die mit ihr verbundenen Veredelungsstufen müssen sich mittel- bis langfristig deshalb trotzdem auf einen – wenn auch nicht unbedingt im befürchteten Umfang – signifikanten Zollabbau einstellen.
3. Auch wenn den Gesprächen in *Genève* kein Erfolg beschieden war, wird die Uhr für die Restrukturierung der schweizerischen Agrarwirtschaft nicht angehalten. Die starken neoliberalen Kräfte in unserem Land wollen in der Zwischenzeit den bilateralen Weg forcieren – so namentlich die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen (*FHAL*) mit der *EU* – welche im Herbst prioritär auf der Agenda des *EVD* stehen.

BILATERALER WEG

(M.M.) Schon vor den gescheiterten Verhandlungen in *Genève* hat die *Schweiz* im Agrarbereich ihren bilateralen Weg fortgesetzt. Am 14.03.2008 hat der Bundesrat (*BR*) bekannt gegeben, dass die Explorationsphase

und die internen Abklärungen im Januar 2008 für das Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich (*FHAL*) mit der *EU* abgeschlossen werden konnten und somit die Voraussetzungen für die formalen Verhandlungen gegeben seien. Zeitgleich wurde der mit viel Spannung erwartete Bericht des *EVD* «*Verhandlungen Schweiz – EU für ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich*» publiziert. (Eine Kommentierung dieses Dokumentes würde den Rahmen eines Zwischenberichtes sprengen.) Durch eine als Indiskretion eingestufte Mitteilung wurde am 11.04.2008 bekannt, dass der *BR* – zeitgleich mit dem Beschluss der Verhandlungsaufnahme über ein *FHAL* mit der *EU* – bereit sei, weitgehendste – vor diesem Zeitpunkt kaum für möglich gehaltene – Konzessionen im Bereich des Zollabbaues im Rahmen der laufenden *Douha-Runde* einzugehen.

Zwischenzeitlich ist durchgesickert, dass die *EU* vorerst das Ergebnis der Minister-Konferenz in *Genève* (*WTO / Douha-Runde*) abwarten wolle, bevor auf das von der *Schweiz* initiierte Freihandelsabkommen eingegangen werde. Daraus zu schliessen, dass das Interesse der *EU* für ein *FHAL* mit der *Schweiz* nicht sehr ausgeprägt ist, wäre unvorsichtig.

Den gesamtwirtschaftlichen Nutzen eines *FHAL* für die *Schweiz* zu eruieren, ist – auch nüchtern betrachtet – eher schwierig. Trotzdem wird den Konsumenten etwas plakativ suggeriert, die Nahrungsmittelpreise würden nach einer Inkraftsetzung um 25% sinken. An das Marktpotential von 500 Mio. Menschen (*EU 27*), die geradezu darauf warten, sich mit schweizerischen Agrarprodukten eindecken zu können, glaubt ohnehin niemand, weil das Gros der Agrarprodukte leicht austauschbare «*Commodities*» sind und nicht Nischen- oder Markenprodukte.

Wie im inzwischen beschlossenen «*Cassis de Dijon*»-Prinzip (einseitige Anerkennung von Produktionsvorschriften ohne Gegenrecht für Schweizer Exporteure in die *EU* bzw. in den *EWK*) zeigt sich einmal mehr, dass die *Schweiz* im Voraus konkrete Leistungen erbringt, um im Gegenzug nur unsichere und nicht garantierte Versprechungen zu erhalten. So erhofft sich das *SECO*

vom «*Cassis de Dijon*»-Prinzip Einsparungen (tiefere Preise) von 2 Mrd. Franken.

Doch nicht nur mit der *EU* steht ein Freihandelsabkommen auf der Traktandenliste. Mitte Juli wurden von der Vorsteherin des *EVD* Gespräche mit *Russland* geführt. Inwieweit der Agrarbereich miteinbezogen werden soll, wurde nicht bekannt gegeben.

Bei einem allfälligen Abkommen dürften sich aber für die schweizerische Agrarwirtschaft weitere Herausforderungen ergeben, und nicht nur, weil in den früheren Sowjetrepubliken – *Russland, Ukraine* und *Kasachstan* – seit den späten neunziger Jahren wahre Agrargiganten entstanden sind, die sogar sehr grosse Farmen in Übersee – geschweige denn in *Europa* – weit in den Schatten stellen. (Nach einer Information des *Institutes für Agrarwirtschaft* in *Moskau – Ikar* – kontrollieren 200 Privatgesellschaften mehr als 11.5 Mio. ha Ackerland, davon 32 mehr als 100'000 ha pro Agro-Unternehmen.)

Das derzeit im Vordergrund stehende *FHAL* dürfen sich innenpolitisch – insbesondere dann, wenn sich der Abschluss der *Douha-Runde* noch um einige Jahre verzögern sollte – nur dann durchsetzen lassen, wenn für die Bauern lange Übergangsfristen und entsprechend grosszügige Begleitmassnahmen vereinbart werden.

Mit solchen Zusagen wird die 1. Verarbeitungsstufe – wenn überhaupt – nur in sehr abgeschwächter Form rechnen können. Dies wurde von den Behörden auch schon explizit zum Ausdruck gebracht. Die ganze Branche ist deshalb angehalten, die Signale wahrzunehmen, den Strukturbereinigungsprozess weiter zu beschleunigen und das Prinzip «*management by hope*» – auch wenn uns die gegenwärtige Politik nicht sehr kohärent erscheint – beiseite zu legen.

PERSPEKTIVEN

(M.M.) Das konsolidierte Geschäftsergebnis des ersten Semesters 2008 reflektiert das leichte Mengenwachs-

tum und darf als sehr solides Fundament für die in der Müllerei traditionell stärkere zweite Jahreshälfte angesehen werden.

Von einer Hochrechnung, ohne Kenntnis der bestimmenden Faktoren, sollte jedoch abgesehen werden.

Die neue Ernte birgt erfahrungsgemäss in jeder Hinsicht viele Unwägbarkeiten. Durch die grosse Hebelwirkung des Rohstoffanteils in der Müllerei kann dieser wie kein anderer Faktor das Ergebnis bestimmen. Darüber hinaus werden wir im 2. Semester mit hohen Kostensteigerungen konfrontiert – sehr ausgeprägt bei der in der Getreideverarbeitung wichtigen elektrischen Energie (+15%) und in der *pet food*-Produktion (*Biomill SA*) beim Gas (+25%) – welche unzweifelhaft ihre Spuren hinterlassen werden.

Inwieweit sich Ende 2008 rohstoffbedingte Preisanpassungen rechtfertigen, kann bei der Drucklegung dieses Berichtes noch nicht abschliessend beurteilt werden. Unerwartet stark sanken die Preise für die mengenmässig immerhin bis gegen 25% ausmachenden Mühlennachprodukte, welche die vorerst leicht günstigeren Einstandspreise für Weizen in der Kalkulation weitgehend aufheben.

Ob die allenfalls notwendigen Preiskorrekturen auch vom Markt mitgetragen werden, ist bei den vorherrschenden, sehr kompetitiven Wettbewerbsverhältnissen ziemlich offen, haben wir doch insbesondere gegen Ende 2007 einmal mehr erlebt, dass einige unserer Mitbewerber ihrer eigenen Logik folgen.

Nachdem das 2007 angekündigte Akquisitionsvorhaben (siehe Kapitel «*Allgemeiner Geschäftsverlauf*») nicht umgesetzt werden konnte, konzentrieren wir uns vorerst auf die weiteren internen Optimierungsmöglichkeiten, die sowohl die Kosten- als auch die Absatzseite umfassen werden.

ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE BILANZ

In tausend Schweizer Franken

AKTIVA	30.06.2008	31.12.2007
Total Umlaufvermögen	37'355	42'638
Total Anlagevermögen	74'360	74'177
<u>TOTAL AKTIVA</u>	<u>111'715</u>	<u>116'815</u>
PASSIVA		
Total kurzfristiges Fremdkapital	19'925	31'100
Total langfristiges Fremdkapital	31'504	27'565
Total Fremdkapital	51'429	58'665
Eigenkapital:		
- Anteil der Gruppe	60'159	58'028
- Minderheitsanteile	127	122
Total Eigenkapital	60'286	58'150
<u>TOTAL PASSIVA</u>	<u>111'715</u>	<u>116'815</u>

ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

In tausend Schweizer Franken

	1. Halbjahr 2008	1. Halbjahr 2007
Nettoumsatz	67'571	56'653
Warenaufwand	(45'643)	(36'142)
Bruttogewinn aus Warenverkäufen	21'928	20'511
Übriger Betriebsertrag	2'497	2'752
Total übriger Betriebsaufwand	(19'391)	(19'173)
Betriebsgewinn	5'034	4'090
Netto Finanzergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	(-286)	(329)
Netto ausserordentliches Ergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	0	(313)
Gewinn vor Steuern	4'749	3'448
Steuern	(1'452)	(1'076)
Nettoergebnis vor Abzug der Minderheitsanteile	3'397	2'372
Minderheitsanteile am Ergebnis	(4)	(12)
<u>NETTOERGEBNIS</u>	<u>3'292</u>	<u>2'360</u>
<u>Die Verkäufe setzen sich wie folgt zusammen:</u>	1. Halbjahr 2008	1. Halbjahr 2007
Verkauf menschliche Nahrung	60'973	50'436
Verkauf Heimtiernahrung (BiOMill)	6'598	6'217
<u>TOTAL NETTOUMSATZ</u>	<u>67'571</u>	<u>56'653</u>

ERLÄUTERUNGEN

(B.S.) Der vorliegende Zwischenbericht wurde entsprechend der Norm *SWISS GAAP RPC 12* abgefasst.

Die Präsentation der zusammengefassten Zahlen basiert auf der Kontenstruktur des Geschäftsberichtes 2007. Es werden die gleichen Bewertungsgrundsätze zur Anwendung gebracht.

Unsere Resultate sind erfreulich und die Perspektiven für das zweite Semester ermutigend (siehe Kapitel «*Perspektiven*» dieses Berichtes).

Die konsolidierte Bilanz per 30. Juni 2008 wird mit derjenigen per 31. Dezember 2007 verglichen.

Die konsolidierten Aktiven reduzieren sich entsprechend dem Abbau der Lager um 4.8 Mio. Franken. Im Hinblick auf die neue Brotgetreideernte sind die Lager zu diesem Zeitpunkt auf dem tiefsten Stand, was die Liquidität um weitere 1.3 Mio. Franken verbessert hat.

Bei den konsolidierten Passiven beeinflussen zwei Faktoren den Rückgang des Fremdkapitals. Zum einen ist es die Reduktion der Verschuldung um 4.5 Mio. Franken und zum anderen der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Umfang von etwas mehr als 2 Mio. Franken. Diese letztere Position ist auch mit der Reduktion der Rohstofflager in Beziehung zu setzen.

Unsere Eigenkapitalquote erreicht – selbstverständlich unter Beibehaltung des üblichen Investitionsrhythmus – 54% der Bilanzsumme, was einer Steigerung von 4.2% entspricht.

Das konsolidierte Ergebnis per 30. Juni 2008 wird mit demjenigen per 30.06.2007 verglichen. Zur Erinnerung sei an dieser Stelle erwähnt, dass die starken Preissteigerungen im Rohstoffbereich eine Erhöhung der Verkaufspreise beim Weichweizenmehl ab 1. November 2007 mit sich brachten. Die Rohstoffpreise 2008 stiegen im Verlaufe des 1. Quartals weiter an, was die Versorgung und Optimierung des Weichweizens, wie auch die Liquiditätsplanung weiter erschwerte.

Der mengenmässige Ausstoss in der ersten Hälfte 2008 ist bedeutend höher als in der gleichen Vorjahresperiode. Zudem ist die Aufteilung auf die verschiedenen Kundensegmente unterschiedlich. Es ist deshalb angebracht, das Ergebnis des ersten Semesters 2008 auf der Stufe des Bruttoertrages aus den Warenverkäufen zu beurteilen.

Am 18. Januar 2008 haben wir das noch nicht in unserem Besitz befindliche Aktienkapital der Beteiligung an der *Intermill AG* erworben.

Darüber hinaus haben wir die Beteiligung von 24.5% an der *Pouly Tradition SA, Genève* – die in der konsolidierten Jahresrechnung nach der *Equity-Methode* Berücksichtigung gefunden hat – entsprechend den Ausführungen im Kapitel «*Allgemeiner Geschäftsverlauf*» verkauft.

Dieser Verkauf wirkt sich vorteilhaft auf das operative Geschäft in der Zukunft aus.

Die betrieblichen Aufwendungen sind unter Kontrolle und dies trotz der Turbulenzen auf den Rohölmärkten, die deutliche Spuren im Produktions- und Logistikbereich hinterliessen.

Die Politik der Entschuldung reflektiert sich im Nettofinanzergebnis.

Unter den Steuern werden sowohl die Rückstellungen für Steuerzahlungen als auch die latenten Steuern einbezogen.

Das Semesterergebnis widerspiegelt die Entwicklung der Mengen. Trotz des erfreulichen Semesterergebnisses gilt es für das zweite Halbjahr sehr vorsichtig zu bleiben. Es ist nicht auszuschliessen, dass im gegenwärtigen uneinheitlichen gesamtwirtschaftlichen Umfeld – das auch in den Börsenkursen zum Ausdruck kommt – unsere finanziellen Erwartungen tangiert werden können. Dennoch bleiben wir unter Berücksichtigung der guten Kontrolle der Kosten wie auch der Einhaltung des Investitionsrahmens optimistisch.

Abgesehen von den vorgenannten Erläuterungen geben die Schlüsselzahlen ergänzende Auskunft.