

Zwischenbericht
per 30. Juni 2009

2009



INHALTSVERZEICHNIS

Schlüsselzahlen	Seite 3
Allgemeiner Geschäftsverlauf 2009	Seite 4
1. Innerbetriebliches	Seite 4
2. Geschäftsbereich Weichweizenmüllerei	Seite 5
3. Geschäftsbereich pet food Biomill SA	Seite 5
Agrarpolitische Weichenstellungen	Seite 6
• WTO: Doha-Runde	Seite 6
• Projekt Freihandelsabkommen Schweiz - EU	Seite 7
Begleitmassnahmen zur Abfederung der Konsequenzen aus einem FHAL/WTO-Abkommen	Seite 7
Bilanzreserve - Vorhaben des Bundesrates (BR) zur Abfederung der Grenzöffnungen	Seite 8
Ernterichtpreise: Offener Interessenkonflikt zwischen den Getreideproduzenten und der Mühlenwirtschaft	Seite 9
Erläuterungen	Seite 11
Zusammengefasste konsolidierte Bilanz	Seite 12
Zusammengefasste konsolidierte Erfolgsrechnung	Seite 13
Perspektiven	Seite 14

Groupe Minoteries SA

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

SCHLÜSSELZAHLEN

	30.06.2009	30.06.2008	31.12.2008
Personal			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	165	162	168
Erfolgsrechnung (Zahlen in Mio. CHF)			
Nettoumsatz	65.8	67.6	138.1
EBITDA	5.9	8.2	16.7
EBIT	3.3	5.0	9.9
Gewinn	2.4	3.3	6.7
Abschreibungen:			
- Investitionen in Sachanlagen	2.5	2.7	5.7
- Investitionen in immateriellen Anlagen	0.2	0.5	1.1
Bilanz			
Bilanzsumme	110.2	111.7	112.6
Umlaufvermögen	33.5	37.3	38.2
Anlagevermögen	76.7	74.4	74.4
<i>Umlaufvermögen (%)</i>	<i>30.4%</i>	<i>33.4%</i>	<i>33.9%</i>
<i>Anlagevermögen (%)</i>	<i>69.6%</i>	<i>66.6%</i>	<i>66.1%</i>
Fremdkapital	45.4	51.4	48.9
Eigenkapital	64.8	60.3	63.7
<i>Fremdkapital (%)</i>	<i>41.2%</i>	<i>46.0%</i>	<i>43.4%</i>
<i>Eigenkapital (%)</i>	<i>58.8%</i>	<i>54.0%</i>	<i>56.6%</i>
Investitionen:			
- in Sachanlagen	5.1	2.2	5.1
- in immateriellen Anlagen	0.0	0.0	0.1
Bankschulden	18.1	25.0	21.1
Cash flow	5.3	6.2	12.3
Free cash flow	0.2	4.0	7.1

ALLGEMEINER GESCHÄFTSVERLAUF 2009

(M.M.) Auch wenn wir im Jahresbericht 2008 erneut darauf hingewiesen haben, dass wir von unserer strategischen Ausrichtung – Wachstum durch Akquisition – nicht abzuweichen gedenken, zeichnen sich derzeit keine konkreten Projekte in dieser Richtung ab.

Zum einen muss festgestellt werden, dass die Mühlenstruktur in der Schweiz seit Mitte der 90iger Jahre wesentlich stärker bereinigt wurde, als immer noch angenommen wird (siehe Kapitel 1, Geschäftsbericht *GMSA* 2008). Zum andern hat die Verdichtung der Anbieter dazu geführt, dass die Möglichkeiten, weitere Mühlen zu integrieren, abnehmen. Ganz abgesehen davon korrespondieren unsere Vorstellungen einer industriellen und wirtschaftlichen Logik nicht unbedingt mit allen unseren Mitbewerbern, was eine zwingende Voraussetzung dafür ist, um einen Weg gemeinsam gehen zu können. Zudem muss leider festgestellt werden, dass in einer traditionellen Branche wie der Müllerei manche Akteure dazu neigen, die Realitäten auszublenden. Dies auch deshalb, weil man sich der Familientradition stärker verbunden und verpflichtet fühlt, als der ökonomischen Wahrheit.

Das Projekt *Freihandelsabkommen (FHAL)* und die *Douha-Runde* der *WTO* müssen jedoch – auch wenn deren Umsetzung weder beschlossen noch auf der Zeitachse restlos klar definiert sind – als ziemlich verlässliche Richtungsanzeiger gedeutet werden. Die Konzentration in unserer Branche – wie auch in der vorgelagerten Landwirtschaft – muss daher zwingend weitergehen, um – wie in der *NZZ* Ausgabe Nr. 169 vom 24.07.2009 in einem anderen Zusammenhang sehr treffend formuliert – nicht «*gegen eine Wand zu prallen, die Wirklichkeit heisst.*»

1. Innerbetriebliches

Bei unserer innerbetrieblichen Organisation darf festgestellt werden, dass sich die vor einem Jahr vorge-

nommenen Anpassungen auf Geschäftsleitungsebene (Neuaufteilung des Unterstützungsdienstes) sehr gut bewährt haben und dadurch Ressourcen freigesetzt werden konnten.

Beispielsweise konnte das zur Verfügung stehende Datenmaterial des Rechnungswesens noch besser auf die Bedürfnisse der einzelnen Prozesse angepasst werden. Zudem wurde mit einem praxisorientierten «*tableau de bord*» das rollend aktualisiert wird, ein vortreffliches Führungsmittel geschaffen, welches der operativen wie auch der strategischen (VR) Ebene der Gesellschaft erlaubt, aufgrund von leicht nachvollziehbaren Kennzahlen auch sensible und schleichende Veränderungen und Abweichungen zu erkennen. Letztlich konnte auch das Projekt «Steuroptimierung» – das lange angekündigt, aber immer wieder auf die lange Bank geschoben werden musste – mit Entschlossenheit an die Hand genommen werden.

Befürchtungen, dass es durch die gegenwärtige schwierige Wirtschaftslage zu vermehrten Debitorenausfällen sowie Abschreibungen und Rückstellungen bei den Darlehen an gewerbliche Kunden kommen werde, haben sich vorerst nicht bewahrheitet. Mit den verstärkten personellen Ressourcen und einer noch vorsichtigeren, konsequenteren und pragmatischeren Politik konnte zudem das Ausfallrisiko eingegrenzt werden.

Um das gesamtbetriebliche Verständnis zu stärken und allfälligen unvorhersehbaren personellen Ausfällen zu begegnen, operieren verschiedene Mitarbeiter zunehmend an zwei Standorten, so namentlich im Bereich des Einkaufs, der Logistik wie auch der Produktion.

Mit der optischen Vereinheitlichung unserer Camionflotte, die Ende 2009 abgeschlossen sein sollte, erreichen wir eine höhere Flexibilität und Einsatzbereitschaft. Gleichzeitig ist es uns mit dem gewählten Konzept möglich, den regionalen Sensibilitäten noch besser zu entsprechen. Zudem kann damit die Anzahl der Fahrzeuge – auch bei gleicher Liefermenge – leicht reduziert werden, was sich bremsend auf die ständig steigende Belastung durch die *Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (LSVA)* auswirken dürfte.

Für den Produktionsprozess war das erste Halbjahr 2009 äusserst anspruchsvoll, galt es doch, während laufender Produktion und hoher Auslastung (siehe *Geschäftsbericht 2008*, Kapitel 1) die Mühlensteuerung am Standort Goldach zu erneuern und ganze Maschinengruppen auszuwechseln. Die gesamte im Jahr 2008 begonnene Umbauphase einschliesslich der Wiederherstellung des anerkannt hohen Standards der Anlage dürfte im Frühsommer 2010 abgeschlossen sein. Diese Erneuerungen, die keine baulichen Veränderungen an der Infrastruktur notwendig machten, erlauben es uns, die Investitionsetappen der nächsten Jahre mit der notwendigen Sorgfalt und unter Berücksichtigung der zu erwartenden agrarpolitischen Veränderungen zu planen.

2. Geschäftsbereich Weichweizenmüllerei

Dass es eine grosse Herausforderung sein wird, das mengen- wie auch ertragsmässig überaus gute und solide Ergebnis des Jahres 2008 auch nur annähernd zu halten, war uns allen klar.

Die anfangs 2008 erfolgte integrale Integration der *Intermill AG* und die bedeutende, über dem allgemeinen Marktwachstum liegende mengenmässige Umsatzsteigerung prägten das Vorjahr.

Für das erste Halbjahr 2009 kann weder eine ins Gewicht fallende Mengensteigerung noch ein signifikanter betriebswirtschaftlicher Fortschritt verzeichnet werden. Deshalb konnte u.a. auch das Unternehmensergebnis, das mengenmässig im Wesentlichen von der Weichweizenmüllerei (rund 90%) abhängt, nicht gehalten werden. Zudem mussten zeitweise ins Gewicht fallende Kostensteigerungen bei Energie, Transport und Löhnen verzeichnet werden. Nach dem Höhenflug von 2008 sind wir deshalb wieder auf die Realität des ersten Semesters 2007 zurückgefallen. Dass aufgrund der Marktverhältnisse alle Kostensteigerungen – mit Ausnahme des Rohstoffes Weichweizen – innerbetrieblich absorbiert werden müssen und nicht auf die Endprodukte übertragen werden können, verdeutlicht die Wettbewerbsintensität, der wir unter-

worfen sind. Zudem – und dies muss nachträglich festgestellt werden – hat der Mehlmarkt auf die leicht nachlassenden Preise für die Rohstoffe aus der Ernte 2008 und im Hinblick auf den tieferen Grenzschutz ab 01.07.2009 überreagiert und die Verkaufspreise – nicht zuletzt auch unter dem Eindruck eines überaus virulenten Wettbewerbs – allzu stark zurück gleiten lassen. Aus diesem Grund ist auch der Bruttogewinn noch mehr unter Druck geraten, als wir angenommen haben.

Der mengenmässige Umsatz hat sich im ersten Halbjahr 2009 lediglich um 0.3% gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode verbessert. Entgegen dem langjährigen Trend konnte die Absatzmenge im gewerblichen Sektor leicht ausgebaut werden. Zu diesem positiven Ergebnis dürften unsere starke regionale Verankerung, das breite Dienstleistungsangebot, die Verlässlichkeit im Logistikbereich wie insbesondere auch die konstante Produktequalität beigetragen haben. In diesem Absatzsegment gehen wir weder von einer allgemeinen Marktstagnation noch von einem Wachstum aus. (Im unlängst vom *SBKV* publizierten «*Branchenspiegel 2009*» kann aus der ohne absolute Zahlen hinterlegten Graphik eher auf einen weiteren Marktanteilsverlust der gewerblichen Bäcker geschlossen werden.)

Im industriellen Absatzsegment musste ein leichter Umsatzschwund (mengenmässig) von 0.6% hingenommen werden, wobei die Schwankungen bei den einzelnen Kunden markanter waren als in den Vorjahren. Ob es sich dabei um konjunkturell bedingte Verschiebungen, die letztlich einen anhaltenden Trend aufzeichnen, handelt, wird sich erst noch zeigen.

3. Geschäftsbereich pet food Biomill SA

Betrachtet man das kumulierte, alle Kundensegmente umfassende mengenmässige Umsatzwachstum von 7% darf von einem erfreulichen Ergebnis gesprochen werden. Die Verschiebungen innerhalb der heterogenen Kundenstruktur sind jedoch so bedeutend, dass

sich grundsätzliche Fragen über die Marktentwicklung stellen. Im Exportbereich, welcher rund 1/4 des Gesamtabsatzes ausmacht, konnten die Absatzmengen um rund 20% gesteigert werden. Bei der Eigenmarkenproduktion beträgt die Steigerung rund 19%. Auf dem Schweizer Markt musste jedoch bei Produkten, die unter dem Markennamen *BiOMill* abgesetzt werden, ein herber Verlust von 21% hingenommen werden. Die wirtschaftlichen Verwerfungen reflektieren sich ganz eindeutig im Konsumverhalten von «pet food». So legen günstige Produkte, die aufgrund der Produktionsbedingungen nicht unbedingt auf den Produktionsstandort Schweiz zugeschnitten sind (Rohstoffkomponenten, Arbeitskosten, Losgrößen) zu, wo hingegen beim Kauf von hochwertigem Premiumfutter eine starke Zurückhaltung auszumachen ist.

Diese Tendenz – unter Berücksichtigung der vorgenannten Verschiebungen – hat denn auch den mittleren Verkaufspreis pro 100 kg gegenüber dem Vorjahr um 7% zurückgleiten lassen. Der frankenmässige Umsatz liegt trotz der sehr ansehnlichen mengenmässigen Umsatzsteigerung um knapp 1% hinter dem Vorjahr zurück.

Nachdem sich kein mengenmässiger Quantensprung abzeichnet, der ohnehin mit der bestehenden produktionstechnischen Infrastruktur des *Biomill*-Werkes in Granges-Marnand nicht absorbiert werden könnte, stellt sich nach wie vor die Frage der Kostenreduktion, damit ein anhaltend eindeutig positiver Beitrag (in Relation zur Weichweizenmüllerei) zum Jahresergebnis der *GMSA* beigesteuert werden kann. Solche grundsätzlichen Fragen stellen sich auch deshalb, weil die *Biomill SA* als autonome Einheit nach wie vor nicht über die finanziellen Mittel verfügt, um die in den nächsten Jahren immer dringender werdenden Investitionen tätigen zu können.

In der zweiten Jahreshälfte wird ein Pilotprojekt – teilweise Verlagerung der Produktion von wenig komplexen Produkten mit tiefer Wertschöpfung ins grenznahe Ausland – lanciert, welches uns ermöglichen wird, direkte Vergleiche hinsichtlich Produktivität und Wertschöpfung anzustellen. Zudem kann damit einem Investitionsschub vorerst ausgewichen werden.

AGRARPOLITISCHE WEICHENSTELLUNGEN

WTO: Douha-Runde

(M.M.) Auch wenn derzeit kaum jemand in der Schweiz daran denken mag und es in der Tagespresse sehr still um die 2001 ins Leben gerufene *Douha-Runde* der *WTO* geworden ist, darf angenommen werden, dass diese Welthandelsvereinbarung noch nicht vom Tisch ist. Das Argument, dass dieser mit unterschiedlicher Intensität geführte Verhandlungsmarathon für die schweizerische Agrarwirtschaft keinerlei Bedeutung mehr hat, weil die Verhandlungen ohnehin nicht zu Ende geführt werden, dürfte sich als nicht stichhaltig erweisen. Vergleicht man den für komplexe Vorhaben notwendigen Zeitbedarf in der Schweiz, relativiert sich die Zeitspanne für das zu vereinbarende *Douha-Abkommen* zwischen den über 150 Mitgliedstaaten der *WTO*. Ein allfälliger Abschluss der *Douha-Runde* hätte unweigerlich sehr weitreichende und einschneidende Auswirkungen auf die internen Agrarstützungen und die Exportbeihilfen. Zudem fordern die wirtschaftlich schnell erstarkenden Schwellenländer dezidiert Zugang zu den Agrarmärkten der Industrieländer.

Als exportorientiertes, hoch entwickeltes, in die internationale Staatengemeinschaft umfassend eingebundenes Land dürfte sich deshalb der Reformdruck auf die schweizerische Landwirtschaft und die mit ihr verbundenen Verarbeitungsstufen nicht nur weiter verstärken, sondern noch wesentlich beschleunigen.

Diese die ganze Wertschöpfungskette beeinflussenden Rahmenbedingungen dürfen bei einer Beurteilung der Chancen und Risiken nicht ausser Acht gelassen werden. Auch wenn sich die wirtschaftlichen Schwergewichte wie Indien und die EU mit ihrem Wunsch nach einem verbindlichen Datum für einen Vertragsabschluss (2010) möglicherweise nicht werden durchsetzen können, wäre es mehr als unklug, auf ein Scheitern zu setzen.

Projekt Freihandelsabkommen Schweiz – EU

(M.M.) Die Ende November 2008 begonnenen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU für ein umfassendes Abkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich scheinen zügig voran zu kommen. Bundesrätin *Doris Leuthard* hat denn auch unlängst angekündigt, die Verhandlungen im Jahre 2010 abschliessen zu wollen.

Für die Landwirtschaft wie auch für die Mühlenwirtschaft von zentraler wirtschaftlicher Bedeutung sind die Verhandlungen über den Marktzugang. Die ebenfalls zur Diskussion stehenden Fragen im Zusammenhang mit der Lebensmittel- und Produktsicherheit sowie der öffentlichen Gesundheit können bei der Beurteilung der Konsequenzen eines Vertragsabschlusses im Wesentlichen ausgeblendet werden.

Es ist jedoch äusserst schwierig – nicht zuletzt weil nur sehr pauschale Informationen nach aussen dringen – sich ein Bild über den Stand der Verhandlungen zu machen.

Fest steht, dass die Zielsetzungen des *FHAL*, die tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse vollständig abzubauen, unser unternehmerisches Handeln in Zukunft beeinflussen wird. Zölle und Importquoten (Kontingente) sowie unterschiedliche Produktvorschriften und Zulassungsbestimmungen sollen mit der Inkraftsetzung eines Freihandelsabkommens für die Landwirtschaft wie auch für die gesamte ernährungswirtschaftliche Wertschöpfungskette (vor- und nachgelagerte Branchen) schrittweise dahin fallen.

Dass nun die Schweiz noch vor einem allfälligen Abschluss des *FHAL* einseitig (ohne Gegenrecht) das *Cassis de Dijon-Prinzip (CdD)* einführen will, mag – von aussen betrachtet – kaum einer nachvollziehbaren Logik entsprechen. Wenn es sich jedoch dabei um nicht direkt in die Verhandlungsrunde eingebrachte Vorleistungen handeln sollte, um der Schweiz entsprechend grosszügig bemessene Übergangsfristen beim gegenseitigen Zollabbau mit der EU einzuräumen, kommt dem *CdD* selbstverständlich ein anderer Stellenwert zu.

Auch wenn sich die *SVP* mit den *Grünen* als «unheilige Allianz» gegen das *CdD* und das *FHAL* formieren, geht die Initiative nach wie vor von den Befürwortern des Freihandelsabkommens und nicht von den Gegnern aus. Dass mit der Verwirklichung eines Abkommens umfassende Kostensenkungen möglich sein werden und die Konsumenten von noch breiteren und günstigeren Angeboten profitieren können, dürften kaum noch als gute Argumente für ein *FHAL* herhalten, stehen doch sehr viele nicht zu beweisende Annahmen im Raum. Doch anstatt die Hoffnungen auf ein Scheitern zu setzen, sollte zwingend von allen Stufen und Branchen, die mit der Landwirtschaft verbunden sind, ein europäisches Wettbewerbsumfeld antizipiert werden.

BEGLEITMASSNAHMEN ZUR ABFEDERUNG DER KONSEQUENZEN AUS EINEM FHAL/WTO-ABKOMMEN

(M.M.) Zeitgleich mit der Publizierung des vom *EDA/EVD* in Auftrag gegebenen Berichtes über die Explorationsphase 2006 – 2008 im Zusammenhang mit dem Projekt eines umfassenden Freihandelsabkommens zwischen der EU und der Schweiz, liess der *Bundesrat (BR)* verlauten, dass die gegenseitige Marktöffnung von flankierenden Massnahmen begleitet werden muss. Der *BR* hat denn auch dem *EVD* den Auftrag erteilt, zusammen mit einer externen Arbeitsgruppe, in welcher verschiedene Exponenten aus der ganzen Wertschöpfungskette vertreten waren, konkrete Begleitmassnahmen zu erarbeiten. (Die Getreideproduzenten wurden von zwei Experten, die Müllerei leider nur indirekt vertreten.)

Der anfangs Juli 2009 publizierte, beinahe 150 Seiten umfassende Bericht, der nicht offiziellen Charakter hat und vom *BLW* nur «logistisch» unterstützt wurde, umfasst im Wesentlichen über 80 als notwendig erachtete Begleitmassnahmen.

Dass eine Marktöffnung durch das *FHAL* oder durch den Abschluss der *Douha-Runde (WTO)* nicht nur mit

Anpassungskosten verbunden sein wird, sondern auch sehr weitgehende Strukturanpassungen der ganzen Wertschöpfungskette notwendig machen, versteht sich fast von selbst.

Die breite politische Zustimmung für ein umfassendes *FHAL* dürfte von diesen Begleitmassnahmen abhängig gemacht werden, verstehen sich diese doch als Abfederung des Anpassungsdruckes und als wettbewerbsrelevante Vorkehrungen, um dem europäischen Markt gewachsen zu sein.

Wegen der Komplexität, des Umfangs und letztlich auch der zentralen Bedeutung dieser Begleitmassnahmen kann im Rahmen dieses Zwischenberichtes nicht auf die konkreten Forderungen der Interessengruppen eingegangen werden.

Im Jahresbericht 2009 werden wir uns mit den Konsequenzen dieser Massnahmen für die Mühlenwirtschaft auseinandersetzen.

Grundsätzlich werden im Bericht vier Massnahmenpakete unterschieden. Ein erstes befasst sich mit der Förderung der Stärken und der Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft. Das zweite mit der Sicherung der Marktposition, das dritte mit der Schaffung von attraktiven Standortbedingungen und das vierte mit der temporären Begleitung des Überganges.

Besondere Bedeutung für die 1. Verarbeitungsstufe und damit für die Müllerei kommt dem 3. und 4. Massnahmenpaket zu, spricht man doch erstmals – analog der *Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP)* – von gleichwertigen Investitionsbeihilfen wie in der EU.

Dass rund 90% der rund 80 konkreten Vorschläge der Arbeitsgruppe permanenten Charakter haben und dadurch mit wiederkehrenden Kosten verbunden sind, lässt aufhorchen und verdeutlicht, dass die Erreichung der Eurokompatibilität des Landwirtschaftssektors mit einem *FHAL* kaum mit einem temporären finanziellen «effort» (Schaffung einer Bilanzreserve) zu finanzieren sein wird.

Diese Konsequenzen dürften die Euphorie für ein *FHAL* etwas dämpfen oder zumindest für eine gesunde Ernüchterung sorgen.

BILANZRESERVE – VORHABEN DES BUNDESRATES (BR) ZUR ABFEDERUNG DER GRENZÖFFNUNGEN

(M.M.) Ende Mai 2009 wurde das bundesrätliche Vorhaben, eine «Bilanzreserve» zur Abfederung der zwei zur Diskussion stehenden Grenzöffnungsvarianten zu schaffen, vom *Nationalrat (NR)* mit einem Stimmenverhältnis von ca. 2 zu 1 deutlich abgelehnt.

Das Ziel dieser geplanten, eher buchhalterischen Massnahme zielt darauf ab, bis 2016 zwischen 400 und 500 Millionen Franken pro Jahr aus Zolleinnahmen von Agrarprodukten zu reservieren und damit bei einer Umsetzung des *FHAL* respektive der *Douha-Runde* verschiedenste Abfederungsmassnahmen für die betroffene Agrarwirtschaft zu finanzieren.

Dass das Vorhaben bei der ersten Kammer und in einer ersten Lesung durchgefallen ist, hänge damit zusammen – so zumindest die Begründung vieler Politiker – dass der Bericht über diese Begleitmassnahmen zum entsprechenden Zeitpunkt noch nicht publiziert war und man sich daher kein Bild machen konnte.

Der wahre Grund dürfte aber darin liegen, dass es einmal mehr zu einer «unheiligen Allianz» zwischen den *Grünen*, Teilen der *SP* und der *SVP* gekommen ist, die in der Verabschiedung der «Bilanzreserve» ein Präjudiz für das von ihnen grundsätzlich bekämpfte Freihandelsabkommen gesehen haben. Im Herbst 2009 soll die Vorlage «Bilanzreserve» der zweiten Kammer – dem *Ständerat* – vorgelegt werden.

Die Haltung des *NR* dürfte kaum einer verantwortungsbewussten, strategisch sehr geschickten Politik entsprechen. Denn eines steht im Zusammenhang mit den Grenzöffnungsszenarien zweifelsfrei fest; die flankierenden Massnahmen werden – wenn sie eine entsprechende Wirkung erzielen sollen – mit Kosten von mehreren Milliarden verbunden sein. Diese Gelder aus dem ordentlichen Agrarbudget oder der allgemeinen Bundeskasse, die ohnehin durch die rezessive Wirtschaftslage stark beansprucht wird, bereitzustellen, wird kaum möglich sein.

Die bilanztechnische Ausscheidung der Mittel aus den Zolleinnahmen der Agrareinfuhren ist deshalb gut durchdacht und als vorbereitende Massnahme zwingend notwendig.

ERNTERICHTPREISE: OFFENER INTERESSENKONFLIKT ZWISCHEN DEN GETREIDEPRODUZENTEN UND DER MÜHLENWIRTSCHAFT

(M.M.) Noch kaum jemals kamen die divergierenden Interessen innerhalb der Branchenorganisation *swiss granum* so deutlich zum Ausdruck, wie an den im Mai 2009 stattgefundenen Richtpreissitzungen. Die erste Sitzung wurde ergebnislos abgebrochen, nachdem zwischen den Getreideproduzenten und den Müllern die Preisvorstellungen beim Top-Weizen um CHF 2.00 (4%), bei der Klasse 1 um CHF 1.50 (3.3%) und bei der Klasse 2 um CHF 3.00 (7.1%) auseinander lagen. (Dass die Müller schon mit erheblichen Konzessionen in die erste Verhandlungsrunde eingestiegen sind, zeigt fast schon symbolhaft das Ungleichgewicht der Kräfte und unterstreicht gleichzeitig die lösungsorientierte, pragmatische Politik des *Dachverbandes Schweizerischer Müller (DSM)*.) Für die Mühlenwirtschaft kam diese Patt-Situation überraschend, wurde doch davon ausgegangen, dass die «Spielregeln», welche für die Bestimmung des Richtpreises notwendig sind, bekannt sind und auch eingehalten werden.

Eine marktwirtschaftliche ökonomische Logik gilt jedoch nur dann – davon sind wir ausgegangen – wenn nicht übergeordnete, stark regulierende, an planwirtschaftlich erinnernde Mechanismen auf die Preisfindung einwirken. (Unter Richtpreis versteht man den Preis, den die Produzenten für geliefertes, gereinigtes, trockenes und den Übernahmebedingungen/Kriterien entsprechendes Getreide unmittelbar nach der Ernte erhalten sollten.)

Das *Bundesamt für Landwirtschaft (BLW)* hat mit der Ankündigung, die neuen Mehlszölle allenfalls ab 01.07.2009 anstatt – wie von der ganzen Wertschöpfungskette gefordert – erst ab 01.10.2009 anzuwenden indirekt auf die

Parteien eingewirkt. (Die zeitliche Inkraftsetzung des neuen Importregimes wurde von den Behörden an ein konkretes Verhandlungsergebnis gekoppelt.) Der nach aufreibenden und wenig erfreulichen Diskussionen erzielte Minimalkonsens bestand darin, dass sich an der zweiten Sitzung vom 28.05.2009 die Produzenten und die Müller für Weizen der Klasse Top auf einen Richtpreis von CHF 51.00 / 100 kg (gültig bis vorerst Ende September 2009) einigten. Dies bewog das *BLW*, das erleichterte Importregime für Weichweizenmehl definitiv erst auf den 01.10.2009 in Kraft zu setzen. (Für die Klassen I, II und III konnte – obwohl die wertmässige Abstufung kaum bestritten werden kann – kein Konsens gefunden werden.)

Als Beobachter und Teilnehmer von solch schwierigen Verhandlungen stellt man sich die Frage, inwieweit der Begriff «liberalisierter Getreidemarkt» eher einer Wunschvorstellung als der wirtschaftlichen Realität zu entsprechen vermag.

Solange der Mehlszoll prohibitiven Charakter hatte und sich nicht an den internationalen Rohstoffmärkten orientierte respektive an diese gekoppelt wurde (bis 30.06.2008), rechtfertigte sich ein ziemlich autonomer, von der europäischen Realität abgekoppelter Inland-Weizenpreis.

Das *BLW* ging beim neuen Importregime für Weichweizenmehl davon aus, dass sich die Preise im Inland und der EU im Wesentlichen parallel entwickeln (allerdings auf verschiedenen Niveaus). Dieser Gedanke, der zugegebenermassen ein Umdenken erfordert und mitunter einen weiteren vorbereitenden Schritt in Richtung europäischer Realität darstellt, dürfte noch nicht von allen Akteuren nachvollzogen worden sein. Daher glich die Preisfindungs-Sitzung der *swiss granum* eher einem Feilschen auf einem Bazar, anstatt sich konsequent an die bestimmenden zwei Grössen für die korrekte Errechnung des Richtpreises für Inlandweizen zu halten:

1. Importpreise einschliesslich Grenzschutz (Zoll + Garantiefondsbeitrag), abzüglich die in der Schweiz für die Vermarkter übliche Handelsmarge, abzüglich Lager- und Zinskosten für 6 Monate sowie abzüglich dem Hektoliterzuschlag (im Ausland für die Preis-

bildung kaum von Relevanz) ergibt den Richtpreis.

2. Der in der EU (prioritär Deutschland) ermittelte Marktpreis für die Grundmehltypen einschliesslich eines kleinen Zuschlages für die «Helvetisierung» der Qualität (siehe Geschäftsbericht *GMSA*, Kapitel 3) unter Einbezug der Grenzabschöpfung für Weichweizenmehl ab 01.10.2009 definiert das Preisniveau für Weichweizenmehl aus dem EU-Raum. Indirekt kann damit ein Rückschluss auf den erzielbaren mittleren Einstandspreis des Rohstoffes für die Mühlen aus inländischer Provenienz – und damit den Richtpreis – gezogen werden.

Dass die Getreideproduzenten eine überproportional starke Stellung gegenüber der Mühlenwirtschaft einnehmen und dadurch die Preisbildung für die Vermarktung des Inlandweizens von der europäischen Realität abweicht, steht in einem kausalen Zusammenhang mit dem Importkontingent von 70'000 t Weizen, mit welchem sich die Mühlenwirtschaft seit Jahrzehnten auseinander zu setzen hat und in Verbindung mit dem neuen Mehlimportregime zentrale Bedeutung eingenommen hat.

Die Importmöglichkeiten von Mehl wurden bis zum 30.06.2008 mit einem Preis von CHF 143.00 / 100 kg de facto verunmöglicht. Durch die Reduzierung dieses Preises auf CHF 65.00 / 100 kg ab 01.07.2008 – 30.09.2009 kann nicht mehr nur von einer theoretischen Importmöglichkeit gesprochen werden. Ab Herbst 2009 wird durch eine weitere Reduktion um CHF 15.00 (neuer Ansatz ca. CHF 50.00 / 100 kg) die Importmöglichkeit real, ohne dass eine Mengenbeschränkung oder ein maximales «Importkontingent» – in Analogie mit dem Weizenmarkt – zur Anwendung kommt.

Die unterschiedlichen Importregelungen für nicht verarbeiteten und verarbeiteten Weizen sowie die wettbewerbsrelevanten Stützungen bei den Produzenten in Form von Direktzahlungen respektive der Abschottung durch das Importkontingent und für die Mühlenwirtschaft in Form eines pauschalen (grundsätzlich flexibilisierten) Zuschlages von CHF 20.00 / 100 kg (Kompensationszahlung für spezifische agrarpolitisch bedingte Verhältnisse)

in Ergänzung zum Zollansatz für Weizen machen es äusserst schwer, sich ein korrektes Gesamtbild zu machen. Mitunter machen es diese Verzerrungen – die zumindest teilweise solange notwendig sind, wie die schweizerische Agrarwirtschaft nicht mit der gemeinsamen Agrarpolitik der EU (*GAP*) gleichgeschaltet wird – auch schwierig, die Wettbewerbsfähigkeit der Urproduktion wie auch der nachfolgenden Verarbeitungsstufen abzuschätzen.

Die übergeordneten, langfristigen Interessen der ganzen Wertschöpfungskette bis hin zur 2. Verarbeitungsstufe bleiben letztlich jedoch die gleichen. Es geht darum Mehlimporte abzuwenden, das Produktionsvolumen der Müllerei aufrechtzuerhalten und damit die Weizenanbaufläche der Produzenten – denen kaum Ausweichmöglichkeiten oder Alternativen zum Ackerbau bleiben – sicherzustellen.

Sollten im 4. Quartal 2009 allenfalls Mehlimporte erfolgen, wäre dies ein Beweis dafür, dass die Rohstoffkosten des üblicherweise zu über 90% im Mahlgut enthaltenen Inlandweizens zu hoch sind und nicht parallel zum Ausland verlaufen.

Seit jeher machen die Rohstoffkosten – und dies nicht nur in der Schweiz – rund 75% der Kosten einer Mühle aus, weshalb sich die Wettbewerbsfähigkeit zu einem wesentlichen Teil über die Einstandspreise des Weizens definiert. Diese Tatsache würde es rechtfertigen, bei der neuen Richtpreisfestsetzung (gültig ab 01.10.2009) – die zwischen den Parteien vereinbart werden soll – die «Spielregeln» nochmals mit aller Klarheit zu definieren. Oder – was wohl am korrektesten wäre und kaum zu arbiträren Diskussionen über das Preisniveau Anlass geben würde – inskünftig auf ein Importkontingent (70'000 t) gänzlich zu verzichten. Diese Massnahme würde jederzeit die Parallelität der Inlandweizenpreise mit den Preisbewegungen auf dem europäischen Markt sicherstellen.

Dass ein solcher Paradigmenwechsel durchaus auch im Interesse der Produzenten sein könnte, versteht sich fast von selbst, geht es doch auch darum, die schweizerische Landwirtschaft von den langfristig zu erwartenden steigenden Weltagrarmarktpreisen profitieren zu lassen.

ERLÄUTERUNGEN

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

Die Präsentation der zusammengefassten, nicht geprüften Zahlen basiert auf der Kontenstruktur des Geschäftsberichtes 2008. Es werden die gleichen Bewertungsgrundsätze zur Anwendung gebracht.

Wie den Zahlen zu entnehmen ist, hat sich das konsolidierte Nettoergebnis um 0.9 Mio. CHF reduziert, was hauptsächlich auf die rückläufige Bruttomarge zurückzuführen ist (-1 Mio. CHF).

Diese muss mit dem – grundsätzlich zufriedenstellenden – mengenmässigen Absatz in Verbindung gebracht werden. Im Weichweizenmehl-Sektor beträgt die Zunahme 0.3% und im pet food-Segment 7%.

Während die Verkaufspreise und auch die Bruttomargen der verschiedenen Absatzbereiche unserer Tochtergesellschaft *Biomill SA* ein grosses Gefälle aufweisen, haben sich die Rohstoffpreise nicht wesentlich verändert. Dementsprechend ist die Marge im pet food-Sektor fast identisch mit dem Vorjahr (+0.1 Mio. CHF). Daraus kann abgeleitet werden, dass unsere gesamtbetriebliche Marge im Wesentlichen von der Preisreduktion, die im Mehlsektor ab 1. November 2008 zum Tragen kam, mit 1.1 Mio. CHF belastet wurde.

Die anderen Finanzerträge verzeichnen einen Rückgang von 14%, was auf den Veräusserungsgewinn der Beteiligung *Pouly Tradition SA* im 1. Semester des Jahres 2008 zurückzuführen ist.

Die betrieblichen Aufwendungen haben sich um 2% erhöht. Beteiligt an diesem Anstieg waren vor allem die Kosten für Gas (pet food) mit + 28%, Strom (Mehl) mit + 20%, Unterhaltsarbeiten mit +14%, die vorwiegend im ersten Halbjahr durchgeführt wurden und die Schwerverkehrsabgaben (*LSVA*) mit +10%. In diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass die Preiserhöhungen mit Ausnahme der Unterhaltskosten von unseren nicht dem Wettbewerb ausgesetzten Part-

nern (Bereiche Strom, Gas, *LSVA*, usw.) diktiert werden, weshalb intern ständig nach Optimierungsmöglichkeiten gesucht werden muss. Ausserdem können wir aufgrund der harten Konkurrenzsituation nur die Rohstoffpreise, nicht aber die höheren betrieblichen Aufwendungen auf die Verkaufspreise abwälzen. Wir sind deshalb ständig auf der Suche nach neuen Lösungen, mit denen diese zusätzlichen Kosten aufgefangen werden können.

Die Fortsetzung der Entschuldungspolitik hat es uns erlaubt, die Verbindlichkeiten seit Anfang Jahr um weitere 3 Mio. CHF zu reduzieren. Möglich wurde diese Rückzahlung durch die flüssigen Mittel, welche aus dem Abbau der Rohstofflager resultierte. Als Folge davon weist die Bilanz auch ein tieferes Umlaufvermögen aus. Hinzu kommt, dass sich unsere Lagerbestände aufgrund des natürlichen Verlaufes eines Getreidejahres (Juli bis Juni) derzeit auf einem Tiefstand befinden, um genügend Platz für die neue Ernte zu haben. Im Netto-Finanzergebnis ist diese Situation deutlich ersichtlich.

Die Steuern, die sowohl die laufenden Steuern der einzelnen Unternehmen als auch die latenten Steuern beinhalten, sind um 51% gesunken und betragen durchschnittlich 24%.

Der cash flow hat sich entsprechend der tieferen Bruttomarge um 0.9 Mio. CHF zurückgebildet.

Die Investitionen in Sachanlagen belaufen sich auf 5.1 Mio. CHF, was auch das höhere Anlagevermögen in der Bilanz und den Rückgang des free cash flow um 3.8 Mio. CHF erklärt. Bei den Anlagen sind «Übertragungs- und Vorbezugseffekte» zu berücksichtigen. (Bevor die Wirtschaftskrise über uns hereinbrach, mussten wir bestimmte technische Anlagen 12-18 Monate im Voraus bestellen, jetzt sind die gleichen Anlagen in 6-12 Monaten lieferbar.) Aus diesem Grund werden auch die Investitionen grösstenteils im 1. Semester des Jahres 2009 ausgewiesen.

Unsere Eigenkapitalquote erreicht 59% der Bilanzsumme, was einer Steigerung von 4% entspricht.

ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE BILANZ

In tausend Schweizer Franken

AKTIVA	30.06.2009	31.12.2008
Total Umlaufvermögen	33'530	38'158
Total Anlagevermögen	76'643	74'436
<u>TOTAL AKTIVA</u>	<u>110'173</u>	<u>112'594</u>
PASSIVA		
Total kurzfristiges Fremdkapital	17'752	22'417
Total langfristiges Fremdkapital	27'659	26'488
Total Fremdkapital	45'411	48'905
Eigenkapital:		
- Anteil der Gruppe	64'608	63'551
- Minderheitsanteile	154	138
Total Eigenkapital	64'762	63'689
<u>TOTAL PASSIVA</u>	<u>110'173</u>	<u>112'594</u>

ZUSAMMENGEFASSTE KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

In tausend Schweizer Franken

	1. Halbjahr 2009	1. Halbjahr 2008
Nettoumsatz	65'776	67'571
Warenaufwand	(44'852)	(45'643)
Bruttogewinn aus Warenverkäufen	20'924	21'928
Übriger Betriebsertrag	2'147	2'497
Total übriger Betriebsaufwand	(19'788)	(19'391)
Betriebsgewinn	3'283	5'034
Netto Finanzergebnis (Aufwendungen minus Erträge)	(-135)	(-286)
Gewinn vor Steuern	3'148	4'748
Steuern	(745)	(1'452)
Nettoergebnis vor Abzug der Minderheitsanteile	2'403	3'296
Minderheitsanteile am Ergebnis	(16)	(4)
<u>NETTOERGEBNIS</u>	<u>2'387</u>	<u>3'292</u>
<u>Die Verkäufe setzen sich wie folgt zusammen:</u>	1. Halbjahr 2009	1. Halbjahr 2008
Verkauf menschliche Ernährung	58'758	60'973
Verkauf Heimtiernahrung (BiOMill)	7'018	6'598
<u>TOTAL NETTOUMSATZ</u>	<u>65'776</u>	<u>67'571</u>

PERSPEKTIVEN

(M.M.) In Phasen bedeutender Preisbewegungen – die im Falle des Rohstoffes mit Provenienz Schweiz ursächlich von den agrarpolitischen Weichenstellungen ausgelöst wurden (Reduktion Grenzabschöpfung Weizen, Reduktion Mehlsoll) – verlässliche Prognosen anzustellen, ist mehr als ein ambitionöses Unterfangen.

Dies insbesondere auch deshalb, weil die Rohstoffkomponente das gesamte Kostengefüge in der Müllerei entscheidend dominiert. Verändern sich die Rohstoffpreise, stellt sich immer wieder von neuem die Frage, ob und inwieweit eine spiegelbildliche, zeitlich korrekte Abbildung auf die Preise der Endprodukte möglich ist. Dass der Mehlmarkt Ende 2008 ganz offensichtlich zu weit gegangen ist und zudem die erwartete Preisentwicklung der neuen Ernte zum Teil vorweggenommen hat, reflektiert sich sehr deutlich im Ergebnis des 1. Halbjahres 2009.

Zudem gehen wir davon aus, dass der Wettbewerbsdruck unvermindert anhalten wird. Ob es ab dem 1. Oktober 2009 tatsächlich zu einem Importdruck für Weichweizenmehl kommt, steht in einem kausalen Zusammenhang mit der Preisentwicklung des Inlandweizens im Vergleich mit den Rohstoffmärkten der uns umgebenden EU-Länder. Fest steht, dass in Deutschland der Druck auf die Preise für Weizen aus der Ernte 2009 sehr hoch ist und damit die unmittelbar zu Beginn der neuen Kampagne (2009/2010) abgeschlossenen Kontrakte für Weizen aus der Schweiz zu hoch gehandelt wurden, was den Wettbewerbs- und Margendruck einmal mehr verstärkt. (Alternative Beschaffungsmöglichkeiten – Importe – sind im 3. Quartal nicht mehr möglich, zumal die im «Windhundverfahren» verteilten Kontingente anfangs Juli fast ebenso rasch ausgeschöpft waren wie zu Beginn des Jahres.)

Die Tatsache, entgegen dem allgemeinen Trend der letzten Jahre rechtzeitig auf eine gesunde Eigenfinanzierungspolitik gesetzt zu haben – die uns einen immer grösseren Handlungsspielraum für allfällige Akquisitionen eröffnet und uns gleichzeitig krisenresistenter macht – stimmt uns trotz einiger Ungewissheiten, die im Landwirtschaftssektor unvermeidbar sind, vorsichtig optimistisch.

