

«Mehrwert für unsere
Kunden zu schaffen –
darauf kommt es uns an»

R
t o i n s p i r e

t o u s e
e

t o e x p l o r e

a

**Stärkung der globalen
Führungsposition.
Bewährtes Geschäftsmodell**

**Nordamerika, Osteuropa
und Asien auf starkem
Wachstumskurs**

**Anstieg der Verkaufsmenge um 10.1%
auf 1,166,007 Tonnen**

In Kürze

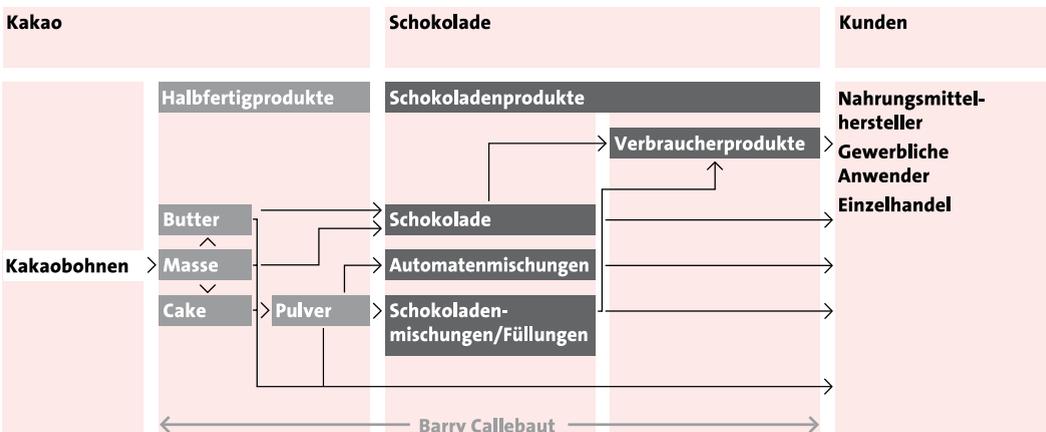
Barry Callebaut auf einen Blick

Barry Callebaut ist der weltweit führende Hersteller von qualitativ hochwertigen Kakao- und Schokoladenprodukten und bevorzugter Lösungsanbieter für die Nahrungsmittelindustrie. Zu unseren Kunden zählen:

- Multinationale und nationale Markenartikelhersteller, die unsere Zutaten in ihren Produkten verarbeiten und uns zunehmend auch mit dem Formen und Verpacken ihrer fertigen Produkte betrauen
- Gewerbliche und professionelle Anwender wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien, Gastronomie, Hotellerie und Caterer
- Einzelhandelsunternehmen, für die wir sowohl Handelsmarken als auch Markenprodukte herstellen

Zudem bieten wir umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung, Verarbeitung, Schulung und Marketing an.

Barry Callebaut ist in 26 Ländern präsent, betreibt rund 40 Produktionsstätten, beschäftigt über 7.000 Mitarbeitende und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2007/08 einen Umsatz von über CHF 4.8 Milliarden.



Kennzahlen Barry Callebaut

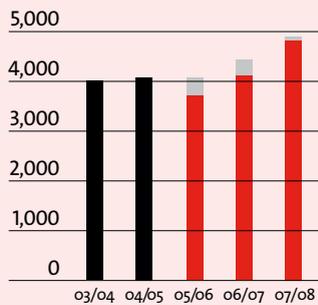
Für das Geschäftsjahr endend am 31. August	Veränderungen (%)		2007/08	2006/07
Erfolgsrechnung				
Verkaufsmenge	Tonnen	10.1%	1,166,007	1,059,200
Umsatz	Mio. CHF	17.3%	4,815.4	4,106.8
EBITDA ¹	Mio. CHF	3.9%	443.7	427.1
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	5.3%	341.1	324.0
Konzerngewinn aus fortzuführenden				
Geschäftsbereichen ²	Mio. CHF	1.0%	209.1	207.0
Konzerngewinn für das Berichtsjahr	Mio. CHF	65.6%	205.5	124.1
Cashflow ³	Mio. CHF	6.8%	434.3	406.8
EBIT pro Tonne	CHF	(4.4%)	292.5	305.9
am 31. August			2008	2007
Bilanz				
Bilanzsumme	Mio. CHF	17.0%	3,729.5	3,186.7
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF	17.3%	1,037.1	883.9
Anlagevermögen	Mio. CHF	17.5%	1,423.7	1,211.3
Nettoverschuldung	Mio. CHF	11.9%	1,041.2	930.2
Eigenkapital ⁵	Mio. CHF	11.0%	1,175.9	1,059.1
Quotienten				
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF	2.8%	126.3	122.9
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁶	%	(2.1%)	14.0%	14.3%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	(9.2%)	17.7%	19.5%
Verschuldungsgrad	%	0.8%	88.5%	87.8%
Aktien				
Aktienkurs am Geschäftsjahresende	CHF	(17.0%)	724	873
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	5.3%	66.0	62.7
Unverwässerter Gewinn pro Aktie ⁷	CHF	0.6%	40.4	40.2
Cash Earnings pro Aktie ⁸	CHF	6.7%	83.9	78.6
Ausschüttung pro Aktie ⁹	CHF	0.0%	11.5	11.5
Andere				
Mitarbeitende		(4.1%)	7,281	7,592

- 1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte
- 2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (vor Minderheiten)
- 3 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen
- 4 Beinhaltet Umlaufvermögen und kurzfristiges Fremdkapital aus fortzuführender betrieblicher Geschäftstätigkeit und kurzfristige Rückstellungen
- 5 Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital
- 6 $EBIT \times (1 - \text{effektive Steuerrate}) / \text{durchschnittlich eingesetztes Kapital}$
- 7 Basierend auf dem Konzerngewinn für die Periode, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, exklusive Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen/ unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien
- 8 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien
- 9 Nennwertreduktion anstelle einer Dividendenzahlung; 2007/08 Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung

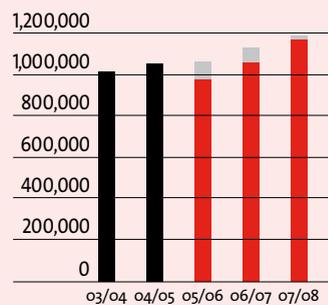
Kennzahlen Barry Callebaut

- Aufgegebene Geschäftsbereiche (Brach's)
- Fortzuführende Geschäftsbereiche (exkl. Brach's)

Umsatz
in Mio. CHF



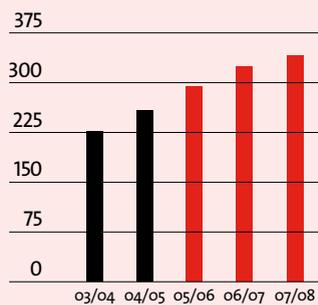
Verkaufsmenge
in Tonnen



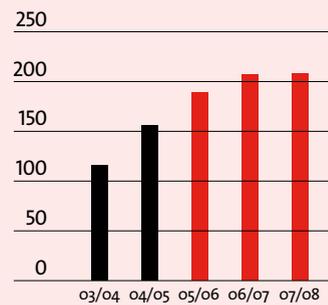
- Fortzuführende Geschäftsbereiche (exkl. Brach's)

* Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

EBIT
in Mio. CHF



Konzerngewinn*
in Mio. CHF



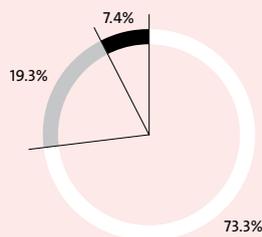
Nach Regionen

— Europa	Mio. CHF 3,530.5
— Nord- und Südamerika	Mio. CHF 931.6
— Asien-Pazifik/Rest der Welt	Mio. CHF 353.3

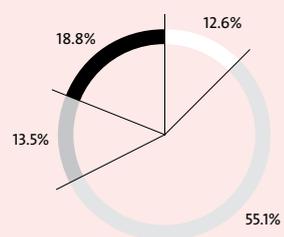
Nach Geschäftsbereichen

— Kakao	Mio. CHF 603.7
— Industrielle Kunden	Mio. CHF 2,654.6
— Gourmet & Spezialitäten	Mio. CHF 650.7
— Verbraucherprodukte	Mio. CHF 906.4

Umsatz nach Regionen 2007/08
in Mio. CHF



Umsatz nach Geschäftsbereichen 2007/08
in Mio. CHF



Preisentwicklung Kakao

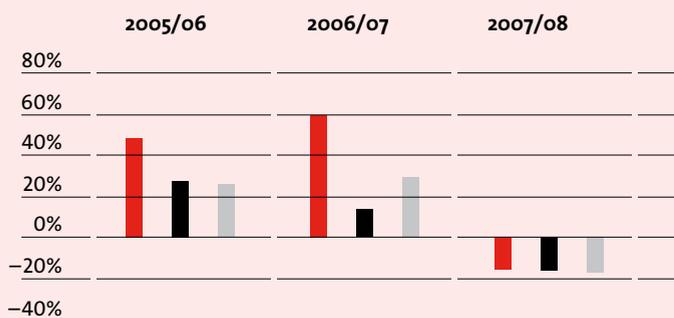
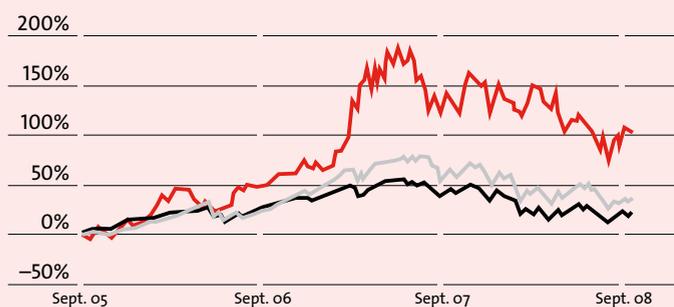
Londoner Terminmarkt
6-Monats-Terminpreise
in GBP/Tonne



Aktienkursentwicklung Barry Callebaut vs. Indizes

Performance in %

— Barry Callebaut AG
— SPI Swiss Performance Index
— SPI Small & Mid-Cap Index



Das Säulendiagramm zeigt die Performance der Barry Callebaut-Aktie in Prozent im entsprechenden Jahr im Vergleich zur Performance des SPI Swiss Performance Index und des SPI Small & Mid-Cap Index

Highlights

Barry Callebaut hat bedeutende Investitionen getätigt, um die Basis für den anhaltenden Erfolg des Unternehmens zu legen. Das vergangene Geschäftsjahr wurde durch mehrere Meilensteine geprägt, welche die Voraussetzungen für eine überdurchschnittliche Performance und überdurchschnittliches Wachstum in der Zukunft geschaffen haben.



September 2007 –

Eröffnung der ersten Schokoladenfabrik von Barry Callebaut in Russland. Die Fabrik in Tschechow bei Moskau erhöht die geografische Nähe des Unternehmens zu seinem rasch wachsenden Kundenkreis und erlaubt die bessere Nutzung der Wachstumschancen in der Region.

November 2007 –

Abschluss des Verkaufs des us-Zuckerwarengeschäfts Brach's an Farley's & Sathers Candy Company Inc. Dadurch kann sich Barry Callebaut fortan auf sein Kerngeschäft – Schokolade – konzentrieren.

Dezember 2007 –

Akquisition von Food Processing International Inc. (FPI), inklusive einer topmodernen Kakaofabrik mit einer jährlichen Produktionskapazität von 25,000 Tonnen Kakaomasse in Eddystone, Pennsylvania, USA.

Januar 2008 –

Eröffnung einer neuen Schokoladenfabrik in Suzhou, China. Dies ermöglicht Barry Callebaut, die Wachstumschancen in den schnell wachsenden asiatischen Schokoladenmärkten zu nutzen.

Abschluss der Übernahme von Produktionskapazitäten von Morinaga, einem der grössten japanischen Süßwarenhersteller. Die Transaktion umfasst

auch einen Liefervertrag und verschafft Barry Callebaut einen besseren Zugang zum äusserst attraktiven japanischen Schokoladenmarkt.

Februar 2008 – Verkauf der Backwarenfabrik Wurzener Dauerbackwaren in Deutschland, um den Fokus auf das Kerngeschäft von Barry Callebaut zu verstärken.

Veräusserung der im Verbrauchergeschäft in der Elfenbeinküste tätigen Tochtergesellschaft SN Chocodi SA.

April 2008 – Akquisition eines 49%igen Anteils an Biolands, Afrikas grösstem Exporteur von zertifiziertem Biokakao mit Sitz in Tansania.



April 2008 – Übernahme eines 60%-Anteils an KIK Kepong Cocoa Products Sdn Bhd (KIK Cocoa), um die Präsenz von Barry Callebaut in Asien weiter auszubauen und seine weltweiten Kapazitäten in der Kakaoverarbeitung zu erhöhen.

Mai 2008 – Eröffnung einer neuen Chocolate Academy in Zundert, Niederlande.

Juni 2008 – Ausbau der Kakaoverarbeitungskapazitäten in San Pedro, Elfenbeinküste.



Juli 2008 – Verkauf des Verbrauchergeschäfts Chococam in Kamerun. Dadurch kann sich Barry Callebaut in Afrika auf die Kakaobeschaffung und -verarbeitung konzentrieren.

Produktionsbeginn in der neuen Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko, welche die operative Präsenz von Barry Callebaut in Amerika weiter verstärkt.

August 2008 – Einweihung der neuen Chocolate Academy in Mumbai, Indien. Damit unterstreicht Barry Callebaut sein Engagement, das Geschäft in Indien auszubauen und seine Beziehungen zu Chocolatiers und Küchenchefs im Land zu stärken.



September 2008 – Eröffnung neuer Chocolate Academies in Tschechien, Russland, und Chicago, Illinois, USA.

Oktober 2008 – Einweihung einer neuen Spezialitätenfabrik für tiefgekühlte Premium-Desserts in Alicante, Spanien.

Dezember 2008 – Eröffnung eines Verkaufsbüros in Prag, Tschechische Republik.

Vision & Werte

Unsere Vision

Barry Callebaut ist zugleich Herz und Motor der Schokoladenindustrie.

Unser Ziel ist es, die Nummer 1 in allen attraktiven Kundensegmenten und auf allen bedeutenden Märkten zu sein.

Unsere Herkunft, unser Wissen über die Herstellung und Verarbeitung von Schokolade – angefangen bei der Kakaobohne bis zum fertigen Produkt im Regal – und unsere Innovationskraft im Süßwarenereich machen uns zum bevorzugten Geschäftspartner der gesamten Nahrungsmittelindustrie. Dazu gehören gewerbliche Anwender und industrielle Hersteller genauso wie unsere Partner im internationalen Einzelhandel. Wir entwickeln unser Fachwissen ständig weiter und stellen es unseren Kunden und Marktpartnern gern zur Verfügung, damit auch ihr Geschäft weiter wächst. Unsere Leidenschaft gilt der Kreation und Vermarktung neuer gesunder Produkte, die gut schmecken, alle Sinne erfreuen und vollkommenen Genuss bereiten.

Unsere Stärke beruht auf dem persönlichen Engagement und dem Fachwissen unserer Mitarbeitenden. Für sie möchten wir ein Umfeld schaffen, in dem Lernen einen kontinuierlichen Prozess darstellt, unternehmerisches Denken gefördert wird und Kreativität sich entfalten kann.

Unsere Werte

Barry Callebaut betreibt eine verantwortungsbewusste Unternehmenspolitik und befolgt hohe ethische Standards, die im Einklang mit unseren Kernwerten stehen: Kundenorientierung, Leidenschaft, unternehmerisches Denken, Teamgeist, Integrität.

Unsere Werte reflektieren, wie wir mit unseren Kollegen, mit externen Geschäftspartnern und mit allen unseren Anspruchsgruppen umgehen. Sie widerspiegeln, wie wir Verantwortung für unser Geschäft übernehmen. Wir sind überzeugt, dass in unserem Geschäft profitables Wachstum und der Beitrag zu einer nachhaltigen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Hand in Hand gehen.

«Soziale Verantwortung» definieren wir in einem breiten Sinn. Wir fühlen uns gegenüber all unseren Anspruchsgruppen verpflichtet: den Aktionären, Kunden, Konsumenten, Lieferanten, Mitarbeitenden und den Gemeinschaften, in denen wir tätig sind. Die Erwartungen dieser Anspruchsgruppen wollen wir so weit als möglich berücksichtigen. Den Lebens- und Arbeitsbedingungen in den Herkunftsländern und in Ländern ohne Sozialsysteme gilt unsere besondere Aufmerksamkeit. So unterstützen wir Aktivitäten, die den Kakaobauern zu mehr Eigenständigkeit verhelfen. Dadurch fördern wir eine nachhaltige Kakaowirtschaft und das Wirtschaftswachstum in den Herkunftsländern.

«Als Nahrungsmittelhersteller ist Barry Callebaut für die Sicherheit und Qualität seiner Produkte verantwortlich. Als internationales Unternehmen mit Aktivitäten in 26 Ländern wissen wir, dass unser Geschäft einen Einfluss auf das Leben vieler Menschen hat. Deshalb haben wir es uns zum Ziel gesetzt, die Gemeinschaften, in denen wir tätig sind, durch verantwortungsbewusstes Handeln zu fördern und zu stärken.»

Unternehmensgeschichte

Im Jahr 1996 schlossen sich der belgische Schokoladenhersteller Callebaut und das französische Schokoladenunternehmen Cacao Barry zu einem neuen Unternehmen mit dem Namen Barry Callebaut zusammen. Sowohl Cacao Barry als auch Callebaut waren in der Nahrungsmittelindustrie weithin als verlässliche Lieferanten qualitativ hochwertiger Produkte und als zuverlässige Geschäftspartner unzähliger Gross- und Einzelhandelskunden in der Schokoladenbranche bekannt. Durch die Fusion wurden das Know-how von Cacao Barry in der Beschaffung und den ersten Verarbeitungsschritten von Kakao sowie die umfangreiche Erfahrung von Callebaut in der Herstellung und Vermarktung von Schokoladenprodukten vereint.

Nach dem Zusammenschluss 1996 wuchs das Unternehmen durch geografische Expansion in strategische Wachstumsmärkte, Outsourcing-Verträge, Innovationen und Akquisitionen. Seit 1998 ist Barry Callebaut an der SIX Swiss Exchange kotiert.

- 1999 Akquisition der Carma AG, Schweiz
- 2002 Akquisition der Stollwerck-Gruppe, Deutschland
- 2003 Akquisition des niederländischen Konzerns Graverboom B.V. (einschliesslich Luijckx B.V.)
- 2003 Akquisition der Brach's Confections Holding Inc., USA
- 2004 Akquisition des Vending-Mix-Geschäfts (Automatenmischungen) der AM Foods, Schweden
- 2005 Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Kalifornien, USA
- 2007 Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Tschschow, Russland
- 2007 Veräusserung des Zuckerwarengeschäfts von Brach's
- 2007 Akquisition einer Kakaofabrik in Pennsylvania, USA
- 2008 Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Suzhou, China
- 2008 Unterzeichnung der Übernahme von Schokolade-Produktionskapazitäten von Morinaga, Japan
- 2008 Eröffnung eines Verkaufsbüros und einer Chocolate Academy in Mumbai, Indien
- 2008 Übernahme eines 60%-Anteils an KKK Cocoa in Malaysia
- 2008 Verkauf des afrikanischen Verbrauchergeschäfts
- 2008 Eröffnung von vier Chocolate Academies in Suzhou, China; Zundert, Niederlande; Tschschow, Russland und Chicago, USA
- 2008 Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexico

Heute ist Barry Callebaut der weltweite Marktführer im Bereich qualitativ hochwertiger Kakao- und Schokoladenprodukte sowie der einzige voll integrierte Schokoladenhersteller mit globaler Präsenz. Das Unternehmen hat sich von einem Lieferanten von Industrie- und Spezialitätenschokolade für industrielle und gewerbliche Kunden zu einem Anbieter umfassender Lösungen für die gesamte Nahrungsmittelindustrie entwickelt. Dabei deckt Barry Callebaut den ganzen Wertschöpfungsprozess von der Bohne bis zum Produkt im Regal ab. Als Outsourcing-Partner erster Wahl hat Barry Callebaut einen geschätzten Anteil von 40% am verkauften Volumen im offenen Markt. Barry Callebaut bietet seinen Kunden über 1,700 Rezepte, welche die lokalen Geschmackspräferenzen rund um die Welt abdecken.

«In Kürze» herunterladen
www.barry-callebaut.com/documentation

Inhalt

1	In Kürze
12	Interview mit dem Präsidenten und dem CEO
18	Verwaltungsrat und Management
22	Region Europa
25	Region Nord- und Südamerika
27	Region Asien-Pazifik & Rest der Welt
30	Globale Beschaffung & Kakao
32	Soziale unternehmerische Verantwortung
36	Kunden und Geschäftsbereiche
38	Innovation
42	Mitarbeitende
48	Interview mit dem CFO
50	Das Geschäftsjahr im Rückblick
52	Konsolidierte Jahresrechnung
108	Fünf-Jahres-Übersicht
110	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
118	Corporate Governance
126	Schokoladenglossar
128	Kontakte und Agenda

Rückblick auf ein investitionsintensives Jahr zur Sicherung künftigen Wachstums

Das vergangene Geschäftsjahr war von bedeutenden Investitionen in die Zukunft von Barry Callebaut geprägt. Der weltweit führende Hersteller von Kakao- und Schokoladenprodukten baute seine Geschäftstätigkeit in wachstumsstarken Märkten, insbesondere in den aufstrebenden Ländern, erheblich aus, um in den kommenden Jahren weiterhin ein profitables Wachstum zu sichern. Die konsequente Umsetzung der Wachstumsstrategie, zielgerichtete Innovationen und weiter verbesserte operative und kommerzielle Leistungen werden die nächste Wachstumsphase von Barry Callebaut einleiten.

F Herr Jacobs, wie würden Sie das Geschäftsjahr 2007/08 von Barry Callebaut beschreiben?

Dr. Andreas Jacobs Die gesamte Nahrungsmittelindustrie spürte das schwierige Marktumfeld mit historisch hohen Rohstoff- und Energiepreisen. Der Kostendruck wurde durch steigende Inflation, ungünstige Zins- und Wechselkursentwicklungen sowie zunehmende wirtschaftliche Unsicherheiten noch verstärkt. In diesem Umfeld passte sich Barry Callebaut mit Effizienzsteigerungsprogrammen schnell an die veränderten Marktbedingungen an, um die höheren Einstandskosten zu kompensieren. Die Gewinnentwicklung der Gruppe konnte im zweiten Halbjahr beschleunigt und im Vergleich zum Vorjahr verbessert werden. Der zufrieden stellende Betriebsgewinn im Geschäftsjahr 2007/08 zeigt, dass unser Geschäftsmodell auch in einem widrigen Umfeld funktioniert und dass unsere Entscheidung richtig war, unsere Präsenz über die reifen Märkte Westeuropas hinaus auszudehnen.

F Herr De Maeseneire, was waren die wichtigsten Entwicklungen der letzten fünf Jahre?

Patrick De Maeseneire Barry Callebaut hat sich von einem internationalen Unternehmen mit starkem Fokus auf Westeuropa zu einem Global Player mit besonders starker Präsenz in den Wachstumsmärkten Osteuropas und Asiens gewandelt. Mit unseren neuen Schokoladenfabriken in China, Russland und Mexiko sind wir auf bestem Weg, den Anteil der weltweit wachstumsstärksten Märkte an unseren gesamten Verkäufen zu steigern. Wir haben auch unser Fabriknetz in Nordamerika optimiert, indem wir neue Fabriken gekauft und die Kapazitäten in unseren bestehenden Anlagen erweitert haben. Im Zuge unserer gezielten geografischen Expansion haben wir die Zahl der Fabriken verdoppelt. Wir betreiben heute ein globales Netz mit 40 Produktionsstandorten und sind in 26 Ländern präsent. Unser einzigartiges globales Produktionsnetzwerk sichert unsere Kundennähe. Wir haben uns als bevorzugter Outsourcing-Partner in der Nahrungsmittelbranche etabliert, wie unsere langfristigen Lieferverträge mit drei der fünf weltgrößten Süßwarenhersteller belegen.

F Was sind die Schlüsselfaktoren für den Erfolg von Barry Callebaut?

PDM Unser Erfolg beruht auf der konsequenten Umsetzung unserer Wachstumsstrategie, die auf den drei Pfeilern geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft basiert. Ein Portfolio von über 1,700 Schokoladenrezepten belegt unsere besondere Fähigkeit, Schokolade neu zu erfinden. Gleichzeitig führen wir wegweisende Grundlagenforschung mit den weltbesten Wissenschaftlern durch, z.B. bei der Kakaofermentierung. Geografische Expansion und Innovation sind nur möglich, wenn wir unsere Kostenführerschaft langfristig sichern können.

F Wie wichtig ist der Faktor Mensch?

AJ & PDM Sehr wichtig. Das Fachwissen und die Leidenschaft unserer Mitarbeitenden sind für unseren Erfolg massgeblich. Wir schätzen ihren grossen Einsatz und danken allen herzlich für ihr Engagement und ihren Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung von Barry Callebaut. Gleichzeitig möchten wir auch unseren Kunden und Aktionären für ihr langjähriges Vertrauen und ihre Loyalität danken.

F Barry Callebaut hat 2007/08 massiv investiert. Warum?

AJ Wir haben in unsere Zukunft investiert und eine solide Basis für nachhaltiges überdurchschnittliches künftiges Wachstum geschaffen. In den reifen Schokoladenmärkten gibt es Anzeichen für einen Rückgang des Schokoladenkonsums. Daher bauen wir unsere geografische Präsenz in Wachstumsmärkten ständig weiter aus, um das verlangsamte Wachstum in den reifen Schokoladenmärkten zu kompensieren. Ein Beispiel: Die Schokoladenmärkte Chinas und Indiens verzeichneten 2007/08 zweistellige Zuwächse, gegenüber einem Volumenwachstum von nur 0.3% in Westeuropa. Mit inzwischen vier Werken in Asien – in Singapur, China, Japan und Malaysia – wollen wir unsere Verkaufsmenge in dieser Region in den nächsten fünf Jahren verdoppeln. Darüber hinaus loten wir die Chancen in Lateinamerika aus. Um die Beziehung zu unseren gewerblichen Kunden zu stärken, haben wir weltweit fünf neue Chocolate Academies eröffnet. Damit haben wir nun deren zwölf. Ein neues Innovation Center in Pennsauken, New Jersey, USA, und ein neues Center of Excellence in Dijon, Frankreich, für Schokoladenmischungen und -füllungen unterstreichen, dass wir Innovationsführer der Branche bleiben wollen.

F Worin lagen die zentralen Herausforderungen für die Lebensmittelindustrie?

PDM Die grösste Herausforderung für alle Nahrungsmittelunternehmen war der beispiellose Anstieg der Rohstoffpreise bis zu ihren Höchstständen im Sommer 2008. Der Kakaopreis hat sich im vergangenen Geschäftsjahr aufgrund befürchteter Lieferengpässe und Spekulation fast verdoppelt. Die Preise für Milchpulver waren extrem volatil. Zudem verursachten die rekordhohen Öl- und Energiepreise dem Unternehmen signifikante Mehrkosten und sorgten für hohe Inflationsraten weltweit. Darüber hinaus belastete der schwache US-Dollar im Verhältnis zum Euro die Exporte von Europa nach Nordamerika und Asien.

«Wir bauen unsere geografische Präsenz in Wachstumsmärkten laufend aus, um das verlangsamte Wachstum in den reifen Schokoladenmärkten zu kompensieren.»

«Die Übernahme sozialer Verantwortung und das Engagement für eine nachhaltige Kakaoindustrie gehören zu den Grundwerten von Barry Callebaut.»



Dr. Andreas Jacobs
Präsident des Verwaltungsrates

F Wie sind Sie diesen Herausforderungen begegnet?

PDM Unser «Cost-plus»-Geschäftsmodell absorbiert den Grossteil der mit höheren Rohstoffpreisen verbundenen Zusatzkosten. Im Industrie- und Handelsmarkengeschäft, das rund 80% unseres Gesamtumsatzes ausmacht, basieren unsere vertraglich festgelegten Preise auf abgesicherten Rohstoffpreisen. Dadurch können wir Preissteigerungen an unsere Kunden weitergeben. Gleichzeitig wird unsere Risikoposition durch Gegenseicherungsgeschäfte gesenkt. Im Gourmet- und Markenverbrauchergeschäft arbeiten wir mit Preislisten, die wir regelmässig anpassen. Als Reaktion auf steigende Energiekosten, ungünstige Konjunkturaussichten und Inflation haben wir unsere Massnahmen zur Effizienzsteigerung intensiviert und entscheidende Schritte zur konzernweiten Kostensenkung eingeleitet.

F Können höhere Rohstoffpreise auch eine Chance für Barry Callebaut darstellen?

PDM Ja, hohe Rohstoffpreise in Verbindung mit steigendem Preisdruck im Einzelhandel infolge des wirtschaftlichen Abschwungs könnten den Outsourcing-Trend beschleunigen. Nahrungsmittelunternehmen achten zunehmend auf ihre Kosten, um in einem anspruchsvollen Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Wenn sie ihren Schokoladenbedarf an Barry Callebaut auslagern, profitieren sie von tieferen Kosten und einer Senkung ihres eingesetzten Kapitals.

F Was sind die wichtigsten Trends am Schokoladenmarkt?

PDM Die Verbraucher wissen immer besser Bescheid über die gesundheitsfördernden Eigenschaften des Kakaos und möchten deshalb Schokolade, welche diese natürlichen Inhaltsstoffe enthält. Eine von uns im Januar 2008 durchgeführte Studie ergab, dass jeder vierte Verbraucher Schokolade mit wissenschaftlich nachgewiesenem Gesundheitsnutzen bevorzugt. Dieser Trend hat die Nachfrage nach Schokolade mit hohem Kakaoanteil erhöht. Herkunftsreine und Bio-Schokoladen erfreuen sich ebenfalls grosser Beliebtheit, da die Konsumenten ein intensiveres Geschmackserlebnis suchen.

F Die Verbraucher wünschen auch zunehmend ethisch unbedenkliche Produkte. Wie reagieren Sie darauf?

AJ Kakao ist essenziell für unser Geschäft. Viele Kakaobauern sind arm. Auch wenn wir selber keine Kakaoplantagen besitzen, dürfen wir nicht die Augen schliessen vor den sozialen Bedingungen, unter denen Kakao produziert wird. Wir sind überzeugt, dass wir die Lebensbedingungen der Kakaobauern nur verbessern können, wenn wir in den Anbauländern präsent sind und uns dort langfristig engagieren. Deshalb haben wir unsere Kakaofabriken in der Elfenbeinküste und in Ghana um rund 50% erweitert und dort neue Arbeitsplätze geschaffen. Zusätzlich haben wir verschiedene Projekte zur Unterstützung der Kakaobauern und ihrer Familien lanciert, und wir setzen uns zudem für entsprechende Brancheninitiativen ein. Unsere soziale Verantwortung beginnt bereits bei unseren eigenen Mitarbeitenden und ihren Familien in den Ursprungsländern, die wir durch Gesundheitsversorgung, Häuser, Mahlzeiten sowie Aus- und Weiterbildung unterstützen.

F Wie werden Sie das Wachstum von Barry Callebaut langfristig sichern?

AJ Eine kürzlich durchgeführte Überprüfung hat unsere auf geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft ausgerichtete Wachstumsstrategie bestätigt. Ausserdem zeigte sie weiteres Potenzial für profitables, überdurchschnittliches Wachstum in den kommenden Jahren auf, vor allem im margenstarken Gourmet-Geschäft. Zum Beispiel haben wir kürzlich in Spanien eine Spezialitätenfabrik für tiefgekühlte Premium-Desserts eröffnet und in Belgien den Schokoladendekorationshersteller IBC übernommen. Im Gourmet-Segment wird das Wachstum teils organisch erfolgen, teils über kleinere Akquisitionen, mit denen wir unser Know-how abrunden oder neue Kompetenzen erwerben können. Wir sind ferner überzeugt, dass der Outsourcing-Trend in der Branche anhalten wird.

F Wie wird sich die aktuelle Finanzkrise auf Barry Callebaut im nächsten Geschäftsjahr auswirken?

AJ Die derzeitige globale Finanzkrise ist beispiellos. Die Auswirkungen auf die Realwirtschaft und damit auf das Verbraucherverhalten sind noch nicht mit Sicherheit absehbar. Barry Callebaut ist jedoch in einer defensiven Branche tätig. Der Schokoladenkonsum hat sich in früheren Wirtschaftskrisen als widerstandsfähig erwiesen. Darüber hinaus haben wir dank unserer Investitionen eine ausgewogene geografische Präsenz mit starker Vertretung in aufstrebenden Märkten. Unser diversifiziertes Produktportfolio reicht von erstklassigen Premium-Schokoladenprodukten über Handelsmarken bis hin zu preiswerten Produkten. Dank einer einzigartigen globalen Positionierung, eines umfassenden Produktangebots und einer soliden langfristigen Finanzierungsstruktur sind wir auch für stürmische Zeiten gut aufgestellt.

F Was bedeutet dies für das Geschäftsjahr 2008/09?

PDM Auf der Grundlage der verschiedenen Faktoren, die unser Präsident genannt hat, langfristiger Outsourcing-Verträge mit drei der fünf weltgrössten Süswarenhersteller und einer weiteren operativen Effizienzoptimierung sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Vierjahres-Finanzziele erreichen werden. Diese lauten für 2007/08–2010/11 im Durchschnitt wie folgt: Volumen 9–11%, EBIT 11–14% und Konzerngewinn 13–16%.

«Wir haben die Zahl unserer Fabriken in sechs Jahren verdoppelt und sind nun in allen wichtigen Wachstumsmärkten vertreten.»

«Barry Callebaut ist auf nachhaltiges profitables Wachstum ausgerichtet.»

Patrick De Maeseneire
Chief Executive Officer



Ready to explore

Kulinarische Entdeckungsreise. Unsere 40 herkunftstreuen Schokoladen und drei Millésime-Plantagenschokoladen sind der Stoff, aus dem neue, einzigartige Gourmet-Träume sind. Hergestellt aus Kakaobohnen aus einem Land oder von einer einzigen Plantage, geben sie den Kreationen grosser Küchenchefs ihren unverkennbaren Touch. Ein Spitzenkoch mit 3 Michelin-Sternen verglich unsere Millésime-Plantagenschokolade «Alto El Sol» aus Peru mit einer Opernsängerin, die stets die höchsten Töne trifft.





Zum Gedenken an Klaus J. Jacobs



Klaus J. Jacobs, 1936–2008

Mit Klaus J. Jacobs verlor unser Unternehmen seinen Gründer und langjährigen Verwaltungsrat. Er war ein Unternehmer, wie es nur wenige gibt, und ein Visionär, der Bleibendes hinterlässt. Barry Callebaut ist aus seiner Schaffenskraft geboren.

Als Klaus Jacobs den Familienkonzern Jacobs Suchard im Jahre 1990 an Philip Morris verkaufte, verblieb der Hersteller von Industrieschokolade Callebaut in seinem persönlichen Besitz. Das stimulierte seine unternehmerische Ader. Er spürte, dass sich die Branche weltweit konsolidieren würde, und dieses Wissen liess ihn handeln. Im Jahre 1996 fusionierte er die ursprünglich belgische Callebaut mit der französischen Cacao Barry. Dies war mehr als ein Zusammenschluss zweier traditionsreicher, in der gleichen Branche tätiger Unternehmen. Es war die Kombination von sich beflügelnden Expertisen: die Erfahrung von Cacao Barry in der Beschaffung und den ersten Verarbeitungsschritten von Kakao verschmolz Klaus Jacobs mit den Kompetenzen von Callebaut in der Herstellung und Vermarktung von Schokoladenprodukten. Daraus entstand Barry Callebaut. Ein ganz neues, globales Unternehmen, welches die gesamte Wertschöpfungskette von der Kakaobohne bis zum fertigen Schokoladenprodukt abdeckt. Doch Klaus Jacobs hat weiter gedacht. Er sah, dass grosse, weltweit tätige Markenartikelproduzenten zunehmend ihre Schokoladenproduktion auslagerten. Heute ist Barry Callebaut deren bevorzugter Partner. Diese unternehmerische Weitsicht, kombiniert mit höchstem Qualitätsanspruch an Mitarbeiter und Produkte, hat den Unternehmer Klaus Jacobs Zeit seines Lebens ausgezeichnet.

Wir alle, die wir das Privileg hatten, mit dieser aussergewöhnlichen Persönlichkeit zusammenarbeiten zu dürfen, haben von Klaus Jacobs gelernt. Von seinem gelebten Unternehmertum. Von seinen Visionen. Von seiner Leidenschaft und seiner unermüdlichen Schaffenskraft. Dafür sind wir ihm zutiefst dankbar. Und es verpflichtet uns, das Unternehmen, welches Klaus Jacobs aufgebaut hat, in seinem Sinn und Geist weiterzuführen. Wir werden ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Andreas Schmid
Vizepräsident
des Verwaltungsrates

Patrick De Maeseneire
Chief Executive Officer

Verwaltungsrat und Management

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/organization und www.barry-callebaut.com/board und www.barry-callebaut.com/smt

Verwaltungsrat

Dr. Andreas Jacobs Präsident	Andreas Schmid Vizepräsident	Rolando Benedick	
Markus Fiechter	Stefan Pfander	Dr. Urs Widmer	Corporate Secretary Dr. Roland Maurhofer

James L. Donald wird der Generalversammlung zur Zuwahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen.

Management Team

Von links:

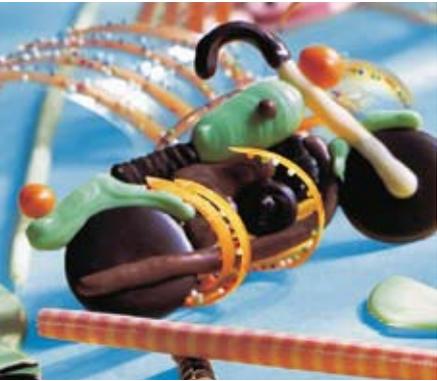
Willy Geeraerts Qualitätssicherung	Dirk Poelman Chief Operations Officer	Victor Balli* Chief Financial Officer	Hans Vriens Chief Innovation Officer
Onno J. Bleeker* Westeuropa	Filip De Reymaeker Osteuropa	Patrick G. De Maeseneire* Chief Executive Officer	Steven Retzlaff* Globale Beschaffung & Kakao
Gaby Tschofen Corporate Communications & CSR	Dr. Olivier Schucht Gourmet	Massimo Garavaglia* Nord- und Südamerika	Maurizio Decio Asien-Pazifik

* Mitglieder des Senior Management Team



Ready to melt

Zum Schmelzen gut. Unsere Callets gibt es in verschiedenen Farben und Geschmacksrichtungen. Sie ersparen Chocolatiers das zeitaufwendige und oft ungenaue Portionieren ganzer Schokoladenblöcke. Bereit zur einfachen Verarbeitung, verleihen sie Rezepten spannende neue Geschmacks- und Farbvariationen. Gleichzeitig ermöglichen sie spielerische Dekorationen, die ohne diese Callets kaum möglich wären.





Europa – Investitionen in künftiges Wachstum

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers und www.barry-callebaut.com/gourmet und
www.callebaut.com und www.cacao-barry.com und www.carma.ch

«In Europa haben wir massgebliche Schritte unternommen, um ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum zu sichern. Unsere neue Schokoladenfabrik in Russland ist nun voll in Betrieb und beliefert einen wachsenden Kundenkreis in Osteuropa. Zudem haben wir die kürzlich erworbenen Fabriken in Frankreich und Italien integriert. Die Outsourcing-Vereinbarungen mit Nestlé und Cadbury verlaufen nach Plan. Gleichzeitig konnten wir weitere Aufträge von anderen grossen industriellen Kunden gewinnen. Im Gourmet-Geschäft erhöhten wir unsere Marktanteile trotz schwieriger Wirtschaftsbedingungen. Insgesamt haben wir in Europa ein solides Fundament für weiteres Wachstum geschaffen.»



Onno Bleeker
President Westeuropa

Zusätzliche Outsourcing-Volumen in Westeuropa und neue Aufträge in Osteuropa haben im Geschäftsjahr 2007/08 zu einer Erhöhung der **Verkaufsmenge** in der Region Europa um 6.5% auf 786,698 Tonnen geführt. Damit wuchs sie trotz des anspruchsvollen Wirtschaftsumfelds mehr als dreimal so schnell wie der regionale Schokoladenmarkt. Die höhere Verkaufsmenge, die höheren Rohstoffpreise und ein besserer Produktemix liessen den **Umsatz** um 15.8% auf CHF 3,530.5 Mio. steigen. Drei Faktoren beeinträchtigten jedoch die Profitabilität in der Region: die Anlaufkosten der neuen Schokoladenfabrik in Russland; anfänglich hohe Fixkosten bei noch geringer Werksauslastung während der schrittweisen Integration der grossen Outsourcing-Volumen und verzögerte Preisanpassungen wegen der höheren Rohstoffkosten bei den Markenverbraucherprodukten. Aufgrund dieser Sondereinflüsse sank der **Betriebsgewinn** (EBIT) um 4.3% auf CHF 277.6 Mio.

Stärkung der Marktführerschaft in Westeuropa

Im vergangenen Jahr hat Barry Callebaut seine Führungsposition in Westeuropa durch Innovation und erstklassigen Service weiter gestärkt. Das Unternehmen konnte dadurch Marktanteile in äusserst wettbewerbsintensiven und reifen Märkten wie Frankreich, Italien und Grossbritannien gewinnen. Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden**, der Schokoladenprodukte und massgeschneiderte Serviceleistungen an Industriekunden liefert, profitierte weiterhin vom Outsourcing-Trend bei Nahrungsmittelunternehmen. Die langfristigen Liefervereinbarungen mit Nestlé und Cadbury verlaufen nach Plan. Als bevorzugter Outsourcing-Partner in der Schokoladenindustrie konnte sich Barry Callebaut zudem weitere Volumen bei bestehenden grossen industriellen Kunden sichern. Gleichzeitig hat das Unternehmen stark in die Steigerung von Produktivität und Werksauslastung der kürzlich erworbenen Schokoladenfabriken in Frankreich und Italien investiert. Im Werk in Dijon, Frankreich, hat Barry Callebaut ein Center of Excellence zur Erforschung und Entwicklung von Schokoladenmischungen für Glasuren und Füllungen aufgebaut und eine Produktionsanlage für Schokoladenmischungen in Betrieb genommen. In San Sisto, Italien, hat Barry Callebaut technische Verbesserungen vorgenommen und die Kakao-Produktionslinie wieder aktiviert.

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/chocolate_academy und www.barry-callebaut.com/beverages und www.vanhoutendrinks.com und www.caprimo.com und www.barry-callebaut.com/consumers und www.sarotti.de und www.chocojacques.be und www.alprose.ch

Kundenorientierung bleibt eine Priorität des Geschäftsbereichs **Gourmet & Spezialitäten**, der gewerbliche Kunden wie Confiseure, Bäckereien und Chocolatiers beliefert. Der Geschäftsbereich hat seine Verkaufsteams in wichtigen Märkten wie Spanien und Deutschland verstärkt. Gezielte Promotionsaktivitäten für Callebaut, Cacao Barry und Carma in Grossbritannien und der Schweiz haben zu erheblichen Marktanteilsgewinnen geführt. Um die Kundenbeziehungen zu stärken, hat der Gourmet-Bereich im Mai 2008 in Zundert, Niederlande, eine neue **Chocolate Academy** eröffnet. Barry Callebaut betreibt mittlerweile ein weltweites Netz von zwölf solchen Schulungs- und Marketingplattformen für gewerbliche Kunden, sieben davon in Europa. Im Oktober 2008 weihte Barry Callebaut in Alicante, Spanien, eine neue Spezialitätenfabrik für servierfertige, dekorierte Tiefkühldesserts ein. Das Werk ist Teil eines 80:20-Joint-Ventures zwischen Barry Callebaut und den international bekannten Pâtissiers Paco und Jacob Torreblanca. Es reflektiert die Strategie von Barry Callebaut, das Angebot an Convenience-Produkten für professionelle Kunden zu erweitern.

In der Sparte **Getränke**, die Mischungen für Verkaufsautomaten anbietet, konnte Barry Callebaut dank innovativer Produkte für Abnehmer von Automatenmischungen und Handelsmarken ein starkes Wachstum verbuchen. Mit Van Houten, Caprimo und Bendsorp verfügt Barry Callebaut über drei bekannte, hochwertige Getränkemarken. Eine der jüngsten Produktentwicklungen, für eine führende Kaffeemarke, ist ein einzigartiger Pad, der die Mischung für ein Schokoladengetränk enthält.

Der Geschäftsbereich **Verbraucherprodukte** stützt sich auf drei Standbeine: Handelsmarkenlösungen, Lohnfertigung für Nahrungsmittelhersteller und eine kleine Anzahl lokaler Marken, nämlich Sarotti in Deutschland, Jacques in Belgien und Alprose in der Schweiz. In den letzten zwölf Monaten sah sich die gesamte Süßwarenindustrie in Westeuropa durch aussergewöhnlich hohe Rohstoffpreise und sinkende Verbraucherausgaben vor eine doppelte Herausforderung gestellt. Diese Entwicklungen spürte auch der Geschäftsbereich Verbraucherprodukte, der trotzdem in einigen Märkten seine Verkäufe steigern konnte. Der rückläufige Schokoladenmarkt in Deutschland, dem wichtigsten Absatzmarkt für das europäische Verbrauchergeschäft, hatte einen tieferen Umsatz zur Folge. Beeinträchtigt wurde der Umsatz weiter durch den Verkauf der Backwarenfabrik Wurzener Dauerbackwaren in Deutschland.

Kennzahlen für die Region Europa

		Veränderung in %	2007/08	2006/07
Verkaufsmenge	Tonnen	6.5	786,698	738,983
Umsatz	Mio. CHF	15.8	3,530.5	3,048.4
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	(4.3)	277.6	290.2

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers und www.barry-callebaut.com/gourmet

Nutzung von Wachstumschancen in Osteuropa

Im Einklang mit seiner gezielten geografischen Expansionsstrategie hat Barry Callebaut die Präsenz in den wachstumsstarken Märkten Osteuropas deutlich verstärkt. Die Schaffung eines neuen Profit-Centers Osteuropa unter Leitung eines eigenen Managementteams, das direkt an den CEO der Gruppe berichtet, erwies sich als erfolgreich. Mit dem Bau einer neuen modernen Schokoladenfabrik im russischen Tschchow bei Moskau hat Barry Callebaut die Produktionskapazitäten in der Region erhöht und an Kundennähe gewonnen. Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** verzeichnete vor allem in der zweiten Hälfte des vergangenen Geschäftsjahrs ein sehr starkes Wachstum, nachdem die neue Fabrik in Russland voll in Betrieb genommen werden konnte. Die Verkäufe von Barry Callebaut in Russland dürften sich in den nächsten drei Jahren verdreifachen. Nach einem langsamen Start nimmt die Werksauslastung rasch zu. Barry Callebaut wird im Dezember 2008 ein Verkaufsbüro in Prag, Tschechische Republik, eröffnen. Dieses wird für Verkäufe in der Tschechischen Republik, Ungarn und der Slowakei verantwortlich sein. In reiferen Märkten wie Polen steigt mit wachsender Kaufkraft die Nachfrage nach innovativen Produkten und Luxusschokoladen. Barry Callebaut richtet sein Augenmerk daher verstärkt auf das wachsende Premium-Segment und erweitert in diesen Märkten seine Forschungs- und Entwicklungskapazitäten.

Das Wachstum des osteuropäischen Schokoladenmarkts wird von einer Verlagerung der Verbraucherpräferenzen hin zu hochwertigen Premium-Produkten bestimmt. Der Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten** hat daher eine neue Chocolate Academy in Tschchow, Russland, eröffnet. Sie soll gewerbliche Kunden dazu anregen, ihre technischen Fähigkeiten unter Anleitung ausgebildeter Meisterchocolatiers anzuwenden und zu erweitern. Bisher unterhält Barry Callebaut zwei solche Schulungszentren in Osteuropa – in Russland und Polen. Ein separates Verkaufsteam und ein Vertriebsnetz wurden eingerichtet, um den direkten Kontakt mit Gourmet-Kunden zu erhöhen.



Filip De Reymaeker
Vice President Osteuropa

Nord- und Südamerika – umgestaltetes Produktionsnetzwerk

«Barry Callebaut hat sich klar als führender Schokoladenexperte in Nord- und Südamerika etabliert. Die historische Partnerschaft mit The Hershey Company hat uns zur Nummer 1 für industrielle Schokolade in Nordamerika gemacht. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie haben wir unsere operative Präsenz gänzlich umgestaltet, damit wir der Nachfrage unserer wachsenden Kundenbasis gerecht werden können. Ein neues hochmodernes Innovation Center in Pennsauken, New Jersey, unterstreicht unser Engagement, innovative Produkte zu entwickeln, welche die Anforderungen unserer Kunden in den USA erfüllen. Unsere neue Chocolate Academy in Chicago stärkt zudem unsere Beziehung mit Chocolatiers, Pâtisseries und Küchenchefs.»



Massimo Garavaglia
President Nord- und Südamerika

Die Verkaufsmenge in der Region Amerika stieg hauptsächlich aufgrund der Lieferungen an Hershey's als Resultat der im Vorjahr unterzeichneten langfristigen Liefervereinbarung sowie aufgrund neuer Geschäftsbeziehungen mit grossen und mittelgrossen Kunden. Alle Geschäftsbereiche trugen zum kräftigen Anstieg der **Verkaufsmenge** von 20.6% auf 292,614 Tonnen bei. Der **Umsatz** stieg dank der höheren Verkaufsmenge um 23.1% auf CHF 931.6 Mio. Die Auswirkungen des schwächeren US-Dollars gegenüber der Berichtswährung Schweizer Franken konnten durch höhere Verkaufspreise infolge der höheren Rohstoffkosten mehr als kompensiert werden. Trotz der ungünstigen Wechselkursentwicklung, welche zu höheren Preisen für importierte Gourmet-Produkte aus Europa und zu negativen Umrechnungsdifferenzen in Schweizer Franken führte, stieg der **Betriebsgewinn** um 18.4% auf CHF 79.5 Mio.

Gewinn von Marktanteilen

In den letzten beiden Jahren hat Barry Callebaut das Produktionsnetzwerk in der Region Amerika umgestaltet, um der steigenden Nachfrage einer wachsenden industriellen und gewerblichen Kundenbasis gerecht zu werden. Das Unternehmen erwarb eine Fabrik für Flüssigschokolade in Robinson, Illinois, und kaufte eine Kakaofabrik in Eddystone, Pennsylvania. Barry Callebaut erweiterte zudem die Produktionskapazität seiner Fabrik in American Canyon, Kalifornien, und baute eine neue Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko. Das Werk in Mexiko ist die drittgrösste Fabrik von Barry Callebaut weltweit. Sie wird es dem Unternehmen ermöglichen, neue Kunden in Zentralamerika anzusprechen. Die völlig veränderte operative Präsenz in der Region Amerika hat zu einer grösseren Kundennähe geführt. Das erweiterte Produktionsnetzwerk und ein vermehrt kundenorientierter Verkaufsansatz führten zu erheblichen Marktanteilsgewinnen für Barry Callebaut im Industriegeschäft und stärkten die Position des Unternehmens in Nordamerika. Barry Callebaut hat sich als Outsourcing-Partner erster Wahl für Kakaomasse und Flüssigschokolade in der Region etabliert, wie der langfristige Liefervertrag mit Hershey's belegt.

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers und www.barry-callebaut.com/gourmet und
www.barry-callebaut.com/chocolate_academy und www.barry-callebaut.com/vanleer

Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** verzeichnete ein zweistelliges Volumenwachstum in der Region Amerika und wuchs damit deutlich schneller als der lokale Schokoladenmarkt. Barry Callebaut verdankt seinen Erfolg in der Region auch seiner Innovationskraft. Das Unternehmen eröffnete eine neue, hochmoderne Forschungs- und Entwicklungseinrichtung in seiner Fabrik in Pennsauken, New Jersey. Dieses Innovationszentrum konzentriert sich auf die Entwicklung einzigartiger Schokoladenprodukte und Anwendungsmöglichkeiten, die den spezifischen Bedürfnissen der us-Kunden gerecht werden. Barry Callebaut hat auch das Lohnfertigungsgeschäft in der Region Amerika ausgebaut.

Aufbau starker Kundenbeziehungen

Barry Callebaut hat sich eine starke Position im nord- und zentralamerikanischen Food-Service-Markt geschaffen. Der Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten** bietet eine breite Palette innovativer Produkte wie massgeschneiderte herkunftreine Schokolade und gebrauchsfertige Desserts. Eine stark differenzierte Kundensegmentierung mit separaten Verkaufsteams, die sich um die spezifischen Bedürfnisse bestimmter Kundengruppen kümmern, führt zu guten Ergebnissen. Barry Callebaut hat verschiedene Verkaufs- und Marketinginitiativen lanciert, um die Beziehung zu den Gourmet-Kunden zu stärken und einen erstklassigen Kundenservice anzubieten. Im September 2008 eröffnete das Unternehmen seine erste **Chocolate Academy** in den USA. Das Ausbildungszentrum für gewerbliche Anwender befindet sich am nordamerikanischen Hauptsitz in Chicago. Es dient als Plattform für den Austausch von Fachwissen unter Profis. Der Geschäftsbereich Gourmet & Spezialitäten hat zudem mit Erfolg eine neue Produktpalette lanciert, die in den USA unter der Marke **Van Leer** produziert wird. Damit sollen Wachstumschancen im preissensiblen Marktsegment genutzt werden. Der Geschäftsbereich hat auch seine Aktivitäten in Mexiko und Zentralamerika stark ausgebaut.

Kennzahlen für die Region Nord- und Südamerika

		Veränderung in %	2007/08	2006/07
Verkaufsmenge	Tonnen	20.6	292,614	242,696
Umsatz	Mio. CHF	23.1	931.6	756.8
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	18.4	79.5	67.1

Asien-Pazifik & Rest der Welt – verstärkte Präsenz in wachstumsstarken Märkten

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers und www.barry-callebaut.com/gourmet

«Barry Callebaut hat in den letzten zwölf Monaten einen weiten Weg zurückgelegt: Vor einem Jahr hatten wir in der Region eine Fabrik und eine Chocolate Academy. Bis zum Ende des Kalenderjahres werden wir vier Fabriken in China, Singapur, Malaysia und Japan und drei Chocolate Academies in China, Indien und Singapur haben. In Malaysia haben wir 60% an KLK Cocoa erworben, um unsere globalen Kakaoverarbeitungskapazitäten zu erhöhen. Diese Investitionen entsprechen unserem strategischen Ziel, unsere operative Präsenz in Asien zu steigern und die Basis für ein starkes künftiges Wachstum in dieser vielversprechenden Region zu schaffen.»



Maurizio Decio
President Asien-Pazifik

Barry Callebaut will von der steigenden Nachfrage nach Schokolade in Asiens aufstrebenden Märkten profitieren und unterstreicht dies mit einer gezielten Expansionsstrategie. In weniger als zwei Jahren hat das Unternehmen Produktionskapazitäten in China, Malaysia und Japan aufgebaut. Die **Verkaufsmenge** von Barry Callebaut in der Region Asien-Pazifik & Rest der Welt wuchs um 11.8% auf 86,695 Tonnen und übertraf damit das Wachstum des regionalen Schokoladenmarkts. Der **Umsatz** legte um 17.1% auf CHF 353.3 Mio. zu. Der **Betriebsgewinn** wuchs um 57.1% auf CHF 51.7 Mio., aufgrund der Expansion in Asien und der Einmaleffekte aus dem Verkauf des Verbrauchergeschäfts in Afrika. Barry Callebaut hat das afrikanische Verbrauchergeschäft veräussert, um sich dort auf die Kakaobeschaffung und -verarbeitung zu konzentrieren.

Starke lokale Aktivitäten

Nach Inbetriebnahme der zusätzlichen Produktionskapazitäten in China stiegen die Verkaufsmengen im Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** in der zweiten Jahreshälfte exponentiell an. Lebensmittelsicherheit hat bei Barry Callebaut höchste Priorität. Für die neue Schokoladenfabrik in China gelten deshalb die gleichen hohen Qualitätsstandards wie für alle anderen Fabriken weltweit. In Japan laufen die Vorbereitungen für die ersten Schokoladenlieferungen an den japanischen Süßwarenhersteller Morinaga. In Malaysia übernahm Barry Callebaut 60% an KLK Cocoa.

Austausch von Schokoladen-Know-how

Zwei neue Chocolate Academies in China und Indien erlauben Barry Callebaut, das Potenzial im aussichtsreichen Markt für gewerbliche Anwender zu nutzen. Der Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten** wuchs erneut stark. Für den preissensiblen Markt wurde die lokal produzierte Marke Van Houten Professional lanciert.

Kennzahlen der Region Asien-Pazifik & Rest der Welt

		Veränderung in %	2007/08	2006/07
Verkaufsmenge	Tonnen	11.8	86,695	77,521
Umsatz	Mio. CHF	17.1	353.3	301.6
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	57.1	51.7	32.9

Ready to use

Fertig & fein. Pailleté Feuilletine verleiht Rezepten auf Schokoladenkuvertüre-, Praliné- und Gianduja-Basis feine Knusprigkeit. Die gebrauchsfertigen Füllungen verleihen einfachen Desserts einen Hauch von Exotik und machen exotische Desserts unglaublich einfach. Der renommierte spanische Pâtissier Paco Torreblanca verwendete Pailleté Feuilletine für die Hochzeitstorte von Kronprinz Felipe und Letizia Ortiz.





Globale Beschaffung & Kakao – Schokolade ist so einzigartig wie ihre Zutaten

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/market und www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers
www.barry-callebaut.com/gourmet und www.barry-callebaut.com/consumers

«Schokolade verdankt ihren überwältigenden Geschmack und ihren köstlichen Charakter der Qualität ihrer Zutaten. Die Beschaffung hochwertiger Rohstoffe stellt daher für uns als voll integriertes Unternehmen den ersten Schritt der Wertschöpfung dar. Dank unserer lokalen Präsenz und unserer engen Zusammenarbeit mit den Kakaobauern haben wir Zugang zu den besten und begehrtesten Kakaoarten weltweit. Im vergangenen Geschäftsjahr waren die Preise für Kakao und andere Agrarrohstoffe extrem volatil. Unser zentralisiertes Risikomanagement minimiert jedoch die negativen Effekte der Schwankungen bei den Rohstoffkosten.»



Steven Retzlaff
 President Globale Beschaffung & Kakao

Barry Callebaut ist das einzige voll integrierte Schokoladenunternehmen mit globaler Präsenz, das jeden Schritt der Kakaoverarbeitung und Schokoladenherstellung abdeckt – von der Beschaffung der Bohnen bis zum fertigen Produkt im Regal. Der Geschäftsbereich Globale Beschaffung & Kakao ist für die globale Kakaoverarbeitung von Barry Callebaut zuständig und gewährleistet die kosteneffiziente Beschaffung von Rohstoffen wie Kakao, Zucker, Milchprodukten, Ölen und Fetten, Nüssen und Verpackungsmaterial.

Barry Callebaut besitzt keine eigenen Kakaofarmen. Während der letzten fünf Jahre hat die Gruppe den Anteil an Kakao, den sie direkt bei den Kakaobauern und Kooperativen in den Herkunftsländern statt bei globalen Handelshäusern ankauft, beträchtlich erhöht. Heute kauft Barry Callebaut mehr als 65% seines Kakaos direkt in den Herkunftsländern in Westafrika, Lateinamerika und Asien. Dank der langjährigen Präsenz in den Kakaoanbauregionen hat Barry Callebaut nicht nur Zugang zu hochwertigen Bohnen, sondern kann auch deren Rückverfolgbarkeit gewährleisten. Die Partnerschaft mit Biolands in Tansania ist ein Beispiel dafür, wie Barry Callebaut die Zusammenarbeit mit den Kakaobauern stärkt und zur Nachhaltigkeit des Kakaoanbaus beiträgt.

Volatile Rohstoffmärkte

In den letzten zwölf Monaten sah sich die gesamte Nahrungsmittelindustrie mit einer nie dagewesenen Volatilität an den Rohstoffmärkten konfrontiert. Die Preise einzelner Rohstoffe erreichten historische Höchststände. Der Preis für Kakao stieg im Verlauf des Geschäftsjahres auf nahezu das Doppelte und erreichte infolge befürchteter Lieferengpässe und Spekulationen den höchsten Stand seit über 20 Jahren. Mit seinem «Cost plus»-Geschäftsmodell vermochte Barry Callebaut die durch die höheren Rohstoffpreise entstehenden Zusatzkosten indes weitgehend aufzufangen. Im Industrie- und Handelsmarkengeschäft von Barry Callebaut, das rund 80% des Gesamtumsatzes ausmacht, basieren die vertraglich festgelegten Preise auf abgesicherten Rohstoffkosten. Gleichzeitig sichert sich das Unternehmen durch Gegenseicherungsgeschäfte gegen Risiken ab. Im Gourmet- und Markenverbrauchergeschäft kaufen die Kunden Produkte anhand einer Preisliste, die regelmässig angepasst wird.

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/cocoa-to-chocolate

Die zentralisierte und global integrierte Beschaffung stärkt die Einkaufsposition von Barry Callebaut. Gleichzeitig ermöglicht sie es, Rohstoffpreisrisiken durch die Anwendung von Best Practices zu minimieren. Barry Callebaut wendet eine Reihe von Beschaffungsstrategien und wirksamen Risikomanagementinstrumenten an. Hierzu zählen Lieferantenbewertungen, die Preisabsicherung durch Futures-Transaktionen sowie Warentermingeschäfte und Arbitrage-Management.

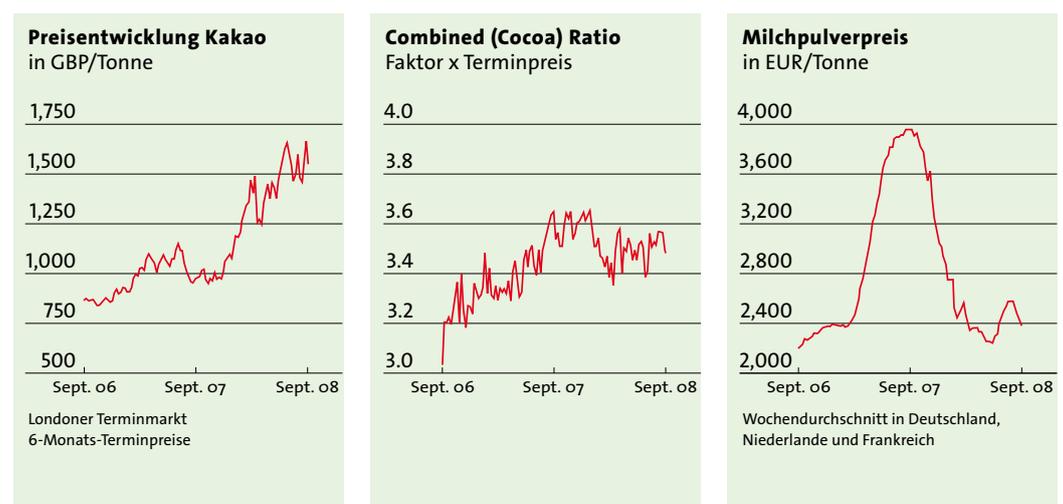
Ausbau der Kakaoverarbeitung

Schon die ersten Verarbeitungsstufen entscheiden über Geschmack und Qualität der Schokolade. Barry Callebaut treibt daher die Expansion seiner globalen **Kakaoverarbeitungsanlagen** weiter voran. Barry Callebaut verarbeitet rund 15% der weltweiten Kakaoernte zu Kakaomasse, Kakaobutter und Kakaopulver. Rund die Hälfte dieser Produkte wird anschliessend im Unternehmen weiterverarbeitet. Die übrigen Halbfertigprodukte gehen an die Nahrungsmittelindustrie, die daraus Schokoladenprodukte, Milchprodukte, Getränke und Backwaren herstellt. Das Geschäftsvolumen mit Drittunternehmen stieg im Geschäftsjahr 2007/08 um 13.9%. Der Anstieg der Combined Ratio¹ wirkte sich positiv auf den Umsatz und die Rentabilität aus.

Barry Callebaut hat den Anteil an Kakao, den das Unternehmen direkt in den Herkunftsländern verarbeitet, beträchtlich gesteigert. In der Kakaofabrik in San Pedro (Elfenbeinküste) richtete das Unternehmen zwei zusätzliche Anlagen zur Produktion von Kakaomasse ein. Halbfertigprodukte lassen sich nicht nur effizienter verschiffen als unverarbeitete Kakaobohnen, sie sind auch leichter und daher preisgünstiger und umweltfreundlicher transportierbar.

Die Übernahme einer 60%-Beteiligung an KLK Cocoa in Malaysia im Jahr 2008 vereinfacht die Kakaobeschaffung aus dem angrenzenden Indonesien, dem weltweit drittgrössten Kakaoproduzenten. Zudem wurde eine Kakaofabrik in Eddystone, Philadelphia, übernommen. Mit dem Ausbau des Netzwerks seiner Kakaoverarbeitungsanlagen steigert Barry Callebaut die Effizienz seiner globalen Produktion.

¹Die «Combined (Cocoa) Ratio» ist der kombinierte Verkaufspreis von Kakaobutter und Kakaopulver im Verhältnis zum Kakaobohnenpreis



Unser Beitrag zu einer nachhaltigen Kakaowirtschaft

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/csr

«Viele Rohstoffe kommen aus tropischen Ländern, so auch die wichtigste Zutat für Schokolade, Kakao. Rund zwei Drittel der weltweiten Kakaoernte stammt aus Westafrika, vor allem aus der Elfenbeinküste. Viele Kakaobauern sind arm. Oft ist Armut die Ursache für nicht nachhaltige Anbaupraktiken und missbräuchliche Kinderarbeit, was inakzeptabel ist. Auch wenn wir selber keine Kakaopflanzungen besitzen, können wir die Augen vor den sozialen Bedingungen, unter denen Kakao produziert wird, nicht verschliessen. Deshalb setzen wir unsere Bemühungen im Bereich der sozialen unternehmerischen Verantwortung ganz am Anfang der Wertschöpfungskette an, um Wege zu mehr Nachhaltigkeit in der komplexen und fragmentierten Kette vom Anbau des Kakaos bis hin zum Endprodukt zu finden.»



Gaby Tschofen
Vice President Corporate Communications & CSR

Als Nahrungsmittelhersteller ist Barry Callebaut in erster Linie für die Sicherheit und Qualität seiner Produkte verantwortlich. Für viele Verbraucher ist dies jedoch nicht genug. Sie erwarten von den Produzenten zunehmend auch, dass ihre Lebensmittel unter umweltfreundlichen und ethischen Bedingungen hergestellt werden.

Als Unternehmen mit Aktivitäten in 26 Ländern und über 7.000 Mitarbeitenden hat Barry Callebaut direkten Einfluss auf die Existenz zahlreicher Menschen weltweit. Im Bewusstsein um die Verantwortung gegenüber allen Anspruchsgruppen – Aktionären, Kunden, Konsumenten, Lieferanten, Kakaobauern und Mitarbeitenden – strebt Barry Callebaut den Ausgleich zwischen wirtschaftlichem Wachstum, ökologischem Gleichgewicht und sozialem Fortschritt an.

Fokussierung auf drei Einflussbereiche

Kakao bildet die Basis für die geschäftliche Tätigkeit von Barry Callebaut. Deshalb engagiert sich das Unternehmen aktiv für eine nachhaltigere Kakaowirtschaft. Mit Unterstützung des Verwaltungsrates hat das Senior Management Team drei Bereiche identifiziert, in denen es glaubt, am wirksamsten Einfluss nehmen zu können.

- 1. Förderung der Autonomie der Kakaobauern.** Mit Fabriken in den Anbauländern Elfenbeinküste, Ghana, Kamerun und Brasilien befindet sich Barry Callebaut in einer einzigartigen Position, um das Leben der Kakaobauern zu verbessern. Der Schulung der Bauern in nachhaltigen Landwirtschaftspraktiken, in der Bekämpfung von Pflanzenkrankheiten und Schädlingen sowie in der Verbesserung der Biodiversität in Kakaopflanzungen kommt eine hohe Bedeutung zu. Ebenso wichtig sind Beiträge zur Gesundheitsversorgung der Kakaobauern und ihrer Familien sowie die Ausbildung der Kinder, wo es an einem Sozialsystem mangelt.
- 2. Schutz der Kinder im Kakaoanbau.** Kinderarbeit ist ein brisantes Thema in der Kakao- und Schokoladenbranche. Um dieses komplexe Problem und seine Grundursache, die Armut, anzugehen, sind konzertierte Anstrengungen von Regierungen und Gemeinschaften, Industrie und Zivilgesellschaft erforderlich. Barry Callebaut spielt eine aktive Rolle in der Bekämpfung dieses Problems und engagiert sich mit anderen Branchenunternehmen und Nichtregierungsorganisationen für die Beseitigung der schlimmsten Formen von Kinderarbeit und Zwangsarbeit gemäss der Definition der Konventionen 182 und 29 der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO).

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/values und www.barry-callebaut.com/codeofconduct

3. Befähigung der Mitarbeitenden. Barry Callebaut verpflichtet sich, seinen Mitarbeitenden ein sicheres, gesundes und inspirierendes Arbeitsumfeld zu bieten, ihre Fähigkeiten zu fördern und ihnen Gelegenheit zur Weiterentwicklung zu geben. Besondere Aufmerksamkeit gilt den Kakao-Anbauländern und Staaten ohne Sozialsystem. In diesen Ländern unterstützt Barry Callebaut seine Mitarbeitenden und ihre Familien durch die Bereitstellung von Gesundheitsversorgung, Häusern, Transport zur Arbeit, Mahlzeiten sowie Aus- und Weiterbildung.

Verankerung der Werte von Barry Callebaut in allen Geschäftsaktivitäten

Alle Mitarbeitenden von Barry Callebaut sind auch Botschafter des Unternehmens. Von allen wird deshalb erwartet, dass ihr Verhalten die Unternehmenswerte – Kundenorientierung, Leidenschaft, unternehmerisches Denken, Teamgeist und Integrität – widerspiegelt. Barry Callebaut hat einen neuen Verhaltenskodex für alle Mitarbeitenden der Gruppe eingeführt. Der Kodex legt die Prinzipien und Grundlagen für das Verhalten der Mitarbeitenden bei Barry Callebaut fest und beschreibt den Umgang mit potenziellen Interessenskonflikten und anderen ethischen Fragestellungen im Geschäftsalltag.

Um den Teamgeist zu fördern und die Mitarbeitenden in seine Aktivitäten im Bereich soziale unternehmerische Verantwortung einzubeziehen, lancierte Barry Callebaut die Initiative «Winning Together». 2007 nahmen Mitarbeitende aus aller Welt an einem Radsportprojekt teil. Dessen Ziel war es, die Fitness der Mitarbeitenden zu fördern und den Bau eines Gesundheitszentrums für Kakaobauern und ihre Familien in Goh in der Elfenbeinküste zu unterstützen. 2008 standen das Thema Laufen und die Förderung des Bewusstseins für Bildung im Mittelpunkt. 2009 sind die Mitarbeitenden eingeladen, durch lokale Veranstaltungen Schulen in Kakaoanbaugebieten in Ghana zu unterstützen.

Befähigung der Bauern, mehr zu verdienen

Biolands in Tansania verkaufte über Jahre seine gesamte Ernte hochwertigen Kakao an Barry Callebaut. 2008 erwarb Barry Callebaut eine 49%ige Beteiligung an diesem Unternehmen.

Biolands unterhält eines der grössten Bio-Kakaoprogramme für Kleinbauern weltweit. Das 1999 initiierte Projekt verfolgt einen «bottom up»-Ansatz, d.h. es arbeitet direkt mit den Bauern zusammen, um einen fairen Preis zu garantieren und gleichzeitig die Qualität des Kakao und die Lebensqualität der Bauern zu verbessern. Dieser Ansatz erlaubt die vollständige Rückverfolgbarkeit für jeden Sack Kakao, der von den 20,000 teilnehmenden Bauern verkauft wird – eine Garantie für die Konsumenten, dass der Kakao auf nachhaltige Weise produziert wurde.

Sensibilisierung für die Problematik der Kinderarbeit

Die International Cocoa Initiative (ICI) wurde 2002 als Teil des Industrieprotokolls gegründet, das Barry Callebaut unterzeichnet hat. Die ICI hat einen Prozess entwickelt, um die Kakaobauern für die Problematik missbräuchlicher Arbeitspraktiken zu sensibilisieren und Wege zu ihrer Überwindung zu identifizieren. Die Umsetzung des Programms erfolgt durch lokale Nichtregierungsorganisationen direkt in den Dörfern.

2008 führte die ICI eine Reihe von Programmen durch, um Bauernkooperativen, die Mitglied im Programm «Partenaire de Qualité» von Barry Callebaut in der Elfenbeinküste sind, für das Thema Kinderarbeit zu sensibilisieren.

Gesundheitszentrum in Goh: medizinische Grundversorgung für 18,000 Menschen

Die durchschnittliche Lebenserwartung in der Elfenbeinküste beträgt weniger als 50 Jahre; 15% der Kinder sterben vor dem fünften Lebensjahr; auf 100,000 Lebendgeburten sterben über 800 Frauen.

Barry Callebaut hat in Goh, im Herzen der Kakaoanbauregion, ein Zentrum zur medizinischen Grundversorgung der Kakaobauern und ihrer Familien gebaut. Das Zentrum soll rund 18,000 Menschen dienen. Es hat ein Sprechzimmer, ein Krankenzimmer, eine Apotheke und ein Geburtshaus.

Alle Mitarbeitenden von Barry Callebaut waren eingeladen, den Bau des Zentrums durch das «Winning Together»-Projekt zu unterstützen.

Ready to mix

Die Mischung macht's. Kann Mousse aus Schokoladenpulver wirklich wie hausgemacht schmecken? Ja, sie kann! Mit fünf Minuten Zubereitungszeit und zwei Stunden Kühlung zaubern unsere Kunden aus dem Hotel-, Restaurant- und Cateringgewerbe im Handumdrehen dunkle, helle und weisse Schokoladenmousse sowie Cappuccino-, Erdbeer- und Zitronenmousse für Hunderte von Gästen.





Enge Kundenbeziehungen für erstklassige Schokoladenlösungen

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers und www.barry-callebaut.com/gourmet und www.barry-callebaut.com/consumers

Barry Callebaut setzt auf eine enge Partnerschaft mit seinen Kunden. Durch die Fähigkeit, massgeschneiderte Schokoladenprodukte anzubieten, die auf spezifische Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind, hebt sich Barry Callebaut von der Konkurrenz ab. Kundenumfragen zeigen übereinstimmend, dass der Ansatz der gemeinschaftlichen Produktentwicklung, vor allem im Bereich der Innovation, sehr geschätzt wird. Die Kunden wissen, dass Barry Callebaut sie zuverlässig mit Produkten und Dienstleistungen versorgt, die ihren individuellen Bedürfnissen entsprechen. Dieser Ruf hat Barry Callebaut einen treuen Kundenstamm an lokalen gewerblichen Anwendern und internationalen Nahrungsmittelherstellern eingebracht.

Barry Callebaut bedient rund 6,000 industrielle Kunden und mehrere zehntausend gewerbliche Kunden in aller Welt. Im Verbrauchergeschäft beliefert das Unternehmen zehn der zwölf grössten Einzelhandelskonzerne weltweit. Vor kurzem unterzeichnete das Unternehmen langfristige Outsourcing-Vereinbarungen mit drei der fünf grössten Süßwarenhersteller in der Welt: Hershey, Nestlé und Cadbury. Auf keinen Kunden entfallen jedoch mehr als 7% der Gesamtverkaufsmenge. Barry Callebaut ist stets bestrebt, Mehrwert für seine Kunden zu schaffen. Das Unternehmen ist in vier Geschäftsbereiche gegliedert, die wiederum in zwei Geschäftssegmenten zusammengefasst sind. Lokal geht diese Kundensegmentierung noch weiter. Die Verkaufsteams von Barry Callebaut sorgen dafür, dass den spezifischen Anforderungen dieser einzelnen Kundengruppen Rechnung getragen wird. Dabei trägt die Kundennähe massgeblich zum Aufbau florierender Geschäftsbeziehungen bei. Mit rund 40 Fabriken in aller Welt bietet Barry Callebaut seinen Kunden die Gewähr für schnelle Erreichbarkeit und Just-in-time-Lieferungen. Örtliche Veranstaltungen wie die beliebten «Innovationstage» von Barry Callebaut fördern zusätzlich den direkten Austausch mit den Kunden.

Geschäftssegment	Industriegeschäft		Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	
	Geschäftsbereich			
Tätigkeit		Kakao	Industrielle Kunden	Gourmet & Spezialitäten
	Zuständig für die Verarbeitung von Kakao in Halbfertigprodukte, die teils an industrielle Kunden verkauft, teils für den Eigengebrauch verwendet werden.	Beliefert multinationale und nationale Markenartikelhersteller, welche die Zutaten in ihren Produkten verarbeiten und Barry Callebaut zunehmend auch mit dem Formen und Verpacken ihrer fertigen Produkte betrauen.	Liefert Schokoladenprodukte, die auf die Anforderungen von gewerblichen Anwendern wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien, Gastronomie, Hotellerie und Caterer zugeschnitten sind.	Beliefert internationale Einzelhandelskonzerne mit Handelsmarken- und Markenprodukten. Um Innovationen auf den Markt zu bringen, ist Barry Callebaut auch mit den lokalen Marken Sarotti (Deutschland), Jacques (Belgien) und Alprose (Schweiz) im Einzelhandel präsent.

Barry Callebaut ist dank seiner konkurrenzlosen Produktpalette auf der Basis von über 1,700 Rezepten und einer einzigartigen globalen Präsenz der ideale Partner für Hersteller von Kakao- und Schokoladenprodukten in aller Welt. Das Unternehmen ist stolz darauf, mit den bekanntesten Namen der Nahrungsmittelindustrie verbunden zu sein.

Danone (Frankreich) «Barry Callebaut trägt mit seinem grossem Wissen in den Bereichen Kakaobeschaffung und Schokoladentechnologie zur Produktdifferenzierung von Danone bei. Unsere Zusammenarbeit ist fruchtbar für beide Parteien und hat zum grossen Wachstum unserer Marke Danette beigetragen», sagt Sydney Folbaum, Rohstoffeinkäufer bei Danone Frankreich.

Northern Foods (Grossbritannien) «In den letzten drei Jahren ist unsere Zusammenarbeit mit Barry Callebaut Jahr für Jahr gewachsen, insbesondere dank kontinuierlicher Verbesserungsprogrammen, die uns geholfen haben, die Wertschöpfungskette zu optimieren. Dabei war Barry Callebaut stets in der Lage, unsere Anforderungen umzusetzen», sagt Alex Mayfield, Group Procurement Director bei Northern Foods Plc.

Kambly (Schweiz) «Barry Callebaut erleben wir als einen Global Player, der sich auf die spezifischen Bedürfnisse der lokalen Kunden einzustellen weiss. Wir erhalten bei Barry Callebaut kompetitive Marktleistungen in konstanter Qualität», sagt Kilian Greter, Leiter Einkauf für Kambly.

Martin Berasategui (Frankreich) «Die Innovationen von Barry Callebaut, wie die edle Auswahl an Plantagenschokoladen von Cacao Barry und das breite Sortiment an herkunftstreuen Schokoladen, tragen aktiv zur permanenten Weiterentwicklung meiner Küche bei», betont der preisgekrönte und mit drei Michelin-Sternen ausgezeichnete spanische Spitzenkoch Martin Berasategui.

André Jaeger (Schweiz) «Dank der Vielfalt des Angebotes von Barry Callebaut eröffnet sich die Möglichkeit, Desserts und Friandises für Restaurants jeder Grösse zu kreieren, ihnen eine persönliche Note zu geben und sich damit von der Konkurrenz abzuheben – und trotzdem Zeit und Kosten im Griff zu behalten», lobt André Jaeger, Schweizer Topkoch (19 Gault-Millau-Punkte und 1 Michelin-Stern).

Industriegeschäft

	Veränderung in %	2007/08	2006/07	
Verkaufsmenge	Tonnen	14.5	911,819	796,458
Kakao	Tonnen	13.9	161,811	142,062
Industrielle Kunden	Tonnen	14.6	750,008	654,396
Umsatz	Mio. CHF	26.6	3,258.3	2,574.2
Kakao	Mio. CHF	33.1	603.7	453.6
Industrielle Kunden	Mio. CHF	25.2	2,654.6	2,120.6
Segment-Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	7.1	247.1	230.8

Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft

	Veränderung in %	2007/08	2006/07	
Umsatz	Mio. CHF	1.6	1,557.1	1,532.6
Gourmet & Spezialitäten	Mio. CHF	10.2	650.7	590.7
Verbraucherprodukte	Mio. CHF	(3.8)	906.4	941.9
Segment-Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	1.4	161.7	159.4

Vorsprung durch Innovation

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/innovation und www.acticoa.com

«Barry Callebaut gilt in der Branche als Referenz im Bereich Innovation. Unser Forschungs- und Entwicklungsteam befasst sich gezielt mit der wissenschaftlichen Erforschung der gesundheitsfördernden Eigenschaften der Kakaobohnen und der Entwicklung moderner Produkte, die der zunehmenden Nachfrage nach gesünderen Nahrungsmitteln gerecht werden – ohne Einschränkungen beim Geschmack. Die Schokoladenprodukte von Barry Callebaut bieten Gewähr für gesunden Genuss.»



Hans Vriens
Chief Innovation Officer

Gemeinschaftliche Innovationen

Barry Callebaut verfügt über eine Reihe starker und flexibler Innovationsplattformen. Die über die ganze Welt verteilten Forschungs- und Entwicklungsteams haben jeweils ihren eigenen Forschungsschwerpunkt. In Afrika und weiteren Herkunftsländern betreibt Barry Callebaut gezielt Grundlagenforschung, in Frankreich entwickelt das Unternehmen Halbfertigprodukte und forscht im Bereich Schokoladenmischungen, die Teams in Belgien, den USA und China forschen im Bereich Schokoladenapplikationen. Sie alle arbeiten eng mit renommierten Forschungszentren und Hochschulen wie der Vrije Universiteit Brussel in Belgien und der Penn State University in den USA zusammen. Studien von Barry Callebaut wurden u.a. in wissenschaftlichen Fachzeitschriften wie dem «British Journal of Nutrition» und dem «Journal of Medical Food» veröffentlicht. Auch dank dieser erfolgreichen Innovationspolitik verzeichnete Barry Callebaut im vergangenen Geschäftsjahr bei den Spezialitätenprodukten einen Anstieg, der die Wachstumsrate des globalen Schokoladenmarktes um ein Vielfaches übertraf.

Die gesunden Inhaltsstoffe der Kakaobohnen erhalten

Ein wichtiger Aspekt der Grundlagenforschung von Barry Callebaut ist die Entwicklung von Schokoladenprodukten, welche die natürlichen gesundheitsfördernden Inhaltsstoffe der Kakaobohnen nutzbar machen und erhalten. Bei den herkömmlichen Verarbeitungsprozessen geht ein Grossteil der gesunden Inhaltsstoffe der Bohnen verloren. Um dies zu verhindern und um Kakaobohnen mit einem höheren Gehalt an aktiven gesunden Inhaltsstoffen zu erhalten, wendet Barry Callebaut die Methode der «kontrollierten Fermentation» an. Das Verfahren kann auch die natürliche Süsse der Kakaobohnen verbessern, so dass im weiteren Produktionsprozess weniger Zucker zugesetzt werden muss. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Qualität der Bohnen verbessert wird, die Bohnen einen einheitlicheren Geschmack liefern und sich effizienter verarbeiten lassen. Das F&E-Team von Barry Callebaut wird dabei von einem Netzwerk aus über 30 externen Spezialisten unterstützt. Die vielversprechendsten Ergebnisse sollen in den kommenden Jahren in industriellem Massstab umgesetzt werden.

Klinische Forschung

Die herausragenden Eigenschaften der Kakao- und Schokoladenprodukte von Barry Callebaut werden von zahlreichen klinischen Studien untermauert. Im vergangenen Geschäftsjahr führte Barry Callebaut rund 30 klinische Studien durch, um die positive Wirkung von Schokoladenprodukten auf Gedächtnis- und Konzentrationsleistung, Herzgesundheit und Hautzustand wissenschaftlich nachzuweisen. Die daraus gewonnenen klinischen Erkenntnisse sind Grundlage für die Entwicklung revolutionärer Produkte wie der ACTICOA™-Schokolade und etablieren Barry Callebaut als Innovationspionier auf dem Gebiet der Schokolade.

«Durch die zahlreichen Medienberichte ist fälschlicherweise der Eindruck entstanden, dass sämtliche dunklen Schokoladenprodukte denselben Gesundheitsnutzen bieten – dabei haben viele nur einen geringen Gehalt an Flavanolen. Wie aus Studien über die positive Wirkung der dunklen ACTICOA™-Schokolade von Barry Callebaut auf die Herz- und Gefäßfunktion hervorgeht, ist es vor allem wichtig, Schokoladenprodukte mit einem hohen Gehalt an Flavanolen auszuwählen, denn nur diese bieten einen wissenschaftlich erwiesenen Gesundheitsnutzen», erläutert Professor Roger Corder vom William Harvey Research Institute, London, Grossbritannien.

Kundenorientierung

Als kundenorientiertes Unternehmen richtet Barry Callebaut seine Forschung und Entwicklung darauf aus, Kunden zu helfen, ihre Rezepte zu optimieren und damit Qualität und Konkurrenzwert ihrer Produkte zu steigern. Allein im letzten Geschäftsjahr befasste sich die Forschung und Entwicklung mit 1,400 Anfragen von Kunden für neue Rezepte und Entwicklungen.

Kundenkenntnis

Barry Callebaut führt regelmässig umfassende Markt- und Verbraucherstudien durch. Der Trend zu funktionalen Schokoladen mit gesundheitsfördernden Eigenschaften wurde vor kurzem durch eine in Westeuropa und den USA durchgeführte Verbraucherstudie eindeutig bestätigt. Im Einklang mit den Präferenzen der Verbraucher stützt sich die Innovationsstrategie von Barry Callebaut auf die drei Standbeine Gesundheit & Wellness, Erlebnis & Genuss und Convenience.

Gesundheit & Wellness

Produkte, die der zunehmenden Nachfrage nach gesunden und funktionalen Nahrungsmitteln gerecht werden:

«Rebalanced»-Schokolade: Schokolade mit ausgewogenem Nährwertprofil und überragendem Geschmack (z.B. zucker- oder fettreduziert oder mit Ballaststoffen angereichert).

Probiotische Schokolade: Enthält aktive Probiotika, die zum Erhalt der Darmgesundheit beitragen und das Immunsystem unterstützen.

Zahnfreundliche Schokolade: Erzeugt keine Karies und ist von der Organisation «Toothfriendly International» zertifiziert.

ACTICOA™-Kakao- und Schokoladenprodukte: Mit dem für eine antioxidative Wirkung erforderlichen garantierten Mindestgehalt an Polyphenolen.

Erlebnis & Genuss

Schokolade mit einzigartigem Geschmackserlebnis, um die zunehmende Nachfrage nach Premium-Schokolade zu erfüllen.

Barry Callebaut hat das breiteste Sortiment an **herkunftsreinen Schokoladen** am Markt. Die 40 herkunftsreinen Schokoladen und 3 Plantagenschokoladen bestehen aus den Bohnen einer einzigen Sorte aus einer bestimmten Region und verleihen der Schokolade ein einzigartiges Geschmacksprofil.

Mit **«Or Noir»** hat Barry Callebaut ein spezielles Labor in der Nähe von Paris, wo Top-Chocolatiers aus 12 herkunftsreinen Kakao-massen ihre eigene Schokolade kreieren können.

Biologische Schokolade, hergestellt aus zertifizierten biologischen Zutaten.

Convenience

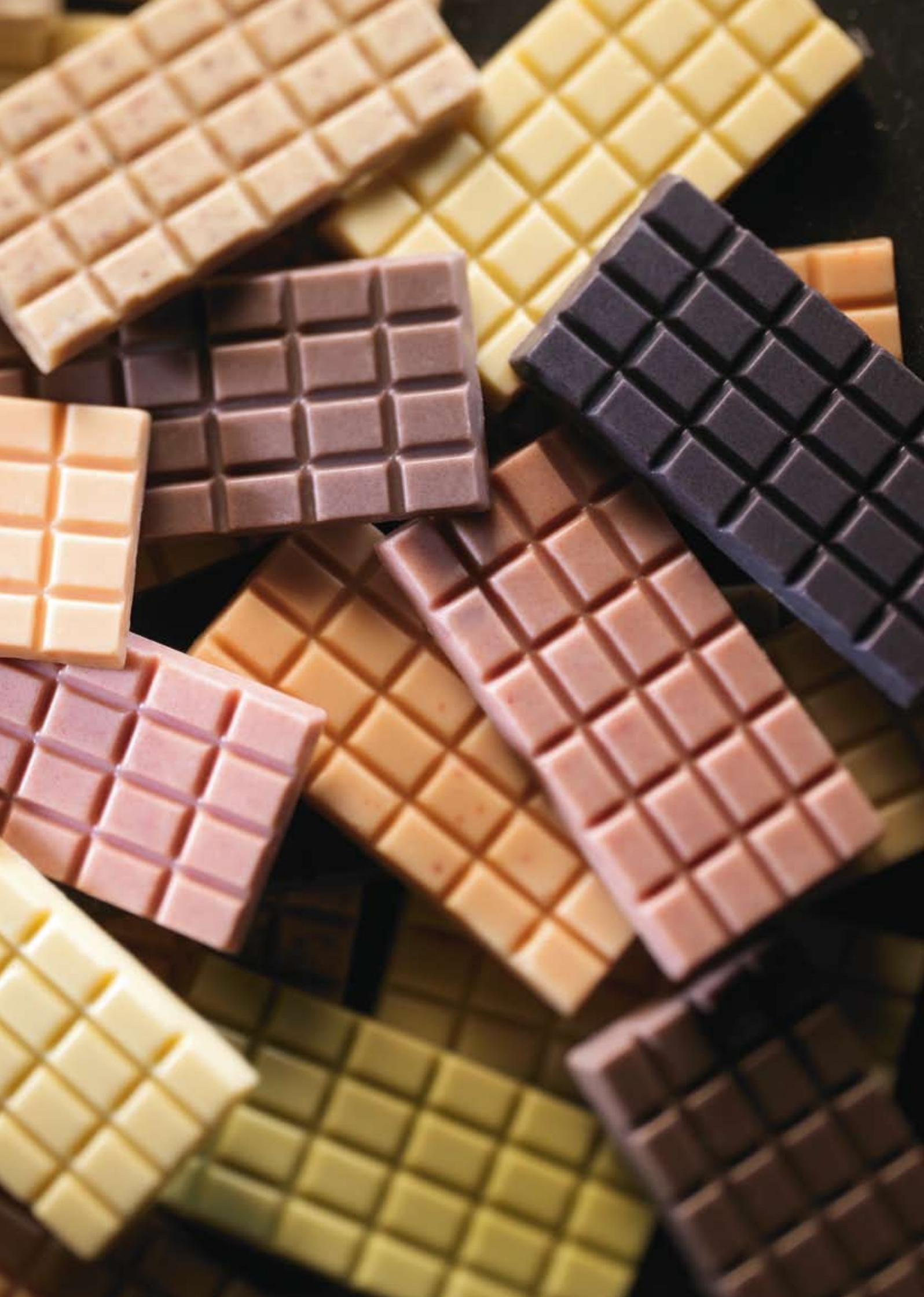
Konzentriert sich auf die Entwicklung und Bereitstellung von verkaufs- und gebrauchsfertigen Convenience-Schokoladen und Desserts – ohne Einschränkungen beim Geschmack.

Beispiel: die exklusiven, servierfertigen Tiefkühldesserts des renommierten spanischen Pâtisiers **Paco Torreblanca**.

Ready to enjoy

Genuss pur. Unsere zehn Kombinationen aus weisser Schokolade und echten Früchten wie Banane, Passionsfrucht, Erdbeere, Brombeere und Preiselbeere sind ein süsser Genuss für jede Tages- und Jahreszeit. Mit echtem Fruchtpulver, aber ohne künstliche Farb- und Aromastoffe zubereitet, verlängern sie die Schokoladensaison und liegen ganz im aktuellen Trend zu gesunden Zutaten und frischem Geschmack.





Karrieren – Stärkung unserer Führungsposition durch Talentförderung

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/careers und www.barry-callebaut.com/learning

Um seine Führungsposition weiter auszubauen, benötigt Barry Callebaut Mitarbeitende, die hohe Leistungserwartungen an sich selbst und ihre Kolleginnen und Kollegen stellen. Unsere Marbach-Programme zur Managemententwicklung fördern systematisch das Verständnis unserer Führungskräfte für unsere Kunden, unser Geschäftsumfeld und die Organisation von Barry Callebaut. Gleichzeitig stärken sie deren beruflichen Kompetenzen, Teamfähigkeit und Führungsstärke. Darüber hinaus ermöglichen die Marbach-Programme denjenigen Führungskräften, die in unserem neuen Prozess zur Karriere- und Nachfolgeplanung als Anwärter auf Schlüsselpositionen identifiziert wurden, eine gezielte Vorbereitung auf ihre zukünftige Rolle.

Sofie De Lathouwer, Belgien



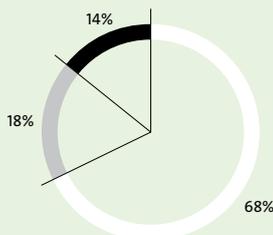
Im Rahmen des «Source»-Programms arbeitete Sofie De Lathouwer zusammen mit anderen jungen Fachkräften aus aller Welt an einem kreativen und praxisgerichteten Projekt, um Brücken zwischen Kulturen und Funktionen zu bauen. Ein «Business Communications»-Workshop gab ihr kürzlich zudem die Gelegenheit, ihre Präsentationsfähigkeiten zu verbessern. Sofie De Lathouwer über die Programme: «Die Kurse haben mir eine globale Perspektive und neue Fähigkeiten vermittelt. Das hat mir geholfen, von meiner Rolle im Verkaufssupport rasch in eine Position mit direkter Verantwortung für eine Reihe wichtiger Kunden zu wechseln.»

Andy Fleming, Grossbritannien



Andy Fleming hatte bereits vor seinem Wechsel zu Barry Callebaut als erfahrener Manager in einem kleinen, von seinem Vater mitbegründeten Schokoladenunternehmen gearbeitet. Als er zu Barry Callebaut kam, war aufgrund der Nachfolgeplanung klar, dass er die Position der Person übernehmen würde, die ihn eingestellt hatte. Um sich möglichst effektiv auf die bevorstehenden Aufgaben vorzubereiten, absolvierte Andy Fleming in den letzten Jahren alle Managemententwicklungsprogramme für höhere Führungskräfte. Wie er selber sagt, ist es ihm damit gelungen, «von meinem unternehmerischen und auf Durchsetzung beruhenden Führungsstil zu einem neuen, kooperativen Ansatz zu finden und so mit Unterstützung meines Teams erfolgreich die neue Rolle als Verkaufsdirektor für Grossbritannien anzugehen.»

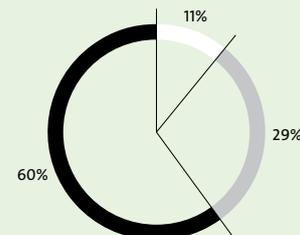
Mitarbeitende nach Regionen



Europa	4,924
Nord- und Südamerika	1,320
Asien-Pazifik & Rest der Welt	1,037

Total Mitarbeitende: 7,281

Mitarbeitende nach Funktionen



Management	787
Administration	2,139
Produktion	4,355

Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren

Europa	13.9
Nord- und Südamerika	8.6
Asien-Pazifik	5.0
Afrika	10.1

Personalaufwand in Mio. CHF

2007/08:	520.3
2006/07*:	477.8
2005/06*:	457.8

* Ohne aufgebene Geschäftsbereiche (Brach's)

Chairman's Award

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/award und www.barry-callebaut.com/csr und www.barry-callebaut.com/codeofconduct

Mit dem Chairman's Award werden langjährige Mitarbeitende ausgezeichnet, die sowohl an ihrem Arbeitsplatz als auch durch soziales Engagement in ihrem Umfeld Herausragendes leisten. Es sind Persönlichkeiten, die unsere Unternehmenswerte – Kundenorientierung, Leidenschaft, unternehmerisches Denken, Teamgeist und Integrität – verkörpern.

Den Chairman's Award hatte der verstorbene Klaus Jacobs, ehemaliger Verwaltungsratspräsident der Jacobs Holding AG und Gründer von Barry Callebaut, 1995 ins Leben gerufen. Seither wird die Auszeichnung jedes Jahr an ausgewählte Mitarbeitende vergeben. 2008 wurden 13 Mitarbeitende aus acht Ländern mit dem Preis geehrt.

Kundenorientierung. Leidenschaft. Unternehmerisches Denken. Teamgeist. Integrität.

Unsere Werte reflektieren, wie wir mit unseren internen und externen Anspruchsgruppen umgehen und wie wir Verantwortung für unser Geschäft übernehmen. Jeder Mitarbeitende von Barry Callebaut ist auch Botschafter des Unternehmens. Wir erwarten von allen Mitarbeitenden, dass ihr Verhalten unsere Unternehmenswerte widerspiegelt und dass sie ihre soziale Verantwortung auch in geschäftlichen Belangen wahrnehmen. Die entsprechenden Prinzipien und Richtlinien sind in unserem Verhaltenskodex festgelegt.



Die Gewinner des Jahres 2008:

Hinten, von links:

Andreas Schmid (Vizepräsident)

Doris Gasser, Schweiz

Fabrizio Barbanera, Italien

Agnieszka Jastrzabek, Polen

Roselyne Marie Therese Aman,
Elfenbeinküste

Dr. Andreas Jacobs (Präsident)

Marc Vanderstraeten, Belgien

Sonja Fortong, Deutschland

Josef Kuspit, Deutschland

Patrick De Maeseneire (CEO)

Jean Pierre Tchatcheu, Kamerun

Marlene Schüner, Deutschland

Vorne, von links:

Isabelle Passy, Frankreich

Martine Clement, Frankreich

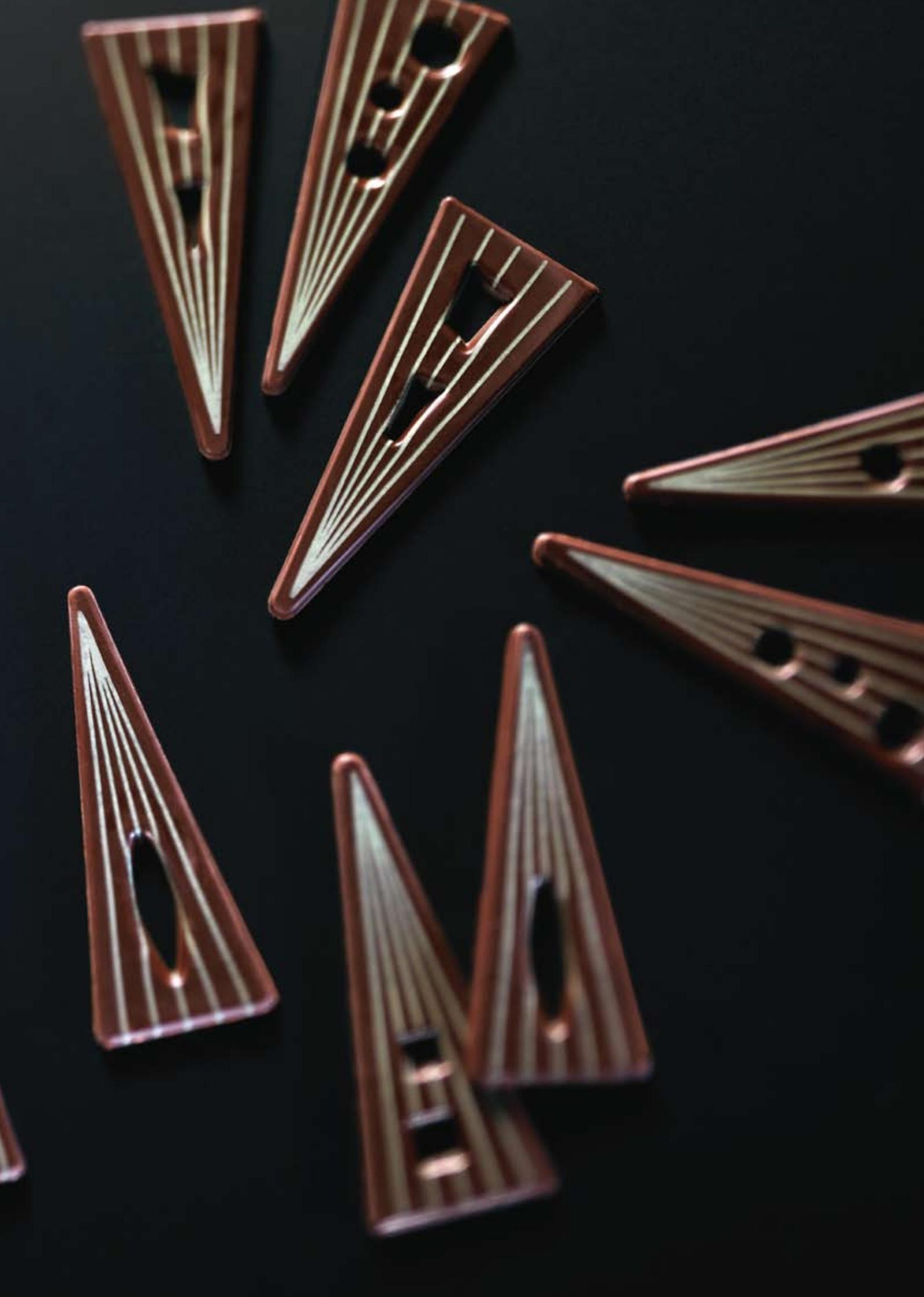
Sophie Bousquet, Kanada

Allison Horan, USA

Ready to inspire

Süße Inspiration. Warum wir über 1,000 verschiedene Dekorationen anbieten? Um Gourmet-Kunden das Leben noch leichter zu machen! Verzierungen wie «Rotterdam Art Deco» regen Profis zu neuen kreativen Höhenflügen an – ganz ohne aufwendige Zubereitung. Zeit und Geld sparende Dekorationen aus besten Zutaten – kein Wunder, dass unsere Kunden sich inspiriert fühlen!





Inhalt

48	Interview mit dem CFO
50	Das Geschäftsjahr im Rückblick
52	Konzernrechnung
52	Konzernerfolgsrechnung
53	Konzernbilanz
54	Konzerngeldflussrechnung
56	Veränderung des Konzerneigenkapitals
57	Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze
65	Anhang der Konzernrechnung
107	Bericht des Konzernprüfers
108	Fünf-Jahres-Übersicht

Aus der Sicht des CFO

F Herr Balli, was waren die grössten Herausforderungen 2007/08?

Victor Balli Das Finanzteam war an drei Fronten aktiv. Da war zum einen unsere geografische Expansion: Wir haben in Russland und China Fabriken eröffnet und unsere globale Präsenz um drei weitere Fabriken verstärkt. Zweitens haben wir drei Unternehmen im Verbrauchergeschäft veräussert, um uns besser auf unser Kerngeschäft konzentrieren zu können. Und drittens mussten wir deutlich angestiegene Rohstoff- und Energiepreise und eine allgemein stärkere Inflation bewältigen.

F Welche Auswirkungen haben die gestiegenen Beschaffungskosten auf das Ergebnis der Gruppe?

VB Es ist von Vorteil, dass unser Geschäft zu 80% auf einem «Cost plus»-Modell beruht. Der Einkaufspreis der Rohstoffe wird mit den Kunden vereinbart, wobei die tatsächlichen Kosten eins zu eins an sie weitergereicht werden. Für die übrigen 20% unseres Geschäfts arbeiten wir mit Preislisten. Wie die gesamte Nahrungsmittelindustrie haben auch wir hier die Preise für unsere Kunden angehoben. Um den Anstieg bei den übrigen, nicht rohstoffabhängigen Kosten auszugleichen, haben wir unsere Projekte zur Optimierung unserer Kostenbasis und zur Steigerung unserer Effizienz intensiviert.

Neben den höheren Beschaffungskosten machten sich auch die Anlaufkosten unserer neuen Fabriken und eine anfänglich tiefere Auslastung als Einmaleffekte bei der Rentabilität bemerkbar. Der Wertverlust des us-Dollar gegenüber dem Euro und der wachsende Anteil an Grosskunden im Industriegeschäft wirkten sich ebenfalls negativ auf die Rentabilität aus. Die Bruttomarge pro Tonne und der EBIT pro Tonne gingen in der Folge um 2.6% bzw. 4.4% zurück.

F Hat sich die Krise an den Finanzmärkten auf die Finanzierung Ihres Geschäfts ausgewirkt?

VB Wir haben kurz vor Beginn der Finanzkrise im Frühsommer 2007 das Fremdkapital unseres Unternehmens komplett refinanziert. Wir verfügen nun über eine langfristig gesicherte Fremdfinanzierung in Höhe von rund CHF 2 Mrd. Die durchschnittliche Laufzeit beträgt sieben Jahre. Zurzeit nehmen wir davon nur 50 bis 70% in Anspruch. Wir sind damit in einer soliden Situation. Es stimmt natürlich, dass es schwieriger gewor-

«Wir verfügen derzeit über eine langfristig gesicherte Fremdfinanzierung im Umfang von rund CHF 2 Milliarden, die wir zu 50 bis 70% in Anspruch nehmen. Das bedeutet, dass wir in einer soliden Finanzierungssituation sind.»



Victor Balli
Chief Financial Officer

den ist, preisgünstige Kurzfrist- oder Sonderfinanzierungen zu bekommen. Unsere Bankpartner sind jedoch alle sehr engagiert und stehen uns weiterhin professionell und kooperativ zur Seite.

Die durchschnittliche Inanspruchnahme der Kreditlinien lag in diesem Jahr rund CHF 200 Mio. über dem Vorjahr. Dadurch stiegen unsere Nettofinanzkosten um 11%.

F Wird Barry Callebaut weiterhin auf dem heutigen hohen Niveau investieren?

VB Die letzten zwei Jahre waren eine Ausnahme. Wir haben die Expansion in wachstumsstarke Märkte vorangetrieben und unsere Produktionskapazitäten für Kakao und Schokolade ausgebaut. Die Investitionen hierfür beliefen sich 2007/08 auf CHF 250 Mio. Dieser Investitionszyklus wird sich jedoch nach der Eröffnung unserer neuen Fabriken in Mexiko und Japan verlangsamen. Wir haben nun die erforderlichen Kapazitäten, um das absehbare Wachstum in unserem Geschäft in den kommenden drei Jahren bewältigen zu können.

F Im April 2008 haben Sie ein Kostensenkungsprogramm angekündigt. Wie wurde dieses umgesetzt und planen Sie weitere Anstrengungen auf diesem Gebiet?

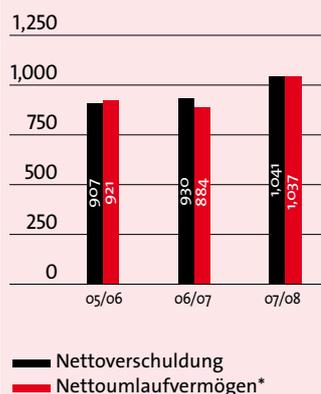
VB In Anbetracht der rückläufigen Konjunkturaussichten und eines inflationären Umfelds beschloss das Management, die Fokussierung auf die Kosten weiter zu intensivieren. Schon im März 2008 haben wir einen Einstellungsstopp verfügt und diverse Ausgaben mit sofortigem Einspareffekt zurückgefahren. Dies betrifft unter anderem Reisen, Marketing und Promotion, Firmenmeetings und den Einsatz von externen Beratern. Diese Anstrengungen werden wir fortsetzen und erweitern, so dass wir nun alle Kostenelemente im Unternehmen überprüfen. Um weiteres Verbesserungspotenzial aufzudecken, vergleichen wir zurzeit die Kosten in der Logistikkette und die Gemeinkosten mit gängigen Branchenwerten. Wir sind davon überzeugt, dass unsere zwar schlanke, aber teilweise fragmentierte Organisation weiteres Einsparpotenzial bietet. Dies wird Barry Callebaut helfen, die Kostenführerschaft in der Branche zu behalten.

Bilanzmanagement

Barry Callebaut verzeichnete im Berichtsjahr ein rasches Geschäftswachstum. Gleichzeitig stiegen die Rohstoff- und Endproduktpreise stark an. Barry Callebaut richtete den Fokus daher verstärkt auf ein strafferes Bilanzmanagement und führte insbesondere erfolgreiche Massnahmen ein, um das Warenlager und die Forderungen auf einem tiefen Niveau zu halten. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen stieg das Umlaufvermögen nur um CHF 153 Mio. bzw. 17.3% und damit in deutlich geringerem Ausmass als die Durchschnittspreise für Kakaobohnen und Halbfertigprodukte (der Kakaopreis nahm von Mitte 2007 bis Mitte 2008 um 50% zu). Die Nettoverschuldung erhöhte sich entsprechend um CHF 111 Mio. auf CHF 1,041 Mio.

Die Sachinvestitionen zur Umsetzung der globalen Expansion von Barry Callebaut betragen im Berichtsjahr CHF 250 Mio. (Vorjahr: CHF 153 Mio.). Trotz der umfangreichen Investitionen blieb die Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) mit 14.0% stabil (Vorjahr: 14.3%). Der erwirtschaftete Economic Value Added (EVA) stieg dadurch auf CHF 126.3 Mio. (Vorjahr: CHF 122.9 Mio.).

Entwicklung von Nettoverschuldung und Nettoumlaufvermögen
in Mio. CHF



*Beinhaltet Umlaufvermögen und kurzfristiges Fremdkapital aus operativer Tätigkeit und kurzfristige Rückstellungen

Das Geschäftsjahr im Rückblick

Konzernerfolgsrechnung

Die **Verkaufsmenge** verzeichnete im Berichtsjahr einen starken Anstieg um 10.1% von 1,059,200 Tonnen auf 1,166,007 Tonnen, wozu sämtliche Regionen beigetragen haben. Im Industriegeschäft betrug der Zuwachs sogar 14.5% aufgrund der starken Beiträge beider Geschäftsbereiche Industrielle Kunden und Kakao. Das Segment Gewerbliche Kunden/ Verbrauchergeschäft hingegen war trotz eines zufriedenstellenden Volumenzuwachses im Gourmetgeschäft rückläufig. Im Geschäftsbereich Verbraucherprodukte gingen die Verkaufsmengen zurück, was teilweise auf den Verkauf mehrerer Verbraucherproduktegesellschaften in Europa und Afrika zurückzuführen war.

Der **Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen** stieg im Berichtsjahr um 17.3% von CHF 4,106.8 Mio. auf CHF 4,815.4 Mio. an. Dieser starke Anstieg war beeinflusst durch die stark gestiegenen Rohstoffpreise. Mit Ausnahme des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte, der vom Verkauf mehrerer Unternehmen sowie einigen ungünstigen Entwicklungen gekennzeichnet war, haben sämtliche Geschäftsbereiche zum Gesamtwachstum beigetragen. Den grössten Beitrag dazu leistete der Geschäftsbereich Industrielle Kunden, gefolgt von den Bereichen Kakao sowie Gourmet & Spezialitäten.

Der **Bruttogewinn** stieg um 7.2% von CHF 653.8 Mio. auf CHF 700.8 Mio. Im Verhältnis zum Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen ging der Bruttogewinn von 15.9% im Vorjahr auf 14.6% zurück. Dieser Rückgang ist auf das wettbewerbsintensive Umfeld und die stark gestiegenen Rohstoffpreise zurückzuführen, die teilweise erst mit einer Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden konnten. Infolgedessen war auch der Bruttogewinn pro Tonne rückläufig und sank von CHF 617.3 im Vorjahr auf CHF 601.0 im Berichtsjahr.

Der **Marketing- und Verkaufsaufwand** erhöhte sich von CHF 123.5 Mio. auf CHF 134.8 Mio. aufgrund der planmässigen Ausweitung der Marketing- und Verkaufsaktivitäten in reifen Märkten und Wachstumsregionen, insbesondere in den Geschäftsbereichen Gourmet & Spezialitäten und Industrielle Kunden. Dies ist im Einklang mit dem Ziel der Gruppe, eine grössere Kundennähe anzustreben, wobei in einigen Absatzregionen Zwischenhandlungsstufen eliminiert werden.

Der **Verwaltungs- und allgemeine Aufwand** stieg um CHF 13.2 Mio. auf CHF 256.7 Mio., was primär der geografischen Expansion und dem Geschäftswachstum der Gruppe zuzuschreiben ist.

Der **übrige Ertrag** belief sich auf CHF 49.7 Mio. (Vorjahr: CHF 54.9 Mio.). Darin enthalten waren in diesem wie auch im Vorjahr mehrere umsatzunabhängige betriebliche Erträge, wie Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten, Einnahmen des Schulungszentrums Schloss Marbach und die Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen und Abgrenzungen. Während die Position im letzten Jahr einen negativen Goodwill infolge einer Akquisition enthielt, waren dieses Jahr Gewinne aus dem Verkauf mehrerer Tochtergesellschaften des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte darin verbucht. In beiden Berichtsjahren handelte es sich um nicht wiederkehrende Posten in signifikanter Höhe.

Der **übrige Aufwand** betrug CHF 17.9 Mio. (Vorjahr: CHF 17.7 Mio.) und enthielt Restrukturierungskosten, Verpflichtungen aus Rechtsfällen, Abgangszahlungen, Wertberichtigungen, Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen und einige weitere einmalige Aufwendungen.

Der **Betriebsgewinn (EBIT)** stieg um 5.3% von CHF 324.0 Mio. im Vorjahr auf CHF 341.1 Mio. im Berichtsjahr. Alle Geschäftsbereiche und Regionen leisteten einen positiven Beitrag zum EBIT, wobei die höchsten absoluten Beiträge auf die Region Europa – bzw. nach Geschäftsbereichen betrachtet – auf die Industriellen Kunden und den Gourmetbereich entfielen. Das stärkste EBIT-Wachstum wurde in Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik & Rest der Welt bzw. im Geschäftsbereich Kakao verbucht.

Der EBIT pro Tonne belief sich auf CHF 292.5, was einem Rückgang von 4.4% gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 305.9 entspricht. Die Region Asien-Pazifik & Rest der Welt verzeichnete einen Anstieg des EBIT pro Tonne, der jedoch durch die Rückgänge in den anderen Regionen mehr als aufgehoben wurde.

Der **Finanzertrag** ging von CHF 30.3 Mio. im Vorjahr auf CHF 9.1 Mio. in der Berichtsperiode zurück, nachdem hier im letzten Jahr hohe Einmalgewinne aus Zinsderivaten angefallen waren. Zudem fielen auch die Nettowährungsgewinne im Berichtsjahr niedriger aus.

Der **Finanzaufwand** reduzierte sich von CHF 113.9 Mio. im Vorjahr auf CHF 101.9 Mio. Der Zinsaufwand erhöhte sich hauptsächlich durch den höheren durchschnittlichen Fremdkapitaleinsatz. Dieser war erforderlich aufgrund des wegen erhöhter Rohstoffpreise und der starken Zunahme bei Verkaufsmengen gestiegenen Nettoumlaufvermögens sowie höherer Investitionen. Insgesamt war der Finanzaufwand in der Berichtsperiode rückläufig, da im Vorjahr hohe einmalige Kosten angefallen waren, welche primär mit der vorzeitigen Rückzahlung der 9.25%-nachrangigen Anleihe über EUR 165 Mio. zusammenhingen.

Das **Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures** betrug CHF 0.4 Mio. gegenüber CHF -0.1 Mio. im Vorjahr. Diese Position enthält den Erfolgsbeitrag von Beteiligungen an Unternehmen, auf welche die Gruppe wesentlichen Einfluss hat, ohne die Kontrolle über sie auszuüben.

Der im Berichtsjahr verbuchte **Verlust aus Verkäufen von Finanzanlagen** in Höhe von CHF 6.8 Mio. bezieht sich in voller Höhe auf die Veräusserung der Minderheitsbeteiligung an der Jacquot SA.

Die **Ertragssteuern** sind trotz des leicht gestiegenen Vorsteuergewinns im Berichtsjahr um CHF 0.5 Mio. auf CHF 32.8 Mio. zurückgegangen, wodurch sich der effektive Steuersatz der Gruppe von 13.9% auf 13.6% reduzierte (ohne Berücksichtigung der aufgegebenen Geschäftsbereiche). Der Hauptgrund für die Reduktion des effektiven Steuersatzes war die geringfügig günstigere Zusammensetzung der Vorsteuergewinne der einzelnen Gesellschaften.

Der **Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen** stieg um CHF 2.1 Mio. bzw. 1.0% auf CHF 209.1 Mio. (Vorjahr: CHF 207.0 Mio.). Dabei wurde die erzielte EBIT-Verbesserung von CHF 17.1 Mio. fast vollständig durch die gestiegenen Nettofinanzaufwendungen und den oben erwähnten Verlust aus dem Verkauf der Minderheitsbeteiligung an der Jacquot SA neutralisiert.

Der **Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen** (Brach's) betrug CHF 3.6 Mio. gegenüber CHF 83.0 Mio. im Vorjahr. Diese Position enthält den angefallenen operativen Verlust bis zum Abschluss der Veräusserungstransaktion im November 2007 sowie Währungseffekte und steuerliche Auswirkungen infolge der Transaktion. Im Vorjahresbetrag waren zudem noch Wertberichtigungsaufwendungen enthalten sowie Entschädigungszahlungen und Transaktionskosten, welche mit der Entscheidung zum Verkauf der betroffenen Geschäftseinheit zusammenhängen.

Der **Konzerngewinn für das Berichtsjahr** (inkl. aufgebener Geschäftsbereiche) stieg von CHF 124.1 Mio. im Vorjahr auf CHF 205.5 Mio. Das vergangene Jahr war dabei wesentlich durch den Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen beeinflusst, insbesondere durch Wertberichtigungen und andere Aufwendungen im Zusammenhang mit der Aufgabe des Geschäftsbereiches. Der den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Konzerngewinn belief sich auf CHF 204.6 Mio. (Vorjahr: CHF 124.0 Mio.).

Der **unverwässerte Gewinn pro Aktie** aus fortzuführenden Geschäftsbereichen stieg um 0.6% auf CHF 40.39 (Vorjahr: CHF 40.15). Die Kennzahl Cash Earnings pro Aktie – definiert als betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen dividiert durch die zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie verwendete Anzahl ausstehender Aktien – stieg um 6.7% auf CHF 83.89 (Vorjahr: CHF 78.61).

Konzerngeldflussrechnung

Der **Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 27.5 Mio. bzw. 6.8% auf CHF 434.3 Mio. Dieser Anstieg wurde durch die Auswirkungen der gestiegenen Rohstoffpreise auf das Umlaufvermögen, geringere Vorauszahlungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten mehr als aufgehoben. Infolgedessen ging der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit einschliesslich Veränderungen im Umlaufvermögen auf CHF 164.9 Mio. zurück (Vorjahr: CHF 234.7 Mio.).

Der **Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit** lag bei CHF –181.1 Mio. gegenüber CHF –151.0 Mio. im Vorjahr. Diese Position enthält den Geldabfluss für die Akquisition von Tochtergesellschaften im Geschäftsbereich Kakao in den USA und in Malaysia sowie den Geldzufluss aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte in Deutschland, Afrika sowie Nord- und Südamerika (Brach's). Letzterer war bereits im Vorjahr unter aufgebene Geschäftsbereiche ausgewiesen. Ferner waren in dieser Position im Berichtsjahr und im Vorjahr laufende betriebliche Investitionen wie Kapazitätserweiterungen, Wiederbeschaffungen und Modernisierungen enthalten.

Der **Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit** belief sich auf CHF 16.3 Mio. (Vorjahr: CHF –102.6 Mio.). Ohne den Geldabfluss aus der Kapitalherabsetzung von CHF –59.4 Mio. (Vorjahr: CHF –54.2 Mio.) und Transaktionen mit eigenen Aktien von CHF –12.1 Mio. (Vorjahr: CHF –18.2 Mio.) betrug der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit im Berichtsjahr CHF 87.9 Mio. (Vorjahr: CHF –30.2 Mio.). Diese Zahl beinhaltet den Nettogeldzufluss aus der Aufnahme und Rückzahlung von Finanzierungsverbindlichkeiten, der zur Finanzierung des gestiegenen Nettoumlaufkapitals sowie für Investitionen genutzt wurde.

Konzernbilanz und Finanzierungsstruktur

Die **Bilanzsumme** per 31. August 2008 belief sich auf CHF 3,729.5 Mio., was einem Zuwachs von 17.0% gegenüber dem Vorjahr (CHF 3,186.7 Mio.) entspricht. Dies ist einerseits eine Folge der deutlich gestiegenen Buchwerte von Vorräten, Halbfabrikaten und Endprodukten sowie derivativen finanziellen Vermögenswerten, was auf den starken Anstieg der Beschaffungspreise, insbesondere bei Rohstoffen und Halbfabrikaten zurückzuführen ist. Andererseits ist der Anstieg der Bilanzsumme auch eine Konsequenz des Volumenwachstums und der geografischen Expansion der Gruppe, die sich in erhöhten Investitionen in Sachanlagen sowie Akquisitionen niederschlug.

Das **Nettoumlaufvermögen** stieg per 31. August 2008 um CHF 153.2 Mio. bzw. 17.3% auf CHF 1,037.1 Mio. (Vorjahr: CHF 883.9 Mio.). Grund hierfür sind hauptsächlich höhere Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen infolge der stark gestiegenen Beschaffungspreise und des Geschäftswachstums. Diese Effekte wurden nur teilweise durch höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und höhere sonstige Verbindlichkeiten ausgeglichen.

Die **Nettoverschuldung** betrug zum 31. August 2008 CHF 1,041.2 Mio., was einem Anstieg um CHF 111.0 Mio. bzw. 11.9% gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 930.2 Mio. entspricht. Dieser Anstieg ist primär eine Konsequenz des gestiegenen Finanzierungsbedarfs für das höhere Nettoumlaufvermögen, wie weiter oben erläutert. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit aller Verbindlichkeiten der Gruppe lag zum Geschäftsjahresende bei 5.4 Jahren, was einem leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 6.1 Jahren entspricht. Im Hinblick auf die Liquidität profitiert die Gruppe von Kreditfazilitäten, welche für einen Zeitraum von sieben Jahren zugesichert sind.

Das **Eigenkapital** – einschliesslich des den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbaren Eigenkapitals und Minderheitsanteilen – stieg per 31. August 2008 um 10.7% bzw. CHF 113.4 Mio. auf CHF 1,176.3 Mio. (Vorjahr: CHF 1,062.9 Mio.). Das den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Eigenkapital belief sich auf CHF 1,175.9 Mio. (Vorjahr: CHF 1,059.1 Mio.). Der Verschuldungsgrad verschlechterte sich geringfügig von 87.8% auf 88.5%. Die Solvenzquote ging leicht von 33.2% auf 31.5% zurück. Grund hierfür ist hauptsächlich die höhere Bilanzsumme infolge der gestiegenen Beschaffungspreise. Die Rendite auf dem investierten Kapital (roic) verringerte sich leicht von 14.3% im Vorjahr auf 14.0% im Berichtsjahr.

Konzernerfolgsrechnung

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2007/08	2006/07
Tausend CHF			
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen		4,815,424	4,106,768
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(4,114,641)	(3,452,950)
Bruttogewinn		700,783	653,818
Marketing- und Verkaufsaufwand		(134,762)	(123,462)
Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand		(256,686)	(243,494)
Übriger Ertrag	4	49,677	54,901
Übriger Aufwand	5	(17,901)	(17,741)
Betriebsgewinn (EBIT)		341,111	324,022
Finanzertrag	6	9,060	30,272
Finanzaufwand	7	(101,869)	(113,868)
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen	16	(6,810)	–
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		381	(60)
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		241,873	240,366
Ertragssteuern	8	(32,797)	(33,319)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		209,076	207,047
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Abzug von Steuern	28	(3,626)	(82,991)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr		205,450	124,056
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar		204,570	124,035
davon den Minderheitsanteilen zurechenbar		880	21

Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen¹

Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	39.68	24.05
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	39.52	23.97

Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen²

	9	
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	40.39	40.15
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	40.22	40.01

¹ Basierend auf dem Konzerngewinn für die Periode, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, inklusive Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

² Basierend auf dem Konzerngewinn für die Periode, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, exklusive Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Konzernbilanz

Aktiven

Am 31. August	Anmerkungen	2008	2007
Tausend CHF			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		35,172	35,714
Kurzfristige Geldanlagen		947	5,424
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	331,336	297,469
Vorräte	11	1,414,601	1,102,137
Derivative finanzielle Vermögenswerte	12	321,020	168,384
Ertragssteuerforderungen		2,914	1,787
Übriges Umlaufvermögen	13	199,796	241,079
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	28	–	123,417
Total Umlaufvermögen		2,305,786	1,975,411
Anlagevermögen			
Sachanlagen	14, 15	890,913	724,130
Finanzanlagen	16	209	7,266
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	17	3,528	484
Immaterielle Vermögenswerte	18	471,330	410,950
Latente Steueransprüche	19	45,326	43,731
Übriges Anlagevermögen		12,371	24,700
Total Anlagevermögen		1,423,677	1,211,261
Total Aktiven		3,729,463	3,186,672

Passiven

Am 31. August	Anmerkungen	2008	2007
Tausend CHF			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kontokorrentkredite	20	59,736	60,874
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	20	397,648	349,662
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		465,846	384,708
Ertragssteuerverbindlichkeiten		32,926	36,247
Rückstellungen	21	7,804	5,091
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	12	299,310	74,259
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	22	428,524	408,249
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	28	–	34,468
Total kurzfristiges Fremdkapital		1,691,794	1,353,558
Langfristiges Fremdkapital			
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	23	621,892	564,527
Latente Steuerverbindlichkeiten	19	64,449	54,480
Rückstellungen für Personalvorsorge	24	134,431	146,968
Rückstellungen	21	1,717	1,879
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26	38,866	2,326
Total langfristiges Fremdkapital		861,355	770,180
Total Fremdkapital		2,553,149	2,123,738
Eigenkapital			
Aktienkapital	25	321,574	381,029
Gewinnreserven und andere Reserven		854,348	678,040
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		1,175,922	1,059,069
Minderheitsanteile	25	392	3,865
Total Eigenkapital		1,176,314	1,062,934
Total Passiven		3,729,463	3,186,672

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit'

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2007/08	2006/07 ²
Tausend CHF			
Konzerngewinn vor Ertragssteuern aus fortzuführenden			
Geschäftsbereichen		241,873	240,366
Verlust vor Ertragssteuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	28	(2,211)	(76,669)
Angepasst um:			
Abschreibungen auf Sachanlagen		83,930	98,166
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte		20,518	17,184
Wertminderungen auf Sachanlagen	5, 14	2,184	53,613
Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte	5, 18	131	–
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen	26	–	(25,444)
(Gewinne) aus der Veräusserung von Sachanlagen, netto		(2,405)	(1,871)
(Gewinne) aus der Veräusserung von Tochtergesellschaften	27	(27,345)	(1,280)
Fremdwährungs (Gewinne) Verluste		(4,192)	7,007
Fair Value (Gewinne) Verluste auf derivativen Finanzinstrumenten		52,925	(48,986)
Fair Value (Gewinne) Verluste auf abgesicherten festen			
Verpflichtungen		66,709	91,234
Fair Value (Gewinne) Verluste auf Vorräten		(126,117)	(46,357)
Wertberichtigungen auf Vorräte	11	2,429	3,510
Zunahme (Abnahme) der Wertberichtigungen für gefährdete Forderungen	10	(4,891)	3,917
Zunahme (Abnahme) von Rückstellungen		6,401	6,290
Zunahme (Abnahme) der Rückstellungen für Personalvorsorge		10,363	(5,077)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch			
Eigenkapitalinstrumente	2	16,856	8,400
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen	16	6,810	–
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen			
und Joint Ventures		(381)	60
(Zinsertrag)		(3,952)	(3,553)
Zinsaufwand		94,655	86,263
Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens		434,290	406,773
(Zunahme) Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(18,834)	(61,734)
(Zunahme) Abnahme von Vorräten		(152,417)	(123,949)
(Zunahme) Abnahme des übrigen Umlaufvermögens		42,040	(21,385)
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen			
und Leistungen		65,868	74,538
Zunahme (Abnahme) der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten			
und Verwendung von Rückstellungen		(88,457)	94,145
Betrieblicher Geldfluss		282,490	368,388
(Bezahlte Zinsen)		(80,221)	(91,105)
(Bezahlte Ertragssteuern)		(37,339)	(42,555)
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		164,930	234,728

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus Investitionstätigkeit¹

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2007/08	2006/07 ²
Tausend CHF			
Investitionen in Sachanlagen	14	(226,571)	(136,354)
Erlöse aus der Veräusserung von Sachanlagen		16,327	10,112
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	18	(23,343)	(16,722)
Erlöse aus Veräusserung von immateriellen Vermögenswerten		1,275	–
Akquisition von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	26	(89,234)	914
Akquisitionen von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		(2,672)	(538)
Erlöse aus Veräusserung von Tochtergesellschaften		155,331	4,630
Erlöse aus Veräusserung von Finanzanlagen		183	–
(Zunahme) Abnahme von kurzfristigen Geldanlagen		4,336	1,757
(Kauf) Verkauf von übrigem Anlagevermögen		(19,768)	(17,400)
Erhaltene Zinsen		3,084	2,641
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		(181,052)	(150,960)

Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit¹

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2007/08	2006/07 ²
Tausend CHF			
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		195,132	103,242
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		(158,214)	(105,978)
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		51,555	824,457
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		(202)	(851,911)
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	25	(59,431)	(54,209)
Erwerb eigener Aktien	25	(12,123)	(18,184)
An Minderheitsaktionäre bezahlte Dividenden	25	(343)	(137)
(Kauf) Verkauf von Minderheitsanteilen	25	(35)	97
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		16,339	(102,623)
Umrechnungsdifferenzen auf flüssige Mittel		379	(433)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		596	(19,288)
Flüssige Mittel am Anfang des Geschäftsjahres		(25,160)	(5,872)
Flüssige Mittel am Ende des Geschäftsjahres		(24,564)	(25,160)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		596	(19,288)
Kassenbestände, Bankguthaben und Schecks		35,172	35,714
Kontokorrentkredite		(59,736)	(60,874)
Flüssige Mittel gemäss Definition für die Geldflussrechnung		(24,564)	(25,160)

¹ Die Geldflussrechnung beinhaltet auch den Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

² Bestimmte Vorjahreszahlen wurden zu Vergleichszwecken an die Darstellung des Berichtsjahres angepasst oder reklassifiziert

Veränderung des Konzerneigenkapitals

	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Hedging- Reserven	Kumulierte Umrech- nungsdiffe- renzen	Den Aktionären des Mutter- unternehmens zurechenbares Eigenkapital	Minder- heits- anteile	Total Eigen- kapital
Tausend CHF								
am 1. September 2006	435,314	(9,385)	580,583	14,939	(22,240)	999,211	4,237	1,003,448
Umrechnungsdifferenzen					9,925	9,925	(353)	9,572
Auswirkungen von Cashflow-Hedging (Anm. 12)				(10,109)		(10,109)		(10,109)
Total direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste				(10,109)	9,925	(184)	(353)	(537)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr			124,035			124,035	21	124,056
Total erfasster Ertrag und Aufwand			124,035	(10,109)	9,925	123,851	(332)	123,519
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(54,285)		76			(54,209)		(54,209)
Veränderung der Minderheitsanteile (Anm. 25)						0	(40)	(40)
Erwerb eigener Aktien		(18,184)				(18,184)		(18,184)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		10,873	(2,473)			8,400		8,400
am 31. August 2007	381,029	(16,696)	702,221	4,830	(12,315)	1,059,069	3,865	1,062,934
Umrechnungsdifferenzen					(26,834)	(26,834)	(48)	(26,882)
Auswirkungen von Cashflow-Hedging (Anm. 12)				(6,049)		(6,049)		(6,049)
Total direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste				(6,049)	(26,834)	(32,883)	(48)	(32,931)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr			204,570			204,570	880	205,450
Total erfasster Ertrag und Aufwand			204,570	(6,049)	(26,834)	171,687	832	172,519
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(59,455)		24			(59,431)		(59,431)
Veränderung der Minderheitsanteile (Anm. 25)						0	(4,305)	(4,305)
Erwerb eigener Aktien		(12,123)				(12,123)		(12,123)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		15,215	1,641			16,856		16,856
Steuern direkt im Eigenkapital erfasst			(136)			(136)		(136)
am 31. August 2008	321,574	(13,604)	908,320	(1,219)	(39,149)	1,175,922	392	1,176,314

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Organisation und Geschäftstätigkeit

Die Barry Callebaut AG («die Gesellschaft») wurde am 24. November 1994 nach Schweizer Recht gegründet und hat ihren Hauptsitz an der Pfingstweidstrasse 60, Zürich, Schweiz. Die Barry Callebaut AG ist in der Schweiz eingetragen und seit 1998 an der SIX Swiss Exchange kotiert (BARN, ISIN-Nummer: CH0009002962). Per 31. August 2008 betrug die Börsenkapitalisierung der Gruppe auf Basis der ausgegebenen Aktien CHF 3,743 Mio. (31. August 2007: CHF 4,511 Mio.). Die übergeordnete Muttergesellschaft der Gruppe ist die Jacobs Holding AG, die 50.5% der ausgegebenen Aktien hält.

Die Barry Callebaut Gruppe («die Gruppe») zählt zu den weltweit führenden Herstellern von Kakao- und Schokoladenprodukten und steht im Dienst der Nahrungsmittelindustrie – von industriellen Nahrungsmittelherstellern über gewerbliche Anwender (wie Chocolatiers, Confiseure oder Bäckereien) bis hin zu internationalen Einzelhandelskonzernen. Die Gruppe bietet eine breite und ständig wachsende Palette von Schokoladen- und Kakaoprodukten und verfügt über zahlreiche Rezepte. Barry Callebaut erbringt auch umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung und -verarbeitung, Schulung sowie Marketing. Von der Beschaffung der Rohmaterialien bis zum Endprodukt im Regal ist die Gruppe über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg vollständig vertikal integriert.

Die wichtigsten Marken der Gruppe sind Barry Callebaut, Callebaut, Cacao Barry, Carma, Van Leer und Van Houten für Schokoladenprodukte; Barry Callebaut, Bensdorp, Luijckx, Van Houten und Chadler für Kakaopulver; Bensdorp, Van Houten, Caprimo und Ögonblink für Getränkemischungen sowie Sarotti, Alpia, Jacques und Alprose für Verbraucherprodukte.

Die wichtigsten Länder für die operative Tätigkeit der Gruppe sind Belgien, Brasilien, China, Deutschland, die Elfenbeinküste, Frankreich, Ghana, Grossbritannien, Italien, Japan, Kamerun, Kanada, Malaysia, Mexiko, die Niederlande, Polen, Russland, Schweden, die Schweiz, Singapur, Spanien sowie die USA.

Basis der Präsentation

Die konsolidierte Jahresrechnung der Barry Callebaut AG und ihrer Tochtergesellschaften («die Gruppe») wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt und entspricht der schweizerischen Gesetzgebung.

Für Konsolidierungszwecke erstellen die Barry Callebaut AG und ihre Tochtergesellschaften Jahresrechnungen, die auf historischen Werten basieren, ausgenommen die Bewertung zum Fair Value von derivativen Finanzinstrumenten sowie abgesicherten festen Verpflichtungen und Vorräten, wie weiter unten in den Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgeführt.

Wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements

Bei der Erstellung der Konzernrechnung muss das Management Schätzungen vornehmen und Annahmen treffen, die sich auf die Anwendung der Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze, die bilanzierten Aktiven und Passiven sowie den ausgewiesenen Aufwand und Ertrag auswirken. Die effektiven Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

Die Schätzungen und die zugrunde liegenden Annahmen werden laufend überprüft. Anpassungen bilanzrelevanter Schätzungen werden in der Periode ausgewiesen, in der sie vorgenommen werden, sowie in allen betroffenen Perioden in der Zukunft.

Angaben über wichtige Schätzungsunsicherheiten und kritische Beurteilungen im Zusammenhang mit der Anwendung von Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätzen, welche die grössten Auswirkungen auf die in der Bilanz ausgewiesenen Beträge haben, werden nachfolgend dargestellt:

Anmerkung 12	Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)
Anmerkung 18	Goodwill – Ermittlung des erzielbaren Wertes von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten
Anmerkung 19	Beanspruchung von steuerlichen Verlustvorträgen
Anmerkung 24	Ermittlung der Rückstellungen für Personalvorsorge
Anmerkung 26	Akquisitionen
Anmerkung 28	Aufgegebene Geschäftsbereiche, zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

Konsolidierungskreis/Tochtergesellschaften

Die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe beinhaltet alle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen der Barry Callebaut AG und der von ihr kontrollierten Gesellschaften. Kontrolle liegt normalerweise vor, wenn eine Gesellschaft direkt oder indirekt mehr als 50% der Stimmrechte einer anderen Gesellschaft besitzt oder sonst die Möglichkeit hat, die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik einer anderen Gesellschaft auszuüben und damit Nutzen aus deren Tätigkeit zu ziehen. Minderheitsanteile werden in der Bilanz als Bestandteil des Eigenkapitals dargestellt, und der den Minderheitsanteilen zurechenbare Konzerngewinn wird als Bestandteil des Konzerngewinns in der Erfolgsrechnung für das entsprechende Geschäftsjahr ausgewiesen. Im Laufe des Geschäftsjahres erworbene Gesellschaften werden nach der Purchase-Methode ab dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Gruppe die Kontrolle erwirbt (d.h. ab dem effektiven Akquisitionstichtag). Veräusserte Gesellschaften werden bis zum Datum der effektiven Veräusserung in die Konzernrechnung einbezogen.

Alle konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie unrealisierten Gewinne und Verluste oder Erträge und Aufwendungen aus konzerninternen Transaktionen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Unrealisierte Gewinne aus Transaktionen mit assoziierten und gemeinschaftlich kontrollierten Unternehmen werden entsprechend der Beteiligungsquote der Gruppe an diesen Gesellschaften eliminiert. Unrealisierte Verluste werden auf die gleiche Weise eliminiert wie unrealisierte Gewinne, soweit die Transaktion keine substantziellen Hinweise auf eine damit verbundene Wertminderung gibt.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, auf welche die Gruppe einen wesentlichen Einfluss ausübt, jedoch nicht über deren Kontrolle verfügt. Dies ist in der Regel der Fall, wenn die Gruppe zwischen 20% und 50% der Stimmrechte eines Unternehmens hält. Bei Joint Ventures handelt es sich um Unternehmen, deren Aktivitäten die Gruppe gemeinsam mit einem anderen Unternehmen kontrolliert, wobei diese gemeinsame Kontrolle vertraglich geregelt ist und alle strategisch bedeutsamen finanziellen und betrieblichen Entscheidungen einvernehmlich getroffen werden müssen. Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert und anfänglich zu Anschaffungskosten verbucht. Die Beteiligung der Gruppe umfasst auch den bei Übernahme identifizierten Goodwill abzüglich notwendiger Wertberichtigungen. Die Konzernrechnung umfasst den Anteil der Gruppe an den Erträgen, Aufwendungen und Eigenkapitalbewegungen der nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungsunternehmen ab dem Stichtag, zu dem die signifikante Einflussnahme oder gemeinsame Kontrolle beginnt, bis zu dem Datum, an dem diese endet.

Transaktionen in Fremdwährung

Die funktionale Währung der einzelnen Gruppengesellschaften ist die Währung des Wirtschaftsraums, in dem die jeweilige Gesellschaft primär tätig ist. Alle in Fremdwährung abgewickelten Transaktionen werden in den Gesellschaften zum Kurs am Transaktionsdatum ausgewiesen. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Schlusskurs in die jeweilige funktionale Währung umgerechnet. Alle daraus resultierenden Gewinne und Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Sofern sie sich auf kommerzielle Transaktionen oder die Bewertung von Finanzinstrumenten zur Absicherung von kommerziellen Transaktionen beziehen, werden solche Fremdwährungsgewinne und -verluste unter den Herstellungskosten der verkauften Produkte berücksichtigt. In allen übrigen Fällen werden Fremdwährungsgewinne und -verluste unter «Finanzertrag» und «Finanzaufwand» ausgewiesen.

Fremdwährungsumrechnung

Für Konsolidierungszwecke werden sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der in Fremdwährung erstellten Bilanzen von Tochtergesellschaften zum Schlusskurs in Schweizer Franken umgerechnet. Aufwendungen und Erträge der in Fremdwährung erstellten Erfolgsrechnungen werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die daraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden als kumulierte Umrechnungsdifferenzen im Eigenkapital erfasst.

Währungsumrechnungskurse

	Schlusskurs	Durchschnittskurs	Schlusskurs	Durchschnittskurs
	2007/08		2006/07	
EUR	1.6160	1.6258	1.6400	1.6201
GBP	2.0100	2.1591	2.4194	2.4019
USD	1.0994	1.0853	1.1992	1.2271

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel beinhalten Kassenbestände, Schecks, Bankguthaben sowie uneingeschränkt verfügbare Geldanlagen bei Banken mit Fälligkeit innerhalb von 90 Tagen. Kurzfristige Kontokorrentkredite, die auf Anforderung rückzahlbar sind und einen integralen Bestandteil der Zahlungsmitteldisposition der Gruppe bilden, werden für den Zweck der Geldflussrechnung den Flüssigen Mitteln zugerechnet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum fortgeführten Anschaffungswert abzüglich erwarteter Wertminderungen bilanziert. Wertberichtigungen auf gefährdete Forderungen stellen die von der Gruppe geschätzten Verluste dar, die entstehen, wenn Kunden fällige Zahlungen nicht leisten oder nicht zu leisten imstande sind. Die Schätzungen erfolgen dabei auf Basis der Einzelpositionen oder des Gesamtportfolios unter Berücksichtigung der Fälligkeiten von Kundensalden, spezifischer kreditrelevanter Umstände und konzerninterner Erfahrungswerte über uneinbringliche Forderungen. Gelangt die Gruppe zur Überzeugung, dass der geschuldete Betrag uneinbringlich ist, so wird die Forderung vollständig abgeschrieben und die Wertberichtigung aufgelöst.

Die Gruppe unterhält ein mit Forderungsrechten besichertes Programm zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, bei dem sie die vertraglichen Rechte auf Geldflüsse aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert abzüglich eines Abschlags an Dritte überträgt. Diese Forderungen werden aus der Bilanz ausgebuht. Der unter «Übriges Umlaufvermögen» (siehe Anmerkung 13) bzw. «Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 22) ausgewiesene Nettobetrag entspricht dem Betrag des Abschlags abzüglich der Forderungen, die am Bilanzstichtag bereits eingegangen, aber noch nicht an das entsprechende Finanzierungsinstitut überwiesen worden sind.

Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

Die Gruppe ist aufgrund der Natur ihrer Geschäftsaktivitäten verschiedenen Risiken ausgesetzt. Das gruppenweite Risikomanagement berücksichtigt die Volatilität der Märkte und hat das Ziel, die potenziellen negativen Effekte auf das finanzielle Ergebnis der Gruppe auf kosteneffiziente Weise zu minimieren. Weitere Informationen zum Risikomanagement sind in Anmerkung 29 zu finden.

Die Gruppe verwendet gemäss ihren Grundsätzen zum Risikomanagement derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Rohstoffpreissrisiken, Währungsrisiken sowie Zinsrisiken aus operativen Transaktionen, Finanzierungen und Investitionen. Gemäss den Risikomanagementgrundsätzen werden von den Betriebsgesellschaften im Allgemeinen keine derivativen Finanzinstrumente zu Handelszwecken gehalten. Alle derivativen Finanzinstrumente werden zu ihrem Fair Value bewertet.

Der Bereich Beschaffung, der für Beschaffung und Einkauf innerhalb der Gruppe zuständig ist, handelt mit Kontrakten für Kakaobohnen und andere Zutaten zur Schokoladenherstellung. Aufgrund der Praxis der Vertragserfüllung von Rohstoffkontrakten durch Barausgleich werden diese als derivative Finanzinstrumente eingestuft.

Der Bereich Beschaffung treibt auch Handel mit Drittparteien. Aus diesem Grund gelangt in diesem Bereich die Ausnahmeregelung für Makler/Händler gemäss IAS 2.5 (Vorräte) zur Anwendung. Sämtliche Vorräte und Kontrakte des Bereichs werden zum Fair Value bewertet, da die Vorräte und Portfolios in der Regel mit der Absicht erworben werden, sie kurzfristig wieder zu verkaufen und einen Gewinn aus Preisschwankungen oder der Makler-/Händlermarge zu erzielen. Deshalb wird für diesen Bereich kein Hedge Accounting angewendet.

Die operativen Gesellschaften benötigen für die Produktion und den Verkauf ihrer Produkte Rohstoffe wie Kakaobohnen und Kakaohalbfabrikate sowie andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süssstoffe und Nüsse. Der Wert der offenen Verkaufs- und Kaufverpflichtungen sowie der Rohstoffbestände der Gruppe ändert sich laufend je nach Preisentwicklung auf den entsprechenden Rohstoffmärkten. Zur Absicherung von Preisrisiken im Zusammenhang mit offenen Verkaufsverpflichtungen werden von der Gruppe Rohstoff-Futures, Terminkontrakte und Vorräte verwendet.

Die Gruppe und ihre Tochtergesellschaften schliessen Kauf- und Verkaufsverträge in verschiedenen Währungen ab und sind infolgedessen Währungsrisiken ausgesetzt, die entweder von der Treasury-Abteilung der Gruppe oder – im Falle rechtlicher Beschränkungen – zusammen mit lokalen Banken abgesichert werden.

Die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften (Hedge Accounting) wird bei allen Derivaten angewendet, sofern sie die Änderungen des Fair Value oder der Geldflüsse der abgesicherten Positionen wirksam absichern. Diese Sicherungsgeschäfte werden dokumentiert und regelmässig, das heisst mindestens halbjährlich, auf ihre Wirksamkeit überprüft.

Barry Callebaut Services, der interne Finanzdienstleister der Gruppe, bewertet seine Finanzinstrumente zum Fair Value, ohne Hedge Accounting anzuwenden. Ausgenommen davon sind Zinsabsicherungen im Namen der Gruppe. Änderungen des Fair Value von Finanzinstrumenten werden in der Erfolgsrechnung des entsprechenden Berichtsjahres ausgewiesen.

Absicherung des Fair Value (Fair Value Hedging) –

für Rohstoffpreis- und Währungsrisiken im Vertragsgeschäft

Fair Value Hedge Accounting wird zur Absicherung der Gruppe gegen folgende Risikofälle angewendet: das Risiko einer Fair-Value-Änderung eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Verbindlichkeit oder einer bilanzunwirksamen festen Verpflichtung oder eines genau bezeichneten Teils eines solchen Vermögenswerts, einer solchen Verbindlichkeit oder festen Verpflichtung, die auf ein bestimmtes Risiko wie etwa ein Rohstoffpreisrisiko zurückzuführen ist und Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung haben könnte. Bei Geschäften zur Absicherung des Fair Value wird der Buchwert der abgesicherten Positionen um den Gewinn oder Verlust aus der Position, welcher dem abgesicherten Risiko zurechenbar ist, erfolgswirksam angepasst. Zudem wird das derivative Absicherungsinstrument zum Fair Value ebenfalls erfolgswirksam neu bewertet. Wird eine nicht bilanzierte feste Verpflichtung als abgesicherte Position designiert, so wird die nachfolgende kumulative Änderung des Fair Value dieser festen Verpflichtung, die auf das abgesicherte Risiko zurückzuführen ist, als Vermögenswert oder Verbindlichkeit mit einem entsprechenden Gewinn oder Verlust in der Erfolgsrechnung erfasst.

Die Änderungen des Fair Value des Sicherungsinstruments werden ebenfalls in der Erfolgsrechnung erfasst.

Im Zusammenhang mit dem *Rohstoffpreisrisiko im Vertragsgeschäft* werden feste Verkaufsverpflichtungen unter anderem für Kakaobohnen und Kakaohalbfabrikate sowie andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süssstoffe und Nüsse als abgesicherte Positionen klassifiziert, während Terminkaufverpflichtungen und Vorräte aus dem Vertragsgeschäft in Verbindung mit Kakaobohnen, Kakaohalbfabrikaten und anderen Rohstoffen sowie Kakao-Terminkontrakte als Sicherungsinstrumente eingestuft werden. Die (kaufseitigen) Sicherungsinstrumente sowie die (verkaufsseitigen) abgesicherten Positionen werden zum Fair Value per Bilanzstichtag bewertet. Die angewendete Marktbewertung erfolgt auf strukturierter Basis, um eine bessere periodengerechte Erfassung der Aufwände und Erträge zu ermöglichen. Die Bewertung wird für alle wichtigen Rohmaterialien durch Vergleich des aktuellen Terminmarktpreises am Bilanzstichtag mit dem geltenden Terminmarktpreis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorgenommen. Die so errechneten Fair Values für die abgesicherten Positionen werden unter der Rubrik «*Abgesicherte feste Verpflichtungen*» in den Bilanzpositionen «*Übriges Umlaufvermögen*» oder «*Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten*» ausgewiesen – je nachdem, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt. Die auf diese Weise für die Sicherungsinstrumente errechneten Fair Values werden – wiederum in Abhängigkeit davon, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt – unter «*Derivative finanzielle Vermögenswerte*» oder «*Derivative finanzielle Verbindlichkeiten*» ausgewiesen.

Im Zusammenhang mit dem Währungsrisiko im Vertragsgeschäft wird ebenfalls Hedge Accounting angewendet, wobei zwei Absicherungsbeziehungen bestehen. Die erste Absicherungsbeziehung besteht zwischen dem Kontrakt für physische Verkäufe (abgesicherte Position) und dem Devisenterminverkaufskontrakt (Sicherungsinstrument), die zweite zwischen dem Kontrakt für physische Käufe (abgesicherte Position) und dem Devisenterminkaufkontrakt (Sicherungsinstrument). Der Grundsatz der Marktbewertung gilt für sämtliche Verträge, die mit diesen beiden Absicherungsbeziehungen zusammenhängen.

Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow Hedging) – gegen Zinsrisiken

Für die Absicherung von Zinsderivaten wird bei Barry Callebaut im Allgemeinen Cashflow Hedge Accounting angewendet. Dabei wird ein Teil der variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten in festverzinsliche Finanzverbindlichkeiten umgewandelt.

Als Cashflow Hedges klassifiziert werden Zinsderivate zur Absicherung der Risiken von Schwankungen der Geldflüsse bei prognostizierten Transaktionen, die als sehr wahrscheinlich gelten. Für jede Absicherungsbeziehung wird der absicherungswirksame Teil eines Gewinns oder Verlusts aus den derivativen Finanzinstrumenten direkt im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste, die im Eigenkapital erfasst werden, werden im selben Zeitraum in die Erfolgsrechnung umgebucht, in dem die abgesicherte Transaktion erfolgswirksam wird. Der absicherungsunwirksame Teil eines Gewinns oder Verlusts wird zum Zeitpunkt erfolgswirksam verbucht, zu dem die Wirksamkeit eines Sicherungsgeschäfts überprüft wird.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Hedge Accounting wird nicht mehr fortgeführt, wenn das Sicherungsinstrument ausläuft, veräussert, beendet oder ausgeübt wird oder wenn das Sicherungsgeschäft die Kriterien für eine Bilanzierung nach Hedge Accounting nicht mehr erfüllt. In diesem Fall verbleibt der kumulative Gewinn oder Verlust aus dem Sicherungsinstrument, der direkt im Eigenkapital erfasst wurde, so lange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die vorgesehene Transaktion stattfindet. Sobald abzusehen ist, dass die abgesicherte Transaktion nicht mehr erfolgt, werden die direkt im Eigenkapital erfassten Nettogewinne oder -verluste umgehend in die Erfolgsrechnung umgebucht.

Keine Hedge Accounting Designation

Der Bereich Beschaffung und die interne Bank der Gruppe bewerten ihre Finanzinstrumente zu Fair Values, ohne Hedge Accounting anzuwenden.

Die *Absicherung des Rohstoffpreisrisikos* im Preislistengeschäft basiert auf den prognostizierten Verkaufsmengen. In diesem Geschäft wird jedoch keine Bewertung zum Fair Value und kein Hedge Accounting durchgeführt, da sich keine derivativen Instrumente eindeutig den abgesicherten prognostizierten Verkäufen im Preislistengeschäft zuordnen lassen. Die zum Preislistengeschäft gehörenden Vorräte werden zu Anschaffungskosten bewertet.

Absicherung von monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten

Wird ein Finanzinstrument zur Absicherung des Währungsrisikos eines bilanzierten monetären Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit eingesetzt, erfolgt kein Hedge Accounting. Sämtliche Gewinne oder Verluste eines solchen Sicherungsinstruments werden in der Erfolgsrechnung verbucht, so dass die Gewinne und Verluste aus der Neubewertung der abgesicherten Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten kompensiert werden.

Vorräte

Die Gruppe handelt aktiv mit Kakaobohnen, Halbfabrikaten aus Kakaobohnen (wie z.B. Kakaomasse, -butter, -cake oder -pulver), anderen Rohstoffen wie Zucker/Süssstoffe, Milchprodukten und Nüssen sowie industriellen Schokoladenprodukten, um die gewünschte Qualität zu gewährleisten oder Marktchancen zu nutzen. Die Gruppe ist aus diesem Grund als Makler/Händler dieser Rohstoffe tätig, und die entsprechenden Vorräte werden nach der Ausnahmeregelung für Makler/Händler gemäss IAS 2.5 (Vorräte) zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bewertet.

Andere Vorräte, wie beispielsweise fertige Verbraucherprodukte und andere Produkte aus dem Preislistengeschäft, werden zu Anschaffungskosten oder zum tieferen netto realisierbaren Fair Value bilanziert. Die Anschaffungskosten setzen sich aus Materialkosten, direkten Produktionskosten, einschliesslich Lohnkosten, sowie einem angemessenen Anteil an Produktionsgemeinkosten und Abschreibungen auf Fabriken zusammen. Bestandsveränderungen bei den Vorräten werden mittels Durchschnittswert- oder FIFO-Methode bestimmt. Der netto realisierbare Fair Value entspricht dem geschätzten Verkaufspreis abzüglich der Kosten für die Produktfertigung sowie den direkten Verkaufs- und Vertriebskosten.

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

Langfristige Vermögenswerte und damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten werden als *zur Veräusserung gehalten* klassifiziert und in der Bilanz separat unter «Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten» ausgewiesen, wenn ihr Buchwert eher durch ihren Verkauf als durch ihre Nutzung realisiert wird. Voraussetzung dafür ist, dass eine hohe Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Verkauf besteht und die Vermögenswerte zur unmittelbaren Veräusserung verfügbar sind. Die Verkaufswahrscheinlichkeit wird als hoch eingestuft, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: Das Management hat einen Plan für den Verkauf des Vermögenswerts beschlossen, der angebotene Verkaufspreis des Vermögenswertes steht im angemessenen Verhältnis zum aktuellen Fair Value, und es wird erwartet, dass der Verkauf innerhalb der nächsten zwölf Monate abgeschlossen wird.

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte werden zum tieferen Wert aus Buchwert oder Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bewertet. Als *zur Veräusserung gehalten* eingestufte, abschreibungsfähige Vermögenswerte werden nicht länger abgeschrieben.

Finanzielle Vermögenswerte

Die Bilanzierung von finanziellen Vermögenswerten erfolgt gemäss IAS 39, *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung*. Dementsprechend werden Finanzanlagen in folgende Kategorien untergliedert: bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertete Vermögenswerte, Kredite und Forderungen sowie zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen. Finanzanlagen mit festen oder bestimmbar Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, welche die Gruppe bis zur Endfälligkeit halten will und kann, werden mit Ausnahme der von der Gruppe gewährten Kredite und Forderungen als *bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzanlagen* klassifiziert. Finanzinstrumente, die hauptsächlich mit der Absicht erworben wurden, einen Gewinn aus kurzfristigen Preisschwankungen zu erzielen, werden erfolgswirksam zum Fair Value bewertet und ausgewiesen. Alle übrigen Finanzanlagen mit Ausnahme von Darlehen und Forderungen werden als *zur Veräusserung gehaltene Finanzanlagen* klassifiziert.

Sämtliche Käufe und Verkäufe von Finanzanlagen werden am Tag der Transaktion erfasst. Finanzanlagen werden verbucht, wenn die Gruppe eine entsprechende vertragliche Regelung eingeht, und bei der erstmaligen Erfassung zum Fair Value der gegebenen Gegenleistung ausgewiesen. Im Falle nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewerteter Finanzanlagen und -verbindlichkeiten werden bei der Erfassung zusätzlich die Transaktionskosten mit einbezogen. Zur Veräusserung gehaltene bzw. erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) bewertete Finanzanlagen werden anschliessend zum Fair Value bewertet, d.h. zu dem an einem aktiven Markt notierten Fair Value am Bilanzstichtag ohne Abzug von Transaktionskosten, die beim Verkauf oder einer sonstigen Veräusserung anfallen würden.

Gewinne oder Verluste aus der Bewertung von zur Veräusserung gehaltenen Finanzanlagen zum Fair Value werden bis zum Verkauf, Abgang oder bis zu einer Wertminderung im Eigenkapital erfasst. Erst zu diesem Zeitpunkt wird der kumulative Gewinn oder Verlust im Periodenergebnis erfasst.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen, Kredite und Forderungen werden zu ihren fortgeführten Anschaffungskosten gemäss der Effektivzinsmethode bewertet.

Finanzielle Vermögenswerte werden unter Anwendung der gewichteten Durchschnittsmethode ausgebucht, wenn die Gruppe die Kontrolle über die vertraglichen Rechte an den Geldflüssen, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht, verliert, verkauft oder anderweitig veräussert. Dies schliesst Situationen ein, in denen die Gruppe die vertraglichen Rechte zwar behält, gleichzeitig aber eine vertragliche Verpflichtung eingeht, die Geldflüsse aus diesen finanziellen Vermögenswerten an Dritte abzutreten. Die Kontrolle gilt als verloren, wenn die im Vertrag genannten Nutzungsrechte realisiert werden, verfallen oder aufgegeben werden.

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

Goodwill aus Akquisitionen wird zum Anschaffungswert erfasst, der als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den vom Erwerber angesetzten Anteil am Netto-Fair-Value der identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten ermittelt wird. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungen bewertet. Der Goodwill wird einmal jährlich durch einen Impairment Test auf Wertminderungen untersucht. Falls im Laufe des Jahres bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände auf eine mögliche Beeinträchtigung des Buchwertes hinweisen, wird der Impairment Test auch häufiger durchgeführt.

Negativer Goodwill wird direkt in der Erfolgsrechnung erfasst. Der erworbene Goodwill wird zum Akquisitionsstichtag den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugewiesen, die erwartungsgemäss von den Synergien aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren werden.

Eine Wertminderung wird durch Bestimmung des erzielbaren Betrags für die Zahlungsmittel generierende Einheit ermittelt, auf die sich der Goodwill bezieht. Liegt der erzielbare Betrag für die zahlungsmittelgenerierende Einheit unter dem Buchwert, wird eine Wertminderung erfasst. Falls einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit Goodwill zugeordnet ist und ein Teil der Geschäftstätigkeit dieser Einheit veräussert wird, wird der mit dieser Geschäftstätigkeit verbundene Teil des Goodwills im Buchwert dieses Geschäftsteils bei der Ermittlung des Gewinns oder Verlusts aus der Veräusserung berücksichtigt. Unter solchen Umständen veräussertes Goodwill wird durch Vergleich des anteiligen Werts der veräusserten Geschäftstätigkeit mit dem anteiligen Wert der verbleibenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Entstandene Forschungskosten werden erfolgswirksam verbucht, wohingegen angefallene Produktentwicklungskosten nur dann erfolgswirksam verbucht werden, wenn das Vorhandensein eines Markts oder zukünftiger Cashflows für die betroffenen Produkte und Prozesse nicht mit ausreichender Gewissheit quantifiziert werden kann.

Entwicklungskosten für Projekte, meist im Zusammenhang mit Software, werden als immaterielle Vermögenswerte aktiviert, wenn belegbar ist, dass das Projekt in der Zukunft mit ausreichender Wahrscheinlichkeit einen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird. Entwicklungskosten, die früher als Aufwand erfasst wurden, werden in späteren Perioden nicht als Vermögenswert erfasst. Aktivierte Entwicklungskosten werden linear über ihre erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben. Die angewendete Abschreibungsdauer beträgt maximal fünf Jahre.

Übrige immaterielle Vermögenswerte

Das übrige immaterielle Anlagevermögen umfasst Patente, Warenzeichen, Markenrechte und Lizenzen. Patente und Lizenzen werden über ihre Laufzeit abgeschrieben. Die Abschreibung aller übrigen Gegenstände des immateriellen Anlagevermögens erfolgt linear über ihre erwartete Nutzungsdauer, maximal jedoch über 20 Jahre.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich aufgelaufener Abschreibungen und Wertminderungen bewertet. Ihre Abschreibung erfolgt linear über die erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer, die für die wichtigsten Anlagekategorien in folgenden Grössenordnungen liegen:

Gebäude, Lagergebäude und Installationen	20 bis 50 Jahre
Fabrikanlagen und Maschinen	10 bis 20 Jahre
Mobililar und Einrichtungen	3 bis 10 Jahre
Fahrzeuge	5 bis 10 Jahre

Unterhalts- und Reparaturaufwendungen werden der Erfolgsrechnung belastet.

Der Buchwert der Sachanlagen wird an jedem Bilanzstichtag beurteilt, um seine Angemessenheit angesichts der erwarteten künftigen wirtschaftlichen Nutzenzuflüsse zu überprüfen. Falls die künftigen Nutzenzuflüsse unter dem Buchwert liegen, wird der Differenzbetrag abgeschrieben. Die Ermittlung der künftigen Nutzenzuflüsse erfolgt durch Diskontierung der erwarteten Geldflüsse auf den Zeitwert.

Leasing von Vermögenswerten

Leasinggeschäfte werden als Finanzierungsleasing («Financial Leases») betrachtet, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Nutzen des Eigentums aufgrund der Vertragsbedingungen vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer übergehen.

Bei Finanzierungsleasinggeschäften werden die entsprechenden Vermögenswerte zu ihrem Fair Value oder dem tieferen Barwert der Mindestleasingzahlungen bei der erstmaligen Erfassung des Leasinggeschäfts, abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungsverluste, ausgewiesen. Die entsprechende Verbindlichkeit gegenüber dem Leasinggeber wird als Passivum aus Finanzierungsleasinggeschäften verbucht. Die Finanzierungskosten werden über die Leasingdauer verteilt und der Erfolgsrechnung so belastet, dass die periodische Zinsbelastung auf der noch ausstehenden Verbindlichkeit für jedes Geschäftsjahr konstant ist. Leasinggeschäfte, bei denen ein wesentlicher Teil der Risiken und Nutzens des Eigentums beim Leasinggeber verbleiben, werden als operatives Leasing klassifiziert. Mietzahlungen aus solchen Leasinggeschäften werden der Erfolgsrechnung linear über die Leasing-/Mietdauer belastet.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden erstmals erfasst, sobald die Gruppe einen entsprechenden Vertrag eingegangen ist. Sie werden bei ihrer erstmaligen Erfassung zum Fair Value abzüglich Transaktionskosten angesetzt. Verbindlichkeiten aus Finanzierung werden anschliessend zu fortgeführten Anschaffungskosten (Amortized Cost) nach der Effektivzinsmethode bewertet. Finanzielle Verbindlichkeiten werden aus der Bilanz ausgebucht, wenn sie beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Rückstellungen

Rückstellungen werden erfasst, wenn die Gruppe aus einem Ereignis in der Vergangenheit eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und diesbezüglich eine zuverlässige Schätzung gemacht werden kann. Rückstellungen werden für identifizierbare Forderungen und Restrukturierungskosten gebildet. Restrukturierungsrückstellungen beziehen sich in erster Linie auf Abgangsschädigungen für Personal. Sie werden gebildet, nachdem die Konzernleitung einen entsprechenden Restrukturierungsbeschluss genehmigt hat und ein detaillierter formaler Restrukturierungsplan kommuniziert wurde.

Rückstellungen für Personalvorsorge/Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Die Verpflichtungen der Gruppe aufgrund leistungsorientierter Pläne und dem damit zusammenhängenden laufenden Dienstzeitaufwand werden auf Basis versicherungsmathematischer Berechnungen gemäss der Methode des Verfahrens der laufenden Einmalprämien («Projected Unit Credit Method») bestimmt.

Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste, die den höheren der beiden Werte aus Barwert der Verpflichtungen und Fair Value des Planvermögens um mehr als 10% übersteigen, werden über die verbleibende Dienstzeit der Mitarbeitenden verteilt und erfolgswirksam erfasst.

Bei leistungsorientierten Plänen umfassen die der Erfolgsrechnung belasteten versicherungsmathematischen Aufwendungen den laufenden Dienstzeitaufwand, den Zinsaufwand, erwartete Erträge des Planvermögens, den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand, Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit Plankürzungen oder vorzeitigen Abgeltungen sowie – im Umfang ihrer erfolgswirksamen Erfassung – versicherungsmathematische Gewinne und Verluste. Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand aufgrund einer Erhöhung der Leistungen an die Mitarbeitenden wird über den Gewährungszeitraum dieser Leistungen erfasst.

Einige Leistungen erfolgen auch aufgrund von beitragsorientierten Plänen. Beiträge an solche Pläne werden bei deren Anfallen der Erfolgsrechnung belastet.

Übrige Pläne für Leistungen nach Pensionierung

Einige Konzerngesellschaften leisten pensionierten Mitarbeitenden und ihren berechtigten Familienangehörigen Beiträge für Gesundheitsvorsorge und Versicherungen.

Die dafür anfallenden Kosten werden versicherungsmathematisch berechnet und über die Dienstzeit der betroffenen Mitarbeitenden in den entsprechenden funktionalen Aufwendungen erfasst. Die entsprechenden Verbindlichkeiten werden ebenfalls unter «Rückstellungen für Personalvorsorge» bilanziert.

Mitarbeiteroptionsbeteiligungsplan

Der Optionsbeteiligungsplan wird nicht weitergeführt. Die letzten ausstehenden Optionen wurden im Geschäftsjahr 2006/07 ausgeübt.

Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm

Für das Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm werden eigene Aktien verwendet. In Übereinstimmung mit IFRS 2 werden die Aufwendungen für die im Rahmen des Aktienbeteiligungsprogramms gewährten Mitarbeiteraktien zum Fair Value am Tag ihrer Gewährung in der Erfolgsrechnung ausgewiesen.

Übrige langfristige Leistungen an Mitarbeitende

Bei den übrigen langfristigen Leistungen für Mitarbeitende handelt es sich um aufgeschobene Vergütungen für Arbeitnehmer aufgrund von Gesetzgebungen in den Ländern, in denen die Gruppe operativ tätig ist. Die für diese Leistungen anfallenden Aufwendungen werden auf der Grundlage versicherungsmathematischer Berechnungen erfolgswirksam verbucht. Die entsprechenden Verbindlichkeiten sind Bestandteil der «Übrigen langfristigen Verbindlichkeiten».

Aktienkapital/Erwerb eigener Aktien

Wenn die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften eigene Aktien der Gesellschaft erwerben, wird der dafür gezahlte Betrag inklusive zurechenbarer Transaktionskosten als «Eigene Aktien» vom Eigenkapital abgezogen. Beim späteren Verkauf oder bei Wiederausgabe wird der dafür eingenommene Betrag wieder im Eigenkapital verbucht.

Dividenden

Dividenden auf Aktien werden in der Periode, in der sie von den Aktionären genehmigt werden, als Verbindlichkeit erfasst.

Steuern

Die laufenden Ertragssteuern basieren auf dem steuerbaren Gewinn, während sonstige Steuern, wie nicht rückforderbare Verrechnungssteuern auf erhaltene oder bezahlte Dividenden, Management Fees und erhaltene oder bezahlte Lizenzgebühren, unter «Übriger Aufwand» ausgewiesen werden. Abgrenzungen für nicht rückforderbare Verrechnungssteuern werden nur gebildet, falls eine Gewinnausschüttung der betreffenden Konzerngesellschaft vorgesehen ist.

Die Ertragssteuern werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den betreffenden Ländern berechnet.

Zur Berechnung latenter Ertragssteuern wird die «Balance Sheet Liability»-Methode herangezogen. Latente Ertragssteuern werden auf allen zeitlichen Abweichungen zwischen den steuerlich massgeblichen Werten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und den entsprechenden Werten in der Konzernbilanz berücksichtigt. Latente Ertrags-

steueraktiven werden gebildet, wenn mit angemessener Wahrscheinlichkeit in der Zukunft steuerbare Gewinne anfallen werden, gegen welche die zeitlichen Abweichungen aufgelöst werden können. Latente Ertragssteueransprüche und -verbindlichkeiten werden unter Anwendung derjenigen Steuersätze berechnet, die in der Periode erwartet werden, in welcher der entsprechende Vermögenswert realisiert oder die entsprechende Verbindlichkeit beglichen wird. Sie basieren auf Steuersätzen und Gesetzen, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen in Kraft sind.

Umsatzerfassung

Der Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen besteht aus dem Nettoverkaufsumsatz von Halbfabrikaten und Endprodukten sowie Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Nahrungsmittelverarbeitung.

Ein Umsatz aus Verkäufen wird erfasst, wenn die mit dem Eigentum der verkauften Waren verbunden Risiken und Chancen auf den Käufer übergegangen sind. Dies erfolgt meist mit Lieferung der Ware. Für zusätzliche Aufwendungen im Zusammenhang mit den Verkäufen, einschliesslich der Aufwendungen für retournierte Produkte, werden Rückstellungen in angemessener Höhe gebildet. Zudem werden Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit derivativen Finanzinstrumenten, die zu Absicherungszwecken verwendet werden, gemäss den Grundsätzen in diesem Abschnitt als Umsatz erfasst.

Beim Handel mit Rohstoffen, die zum Fair Value bewertet sind, wird kein Gewinn oder Verlust realisiert. Aus diesem Grund werden damit zusammenhängende Erträge und Herstellungskosten der verkauften Produkte netto ausgewiesen.

Zinserträge werden bei ihrer Entstehung in Höhe der Effektivverzinsung erfasst, wenn feststeht, dass der entsprechende Ertrag der Gruppe zufließen wird. Die Erfassung von Dividenden erfolgt bei Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen für Investitionen werden vom Anschaffungswert der Sachanlagen abgezogen und in der Erfolgsrechnung linear über die Lebensdauer des Vermögensgegenstandes erfasst, wenn angemessene Gewissheit besteht, dass sie unwiderruflich zugesichert sind.

Andere Zuwendungen, welche die Gruppe für anfallende Aufwendungen entschädigen, werden abgegrenzt und über diejenigen Perioden in der Erfolgsrechnung erfasst, in denen die entsprechenden Aufwendungen anfallen.

Segmentberichterstattung

Die Positionen Segmentergebnis, Segmentaktiven und Segmentpassiven beinhalten sowohl Posten, die einem Segment direkt zuordenbar sind, als auch Posten, die nach einem sinnvollen Schlüssel auf die Segmente zugeteilt werden können. Nicht direkt zugeordnete Posten umfassen primär zinstragende Vermögenswerte und entsprechende Zinsen, zinstragende Darlehen und Verbindlichkeiten und entsprechende Zinsaufwendungen, Ertragssteuerguthaben und -verbindlichkeiten sowie Vermögenswerte und Aufwendungen, die auf den Hauptsitz entfallen. Eliminationen beziehen sich auf gruppeninterne Salden und Transaktionen zwischen den einzelnen Segmenten. Segmentaktiven und -passiven repräsentieren die Situation am Ende des Geschäftsjahres.

Die Preise für Verkäufe zwischen den Segmenten basieren für Halbfabrikate auf Marktpreisen und für Endprodukte auf der Zuschlagsmethode.

Investitionen der Segmente beinhalten die während des Berichtsjahres angefallenen gesamten Anschaffungskosten für den Erwerb von Vermögenswerten des Segments, die voraussichtlich länger als nur in der betreffenden Periode genutzt werden. Diese Investitionen umfassen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Die Segmentberichterstattung basiert auf zwei verschiedenen Segmentberichtsformaten.

Geografische Segmente

Die geografische Segmentierung repräsentiert Managementverantwortlichkeiten und geografische Regionen. Sie ist die primäre Struktur für das Management und die interne Berichterstattung der Gruppe. Die Geschäftsaktivitäten der Gruppe sind in drei geografische Regionen gegliedert:

Europa, bestehend aus Grossbritannien, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Luxemburg, Deutschland, Italien, Spanien, Portugal, allen osteuropäischen Ländern einschliesslich Russland, allen skandinavischen Ländern, der Schweiz, Österreich, Griechenland und der Türkei.

Nord- und Südamerika, bestehend aus allen Ländern Nord- und Südamerikas.

Asien-Pazifik/Rest der Welt, bestehend aus allen übrigen Ländern.

Bei der Darstellung nach geografischen Segmenten werden Segmentumsätze auf Basis der geografischen Verteilung der Kunden ausgewiesen, während das Segmentvermögen auf den geografischen Standorten der Aktiven basiert.

Geschäftssegmente

Die in den Geschäftssegmenten ausgewiesenen Ergebnisse reflektieren die Gesamtrentabilität über die gesamte Wertschöpfungskette.

Auf das erste Geschäftssegment – das Industriegeschäft – entfallen die Geschäftsbereiche Kakao und Industrielle Kunden. Beide Bereiche verfolgen anlage- und kapitalintensive Aktivitäten im Rahmen der Geschäftstätigkeit mit den Industriekunden der Gruppe.

Das zweite Geschäftssegment – Gewerbliche Kunden & Verbrauchergeschäft – umfasst die Geschäftsbereiche Gourmet & Spezialitäten sowie Verbraucherprodukte, in denen die Produkte und Dienstleistungen mit höherer Wertschöpfung für professionelle Anwender, Gastronomie, Gewerbe und Endverbraucher angesiedelt sind.

Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Änderungen entsprechen die Grundsätze der Rechnungslegung denen des konsolidierten Jahresabschlusses für das am 31. August 2007 zu Ende gegangene Geschäftsjahr. Seit dem 1. September 2007 wendet die Gruppe die neue Richtlinie IFRS 7 «Finanzinstrumente: Angaben» und die Anpassung zu IAS 1 «Darstellung des Abschlusses: Erläuterungen zum Eigenkapital» an. Die kürzlich erschienenen, rückwirkend wirksamen Änderungen zu IAS 39 und IFRS 7 sowie weitere neue oder überarbeitete Standards und Auslegungen, die für nach dem 1. September 2007 angefangene Berichtsperioden gelten, waren für die Gruppe nicht relevant oder hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

IFRS 7 und Anpassung zu IAS 1

Die erstmalige Anwendung von IFRS 7 und die Anpassung zu IAS 1 haben lediglich Auswirkungen auf den Anhang, nicht jedoch auf die in der Konzernrechnung ausgewiesenen Beträge.

Genehmigte, aber noch nicht angewendete Standards

Die folgenden neuen und revidierten Standards und Auslegungen wurden veröffentlicht, treten aber erst später in Kraft bzw. wurden nicht frühzeitig für den vorliegenden Konzernabschluss angewendet. Ihre Auswirkungen auf die Konzernrechnung von Barry Callebaut wurde noch nicht systematisch analysiert, sodass die in der Tabelle dargestellte Beurteilung der Auswirkung lediglich eine erste Einschätzung der Konzernleitung darstellt.

Standard/Interpretation	Beurteilung	Datum des Inkrafttretens	Geplante Anwendung durch Barry Callebaut
IFRIC 12 – Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen	*	1. Januar 2008	Berichtsjahr 2008/09
IFRIC 14 – IAS 19 – Die Begrenzung eines Personalvorsorgeaktivums, minimale Beitragspflichten und deren Zusammenhang	*	1. Januar 2008	Berichtsjahr 2008/09
IFRIC 13 – Kundentreueprogramme	*	1. Juli 2008	Berichtsjahr 2008/09
IFRIC 16 – Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb	*	1. Oktober 2008	Berichtsjahr 2009/10
IAS 1 rev. – Darstellung des Abschlusses	**	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
IAS 23 rev. – Fremdkapitalkosten	*	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
IFRS 8 – Operative Segmente	**	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
Änderung zu IFRS 2 – Aktienbasierte Vergütung			
Ausübungsbedingungen und Annullierungen	*	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
Änderungen zu IAS 32 – Finanzinstrumente: Darstellung und IAS 1 – Darstellung des Abschlusses: Kündbare Finanzinstrumente und Verpflichtungen infolge von Liquidation	***	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
Änderungen zu IFRS 1 – Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards und IAS 27 – Konzern und separate Einzelabschlüsse nach IFRS	*	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
IFRS 3 rev. – Unternehmenszusammenschlüsse	*	1. Juli 2009	Berichtsjahr 2009/10
IAS 27 ang. – Konzern und separate Einzelabschlüsse nach IFRS	*	1. Juli 2009	Berichtsjahr 2009/10
IAS 39 – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Zur Absicherung qualifizierende Grundgeschäfte	*	1. Juli 2009	Berichtsjahr 2009/10
Änderungen von IFRSs	***	1. Januar 2009/ 1. Juli 2009	Berichtsjahr 2009/10
IFRIC 15 – Verträge zur Erstellung von Liegenschaften	***	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10

* Es werden keine oder keine nennenswerten Auswirkungen auf die Konzernrechnung erwartet

** Es werden vor allem zusätzliche Offenlegungen oder Änderungen in der Darstellung der Konzernrechnung erwartet

*** Die Auswirkungen auf die Konzernrechnung sind noch nicht ausreichend zuverlässig bestimmbar

Anhang der Konzernrechnung

Änderungen im Konsolidierungskreis

Folgende Gesellschaften wurden während des Geschäftsjahres 2007/08 gegründet oder übernommen:

- FPI Food Processing International Inc. (Eddystone, USA)
- KL-Kepong Cocoa Products Sdn Bhd (Port Klang, Malaysia)
- Barry Callebaut Mexico S. de R.L. de C.V. (Monterrey, Mexiko; gegründet im Oktober 2007)

Am 17. Dezember 2007 erwarb die Gruppe 100% von Food Processing International, Inc. (FPI) in den USA. FPI wurde vor Ende des Berichtsjahres mit Barry Callebaut USA LLC fusioniert.

Per 30. April 2008 übernahm die Gruppe 60% von KL-Kepong Cocoa Products Sdn Bhd in Port Klang, Malaysia. Anschliessend wurde die Gesellschaft in Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd umfirmiert. Einzelheiten zu diesen Akquisitionen enthält Anmerkung 26.

Am 29. Februar 2008 veräusserte die Gruppe die Tochtergesellschaften für Verbraucherprodukte Wurzener Dauerbackwaren GmbH in Deutschland und Chocodi SA in der Elfenbeinküste. Am 31. Juli 2008 verkaufte die Gruppe die Tochtergesellschaft Chococam SA (Verbraucherprodukte) in Kamerun samt deren Tochtergesellschaft Chocogab SA in Gabun. Einzelheiten zu den Veräusserungen enthält Anmerkung 27.

Die Gruppe hat gegen Ende des Geschäftsjahres 2006/07 beschlossen, das US-Zuckerwarengeschäft Brach's zu veräussern. Am 14. September 2007 unterzeichnete sie einen entsprechenden Verkaufsvertrag mit Farley's & Sathers Candy Company Inc. Die Transaktion wurde am 15. November 2007 abgeschlossen. Im Rahmen dieser Transaktion verkaufte die Gruppe auch ihre Tochtergesellschaft Vernell Holding SA de CV und die zugehörigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von Brach's Confection, Inc. Das zugehörige Geschäft wird daher in beiden Jahren in der Konzernerfolgsrechnung unter aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen. In der Konzernbilanz des Vorjahres werden die zugehörigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten unter «Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit direkt im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten» bilanziert. In der Konzerngeldflussrechnung werden alle mit dem aufgegebenen Geschäftsbereich und dessen Veräusserung verbundenen Geldflüsse berücksichtigt (Einzelheiten enthält Anmerkung 28).

Anhang

Informationen nach Geschäftssegmenten und Regionen

I – Geschäftssegmente Segmenterfolgsrechnung

	Industriegeschäft		Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft		Hauptsitz/nicht alloziert		Eliminationen		Konsolidiert	
Tausend CHF	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen										
Verkäufe an Dritte	3,258,301	2,574,160	1,557,123	1,532,608					4,815,424	4,106,768
Verkäufe zwischen Segmenten	440,280	424,286	1,162	1,314			(441,442)	(425,600)	–	–
Ertrag aus Verkäufen und Dienstleistungen	3,698,581	2,998,446	1,558,285	1,533,922	–	–	(441,442)	(425,600)	4,815,424	4,106,768
Ertrag vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (EBITDA)	304,390	287,799	202,694	201,357	(63,420)	(62,050)	–	–	443,664	427,106
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(57,251)	(57,065)	(41,008)	(41,940)	(4,294)	(4,079)			(102,553)	(103,084)
Betriebsgewinn (EBIT)	247,139	230,734	161,686	159,417	(67,714)	(66,129)	–	–	341,111	324,022
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures									381	(60)
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen									(6,810)	–
Finanzaufwand, netto									(92,809)	(83,596)
Ertragssteuern									(32,797)	(33,319)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen									209,076	207,047
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen									(3,626)	(82,991)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr									205,450	124,056
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar									204,570	124,035
davon den Minderheitsaktionären zurechenbar									880	21

Segmentaktiven/-passiven

Am 31. August	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Tausend CHF										
Segmentaktiven	2,739,864	2,221,330	950,347	804,072					3,690,211	3,025,402
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen					3,528	484			3,528	484
Hauptsitz/nicht allozierte Aktiven					35,724	37,369			35,724	37,369
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte					–	123,417			–	123,417
Total Aktiven	2,739,864	2,221,330	950,347	804,072	39,252	161,270	–	–	3,729,463	3,186,672
Segmentpassiven	943,854	623,774	202,109	181,725					1,145,963	805,499
Hauptsitz/nicht allozierte Passiven					1,407,186	1,283,771			1,407,186	1,283,771
Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten					–	34,468			–	34,468
Total Passiven	943,854	623,774	202,109	181,725	1,407,186	1,318,239	–	–	2,553,149	2,123,738

Andere Segmentinformationen

Tausend CHF	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07
Investitionen	175,547	105,956	57,296	42,445	17,071	3,276			249,914	151,677
Nicht geldwirksame Aufwendungen ausser Abschreibungen und Wertminderungen					(16,856)	(8,400)			(16,856)	(8,400)
Wertminderungen	(2,184)	–	(131)	–	–	–	–	–	(2,315)	–

Anhang

II – Regionen Segmenterfolgsrechnung

	Europa		Nord- und Südamerika		Asien-Pazifik/ Rest der Welt		Hauptsitz/ nicht alloziert		Eliminationen		Konsolidiert	
Tausend CHF	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen												
Verkäufe an Dritte	3,530,461	3,048,310	931,643	756,853	353,320	301,605					4,815,424	4,106,768
Verkäufe zwischen Segmenten	65,125	61,001	3,122	302	–	–			(68,247)	(61,303)	–	–
Ertrag aus Verkäufen und Dienstleistungen	3,595,586	3,109,311	934,765	757,155	353,320	301,605	–	–	(68,247)	(61,303)	4,815,424	4,106,768
Ertrag vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen immaterielle Vermögens- werte (EBITDA)	356,456	363,238	94,442	83,694	56,186	42,224	(63,420)	(62,050)	–	–	443,664	427,106
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(78,820)	(73,003)	(14,916)	(16,635)	(4,523)	(9,367)	(4'294)	(4,079)			(102,553)	(103,084)
Betriebsgewinn (EBIT)	277,636	290,235	79,526	67,059	51,663	32,857	(67,714)	(66,129)	–	–	341,111	324,022
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures											381	(60)
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen											(6,810)	–
Finanzaufwand, netto											(92,809)	(83,596)
Ertragssteuern											(32,797)	(33,319)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen											209,076	207,047
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen											(3,626)	(82,991)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr											205,450	124,056
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar											204,570	124,035
davon den Minderheitsaktionären zurechenbar											880	21

Segmentaktiven/-passiven

Am 31. August	2008		2007		2008		2007		2008		2007	
Tausend CHF												
Segmentaktiven	2,476,474	2,264,539	631,816	437,590	581,921	323,273					3,690,211	3,025,402
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen							3,528	484			3,528	484
Hauptsitz/nicht allozierte Aktiven							35,724	37,369			35,724	37,369
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte							–	123,417			–	123,417
Total Aktiven	2,476,474	2,264,539	631,816	437,590	581,921	323,273	39,252	161,270	–	–	3,729,463	3,186,672
Segmentpassiven	930,567	655,564	117,856	82,732	97,540	67,203					1,145,963	805,499
Hauptsitz/nicht allozierte Passiven							1,407,186	1,283,771			1,407,186	1,283,771
Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten							–	34,468			–	34,468
Total Passiven	930,567	655,564	117,856	82,732	97,540	67,203	1,407,186	1,318,239	–	–	2,553,149	2,123,738

Andere Segmentinformationen

Tausend CHF	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07	2007/08	2006/07
Investitionen	93,316	79,004	67,344	39,347	72,183	30,050	17,071	3,276			249,914	151,677
Nicht geldwirksame Aufwendungen ausser Abschreibungen und Wertminderungen							(16,856)	(8,400)			(16,856)	(8,400)
Wertminderungen	(131)	–	(2,184)	–	–	–	–	–	–	–	(2,315)	–

Anhang

2. Personalaufwand

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Löhne und Gehälter	(391,377)	(362,642)
Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung	(101,585)	(94,655)
Beiträge an beitragsorientierte Vorsorgepläne	(127)	–
Beiträge an leistungsorientierte Vorsorgepläne	(10,363)	(12,096)
Anstieg von Verbindlichkeit für Langzeitabwesenheit	(11)	(10)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	(16,856)	(8,400)
Total Personalaufwand	(520,319)	(477,803)

3. Forschungs- und Entwicklungsaufwand

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(22,769)	(15,462)

Forschungs- und Entwicklungskosten, welche die Kriterien für eine Aktivierung nicht erfüllen, werden direkt in der Erfolgsrechnung verbucht und unter «Marketing- und Verkaufsaufwand» bzw. «Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand» ausgewiesen.

4. Übriger Ertrag

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Auflösung von nicht verwendeten übrigen Rückstellungen und Abgrenzungen	7,754	4,233
Gewinn aus Veräußerung von Sachanlagen	2,655	2,210
Gewinn aus Veräußerung von Tochtergesellschaften (Anmerkung 27)	27,345	1,280
Ertrag aus Kommissionsgeschäft	–	324
Auflösung von Verträgen	–	2,105
Verkauf von Kakaobohnenschalen und Abfall	2,278	803
Steuergutschriften auf Materialeinkäufen	–	1,256
Schulungszentrum, Museen, Outlets und Mieteinkünfte	4,274	3,773
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen (Anmerkung 26)	–	25,444
Sonstiger übriger Ertrag	5,371	13,473
Total übriger Ertrag	49,677	54,901

5. Übriger Aufwand

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Verlust aus Veräußerung von Sachanlagen	(250)	(447)
Kreditrisikoversicherung für Kundenforderungen	(961)	(1,844)
Wertminderungen auf Sachanlagen (Anmerkung 14)	(2,184)	–
Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte (ausgenommen Goodwill; Anmerkung 18)	(131)	–
Verpflichtungen aus Rechtsfällen	(892)	(4,757)
Restrukturierungskosten	(7,050)	(4,650)
Kosten im Zusammenhang der Schokoladenmuseen	(697)	(528)
Sonstiger übriger Aufwand	(5,736)	(5,515)
Total übriger Aufwand	(17,901)	(17,741)

Anhang

6. Finanzertrag

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Zinsertrag	3,952	3,384
Währungsgewinne, netto	298	6,193
Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten	4,810	20,695
Total Finanzertrag	9,060	30,272

Der Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten beläuft sich auf CHF 4.8 Mio. (2006/07: CHF 20.7 Mio.). Davon wurden CHF 3.1 Mio. (2006/07: CHF 20.3 Mio.) wegen vorzeitiger Beendigung der Absicherungsbeziehung von Cashflow-Hedges vom Eigenkapital in die Konzernerfolgsrechnung übertragen (siehe Anmerkung 12).

7. Finanzaufwand

Tausend CHF	2007/08	2006/07 ¹
Zinsaufwand	(94,655)	(81,908)
Strukturierungskosten	(944)	(8,351)
Aufwand für nicht beanspruchte Kreditfazilitäten	(2,572)	(2,600)
Kosten der vorzeitigen Rückzahlung der nachrangigen Anleihe	–	(17,769)
Total Zinsaufwand	(98,171)	(110,628)
Bankspesen und übrige Finanzaufwendungen	(3,698)	(3,240)
Total Finanzaufwand	(101,869)	(113,868)

¹ Bestimmte Vorjahreszahlen wurden zu Vergleichszwecken an die Darstellung des Berichtsjahres angepasst oder umklassifiziert

Der Zinsaufwand beinhaltet die Nettokosten für Zinssatz-Swaps, welche aus der Bezahlung von fixen Zinssätzen im Austausch für den Erhalt von variablen Zinssätzen resultieren. Der Zinsaufwand für 2007/08 beinhaltet ebenfalls bezahlte Zinsen von CHF 10.0 Mio. im Rahmen eines mit Forderungsrechten besicherten Programms zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (2006/07: CHF 17.0 Mio.).

Der Aufwand für nicht beanspruchte Kreditfazilitäten betrifft Bereitstellungskommissionen für den nicht beanspruchten Teil der revolvingenden Kreditfazilität von EUR 850.0 Mio. belief sich für 2007/08 auf CHF 2.6 Mio. (2006/07: CHF 2.6 Mio.).

Die Strukturierungskosten für 2007/08 beziehen sich hauptsächlich auf die revolvingende Kreditfazilität von EUR 850 Mio. und die vorrangige Anleihe von EUR 350 Mio. (siehe Anmerkung 23) und stellen den zugehörigen Abschreibungsaufwand dar. Der 2006/07 als Strukturierungskosten ausgewiesene Betrag wurde durch die Neuverhandlung und Anpassung der revolvingenden Kreditfazilität von EUR 850 Mio. beeinflusst. Dies führte zu einer beschleunigten Abschreibung der verbleibenden aktivierten Kosten im Finanzaufwand. Die Nettokosten der Rückzahlung der nachrangigen Anleihe beliefen sich 2006/07 auf rund CHF 8.0 Mio.

Anhang

8. Ertragssteuern

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Laufende Ertragssteuern	(32,336)	(35,555)
Latente Ertragssteuern	(461)	2,236
Total Ertragssteuern	(32,797)	(33,319)

Überleitungsrechnung der Ertragssteuern

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Konzerngewinn vor Ertragssteuern und Minderheitsanteilen	241,873	240,366
Erwarteter Steueraufwand aufgrund der lokal auf Gewinn/Verlust anwendbaren Steuersätze	(33,692)	(36,888)
Gewichteter, durchschnittlich anzuwendender Steuersatz	13.93%	15.35%
Steuerentlastungen aufgrund von bisher nicht als latenter Steueranspruch erfassten Verlustvorträgen	2,781	3,376
Steuerliche Auswirkungen von noch nicht als latenter Steueranspruch erfassten Verlustvorträgen	(9,320)	(16,479)
Steuerliche Auswirkungen nicht steuerwirksamer Verluste	(5,477)	(7,645)
Steuerliche Auswirkungen von nur zu Fiskalzwecken ausgewiesenen Erträgen	(3,137)	(615)
Steuerliche Auswirkungen von nur zu Fiskalzwecken ausgewiesenen Aufwendungen	15,822	22,400
Steuerliche Auswirkungen nicht steuerbarer Erträge	2,369	10,006
Auswirkungen von Änderungen des Steuersatzes auf latente Steuern	(1,439)	(8,757)
Anpassung aus Vorperiode	(704)	1,283
Total Ertragssteuern	(32,797)	(33,319)

Der anzuwendende Steuersatz pro Gesellschaft ist der lokale Ertragssteuersatz, welcher für den Gewinn der betreffenden Gesellschaft im Geschäftsjahr 2007/08 galt.

Der gewichtete, durchschnittlich anzuwendende Steuersatz pro Gesellschaft auf der Basis der fortzuführenden Geschäftsbereiche betrug 13.9% im Geschäftsjahr 2007/08 (2006/07: 15.4%). Die Abnahme dieses Steuersatzes ist auf die veränderte Zusammensetzung der Gewinne vor Steuern der einzelnen Gesellschaften zurückzuführen.

9. Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

CHF	2007/08	2006/07
Unverwässerter Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (CHF/Aktie)	40.39	40.15
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	40.22	40.01

Folgende Gewinngrößen wurden als Zähler im Rahmen der Berechnung des unverwässerten Gewinns wie auch des verwässerten Gewinns pro Aktie verwendet:

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Den Aktionären zustehender Konzerngewinn, bereinigt um den Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, als Zähler für den verwässerten Gewinn pro Aktie verwendet	208,196	207,026
Effekt nach Steuern von Ertrag und Aufwand für das Verwässerungspotenzial von Aktien	–	–
Zur Berechnung des verwässerten Gewinnes pro Aktie als Zähler verwendeter Konzerngewinn	208,196	207,026

Anhang

Die folgende Anzahl ausstehender Aktien wurde als Nenner im Rahmen der Berechnung des unverwässerten Gewinns und des verwässerten Gewinns pro Aktie verwendet:

	2007/08	2006/07
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,170,000	5,170,000
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl gehaltener eigener Aktien	14,868	14,103
Zur Berechnung des unverwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	5,155,132	5,155,897
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Optionen	21,847	18,983
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,176,979	5,174,880

10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Am 31. August Tausend CHF	2008	2007
Nicht fällig	244,328	236,626
1–90 Tage überfällig	69,677	40,130
Mehr als 90 Tage überfällig	37,845	46,118
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vor Wertberichtigungen	351,850	322,874
Wertberichtigung auf gefährdeten Forderungen	(20,514)	(25,405)
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	331,336	297,469

Die Gruppe unterhält ein unverbindliches, mit Forderungsrechten besichertes Programm zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in dessen Rahmen Kundenforderungen zum Nominalwert abzüglich eines Abschlags gegen flüssige Mittel verkauft werden. Der Nettowert dieser verkauften Forderungen betrug per 31. August 2008 CHF 363.0 Mio. (2007: CHF 367.9 Mio.) und wurde vollständig aus der Bilanz ausgebucht.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind vertragsgemäss innerhalb von 1 bis 120 Tagen fällig.

Veränderung der Wertberichtigungen auf gefährdeten Forderungen

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Am 1. September	25,405	21,488
Änderungen im Konsolidierungskreis – Veräusserungen	(4,025)	–
Wertberichtigungen in der Periode	6,109	5,500
In Anspruch genommene und Auflösung nicht beanspruchter Wertberichtigungen	(6,632)	(2,011)
Umrechnungsdifferenzen	(343)	831
Reklassifiziert in zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	–	(403)
Am 31. August	20,514	25,405

Basierend auf dem historischen Trend und der erwarteten Zahlungsfähigkeit der Kunden ist die Gruppe der Meinung, dass die obige Wertberichtigung auf gefährdeten Forderungen ausreicht, um Ausfallrisiken abzudecken.

Anhang

11. Vorräte

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Kakaobohnen	453,569	299,876
Halb- und Fertigfabrikate	829,669	634,473
Übrige Rohmaterialien und Verpackungsmaterial	131,363	167,788
Total Vorräte	1,414,601	1,102,137
Davon zum Marktwert abzüglich Veräusserungskosten bilanzierte Vorräte		
Kakaobohnen	441,417	278,539
Halb- und Fertigfabrikate	653,858	503,666
Übrige Rohmaterialien und Verpackungsmaterial	60,343	66,026
Total zum Marktwert abzüglich Veräusserungskosten bilanzierte Vorräte	1,155,618	848,231

Per 31. August 2008 waren Vorräte in Höhe von CHF 21.6 Mio. (2007: CHF 7.7 Mio.) als Sicherheit für Finanzverbindlichkeiten verpfändet.

Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von CHF 2.4 Mio. als Aufwand verbucht (2006/07: CHF 3.5 Mio.).

12. Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

	Derivative finanzielle Vermögens- werte	Derivative finanzielle Verbindlich- keiten	Derivative finanzielle Vermögens- werte	Derivative finanzielle Verbindlich- keiten
Am 31. August	2008		2007	
Tausend CHF				
Cashflow Hedging				
Zinsrisiko				
Swaps	–	1,187	4,608	–
Fair Value Hedging				
Verkaufspreisrisiko				
(Kakaoprodukte und andere Rohstoffe)				
Termin- und Futures-Kontrakte	1,924	30,907	80,684	52,205
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	17,475	19,471	6,422	5,743
Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert				
Rohmaterial				
Termin- und Futures-Kontrakte	268,023	184,465	59,187	6,410
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	32,825	63,280	6,732	9,901
Zinsrisiko				
Swaps	773	–	10,751	–
Total derivative finanzielle Vermögenswerte	321,020		168,384	
Total derivative finanzielle Verbindlichkeiten		299,310		74,259

Die derivativen Finanzinstrumente umfassen Instrumente zur Absicherung von Zahlungsströmen (in einem Cashflow-Hedging-Modell), Instrumente zur Absicherung des Fair Value (in einem Fair-Value-Hedging-Modell) sowie zum Fair Value bewertete Instrumente, für die kein Hedge Accounting zur Anwendung gelangt.

Anhang

Die Bestimmung des Fair Value erfordert bei einigen Positionen Annahmen und Schätzungen des Managements für bestimmte Marktparameter. Wo immer möglich, basiert der Fair Value auf dem Marktwert. Falls notwendig, wird ein Bewertungsmodell verwendet, welches die spezifischen Charakteristika der Basiswerte oder Rohstoffe wie Haltekosten, Wertdifferenzen und technische Kennzahlen zur Produktionseffizienz berücksichtigt.

Falls keine notierten Preise vorliegen, schätzt die Gruppe den Fair Value der Finanzinstrumente auf Basis anerkannter Bewertungstechniken. Hierzu zählen die Discounted-Cashflow-Bewertung, Angebote von Händlern oder Lieferanten für ähnliche Instrumente oder vergleichbare Transaktionen zu aktuellen Marktbedingungen.

Auswirkungen der Absicherung von Cashflows (Cashflow Hedging) auf das Eigenkapital

	Zinsrisiko	Total Hedging-Reserven
Tausend CHF		
Am 1. September 2006	14,939	14,939
Veränderungen während des Berichtsjahres		
Im Eigenkapital berücksichtigte Gewinne (Verluste),		
nach Abzug von Steuern	9,732	9,732
Übertrag in die Erfolgsrechnung	(20,315)	(20,315)
Umrechnungsdifferenzen	474	474
Am 31. August 2007	4,830	4,830
Veränderungen während des Berichtsjahres		
Im Eigenkapital berücksichtigte Gewinne (Verluste),		
nach Abzug von Steuern	(2,913)	(2,913)
Übertrag in die Erfolgsrechnung	(3,100)	(3,100)
Umrechnungsdifferenzen	(36)	(36)
Am 31. August 2008	(1,219)	(1,219)

Cashflow Hedging

Im Laufe des Geschäftsjahres 2007/08 schloss die Gruppe Zinsderivate nach den Richtlinien ihrer Treasury Policy ab. Durch diese Zinsderivate werden variable Zinssätze in feste Zinssätze getauscht (siehe Anmerkung 29). Um Volatilität in der Konzernersfolgsrechnung zu vermeiden, wurden die Zinsderivate in eine Cashflow-Hedge-Beziehung zum zugrunde liegenden Devisenmix der Gruppenverbindlichkeiten gesetzt. Die folgende Tabelle beinhaltet einen Überblick über die Zeiträume, in denen sich die Cashflow Hedges voraussichtlich auf die Konzernersfolgsrechnung auswirken werden:

	Erstes Jahr	Zweites bis fünftes Jahr	Nach fünf Jahren	Erwartete Geldflüsse	Erstes Jahr	Zweites bis fünftes Jahr	Nach fünf Jahren	Erwartete Geldflüsse
Am 31. August				2008				2007
Tausend CHF								
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	–	1,946	2,981	–	4,927
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	115	(1,144)	–	(1,029)	–	–	–	–
Total Netto	115	(1,144)	–	(1,029)	1,946	2,981	–	4,927

Anhang

Absicherung des Fair Value (Fair Value Hedging)

Geschäfte zur Absicherung von Fair-Value-Risiken (Fair Value Hedges) beinhalten unter anderem Terminkaufverpflichtungen (Forward Purchase Commitments) und Kakaotermingeschäfte (Futures), die als Hedging-Instrumente für Rohstoffe im Zusammenhang mit festen Verkaufsverpflichtungen designiert sind, sowie Hedging-Instrumente für Fremdwährungsrisiken.

Für die Fair-Value-Absicherungsbeziehung des Vertragsgeschäfts betrachtet die Gruppe ihre dazugehörigen, zum Fair Value bewerteten Vorräte als Sicherungsinstrumente, auch wenn sie nicht als Finanzderivate, sondern als Vorräte ausgewiesen werden. Die Fair-Value-Anpassungen auf Vorräte beliefen sich zum 31. August 2008 auf CHF 142.5 Mio. (2007: CHF 16.4 Mio.).

Die Bewertung wird für alle wichtigen Rohstoffe durch Vergleich des Terminmarktpreises am Bilanzstichtag mit dem historischen Terminmarktpreis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorgenommen. Sämtliche Finanzderivate und die abgesicherten Positionen werden zum Fair Value bewertet. Im Rahmen des Fair Value Hedging wies die Gruppe im Geschäftsjahr 2007/08 für Sicherungsinstrumente einen Gewinn von CHF 112.9 Mio. aus (2006/07: CHF 50.3 Mio.). Gleichzeitig resultierte ein Verlust bei gesicherten Positionen von CHF 104.1 Mio. (2006/07: CHF 60.7 Mio.). Die folgende Tabelle «Abgesicherte feste Verpflichtungen» stellt den Fair Value der nach dem Fair-Value-Hedge-Accounting-Modell abgesicherten festen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag dar. Diese Position beinhaltet den Fair Value der entsprechenden festen Verpflichtungen in Bezug auf das Verkaufspreisrisiko (einschliesslich Kakao- und anderer Komponenten wie Zucker/Süssstoffe, Milchprodukte und Nüsse) sowie den Fair Value der entsprechenden Verkaufs- und Kaufverträge in Bezug auf Währungsrisiken. Der Saldo dieser Posten zum Bilanzstichtag wird unter den Bilanzpositionen «Übriges Umlaufvermögen» (siehe Anmerkung 13) bzw. «Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 22) ausgewiesen.

Abgesicherte feste Verpflichtungen

Tausend CHF	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Am 31. August		2008		2007
Rohstoffpreisrisiko (Kakaoprodukte und andere Rohstoffe) – Verkaufsverträge	30,907	144,416	36,028	80,565
Währungsrisiko auf Verkaufs- und Kaufverträgen	5,125	8,488	945	2,667
Total Fair Value der abgesicherten festen Verpflichtungen	36,032	152,904	36,973	83,232

Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert

Die Position enthält den Fair Value der Instrumente des Geschäftsbereichs «Globale Beschaffung & Kakao» und des Group Treasury Centers, die nicht für Hedge Accounting designiert sind.

13. Übriges Umlaufvermögen

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	37,562	35,853
Abgegrenzte Erträge	5,921	4,215
Vorausbezahlte Steuern (Mehrwertsteuern und Abgaben)	44,166	105,276
Forderungen gegenüber der öffentlichen Hand	25,783	24,135
Bezahlte Margin Calls/Kontokorrentguthaben bei Maklern	15,046	295
Vorschüsse an Kakaolieferanten	5,426	6,908
Abgesicherte feste Verpflichtungen (Anmerkung 12)	36,032	36,973
Vorauszahlungen an Personalvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen	3,003	2,854
Sonstiges übriges Umlaufvermögen	26,857	24,570
Total übriges Umlaufvermögen	199,796	241,079

Anhang

14. Sachanlagen

	Grundstücke und Gebäude	Fabrikanlagen und Maschinen	Mobiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2007/08					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 2007	602,142	1,265,628	179,596	85,511	2,132,877
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Akquisitionen	14,153	45,069	2,046	8,523	69,791
– Veräusserungen	(16,657)	(52,301)	(6,000)	(1,576)	(76,534)
Zugänge	28,620	76,246	7,395	114,310	226,571
Abgänge	(16,946)	(17,266)	(7,468)	(3,197)	(44,877)
Umrechnungsdifferenzen	(15,429)	(39,829)	(3,652)	(3,792)	(62,702)
Reklassifizierungen von Anlagen im Bau	10,011	62,275	483	(72,769)	–
Andere Reklassifizierungen ¹	15,853	(937)	(25,283)	(1,478)	(11,845)
Am 31. August 2008	621,747	1,338,885	147,117	125,532	2,233,281
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 1. September 2007	342,752	917,406	148,589	–	1,408,747
Änderungen im Konsolidierungskreis – Veräusserungen	(14,392)	(38,653)	(5,030)	–	(58,075)
Abschreibungsaufwand	12,229	62,135	7,713	–	82,077
Wertminderungsaufwand	–	2,133	51	–	2,184
Abgänge	(8,897)	(14,757)	(7,301)	–	(30,955)
Umrechnungsdifferenzen	(6,949)	(29,682)	(3,105)	–	(39,736)
Andere Reklassifizierungen ¹	(56)	(607)	(21,211)	–	(21,874)
Am 31. August 2008	324,687	897,975	119,706	–	1,342,368
Buchwert am 31. August 2008	297,060	440,910	27,411	125,532	890,913

¹ Andere Reklassifizierungen beinhalten zum einen Reklassifizierungen zu Immateriellen Vermögenswerten (siehe Anmerkung 18) und zum anderen Vorauszahlungen für ein Fabrikgebäude in Höhe von CHF 16.3 Millionen, welche im Vorjahr in der Position «Übriges Anlagevermögen» enthalten waren

Anhang

	Grundstücke und Gebäude	Fabrikanlagen und Maschinen	Mobiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2006/07					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 2006	617,991	1,329,345	227,970	47,964	2,223,270
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Akquisitionen	27,306	13,808	2,604	168	43,886
– Veräusserungen	(1,572)	(2,624)	(2,273)	–	(6,469)
Zugänge	3,493	36,585	14,025	82,251	136,354
Abgänge	(1,139)	(16,631)	(7,721)	(4,559)	(30,050)
Umrechnungsdifferenzen	15,658	30,742	5,577	1,224	53,201
Reklassifiziert in zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	(64,637)	(154,090)	(24,024)	(214)	(242,965)
Anderer Reklassifizierungen ²	5,042	28,493	(36,562)	(41,323)	(44,350)
Am 31. August 2007	602,142	1,265,628	179,596	85,511	2,132,877
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 1. September 2006	339,640	973,940	190,440	–	1,504,020
Änderungen im Konsolidierungskreis – Veräusserungen					
Abschreibungsaufwand	15,621	68,474	14,071	–	98,166
Wertminderungsaufwand	30,514	18,986	4,113	–	53,613
Abgänge	(61)	(15,561)	(6,674)	–	(22,296)
Umrechnungsdifferenzen	10,240	22,060	4,787	–	37,087
Reklassifiziert in zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	(52,722)	(145,968)	(23,446)	–	(222,136)
Anderer Reklassifizierungen ²	(185)	(3,288)	(32,999)	–	(36,472)
Am 31. August 2007	342,752	917,406	148,589	–	1,408,747
Buchwert am 31. August 2007	259,390	348,222	31,007	85,511	724,130

² Andere Reklassifizierungen beinhalten hauptsächlich Reklassifizierungen zu Immateriellen Vermögenswerten (Anmerkung 18)

Wie in IAS 16.51 ausgeführt, überprüft die Gruppe regelmässig die Restnutzungsdauer ihrer Sachanlagen. Das Ergebnis aus dieser Änderung von Schätzungen wird gemäss IAS 8 behandelt, was im Geschäftsjahr 2007/08 zu einer positiven Auswirkung von CHF 7.9 Mio. auf den Abschreibungsaufwand führte.

Aus der Schliessung des Standorts Swedesboro ergab sich ein Wertminderungsaufwand von CHF 2.2 Mio. Die Produktion wurde nach der Übernahme von Food Processing International Inc. an den neuen Standort in Eddystone verlagert. Der im Vorjahr ausgewiesene Wertminderungsverlust von CHF 53.6 Mio. war vollständig auf die Aufgabe von Geschäftsbereichen zurückzuführen. Er beinhaltete Transaktionskosten und Entschädigungen in Höhe von CHF 6.9 Mio., die infolge der Aufgabe entstanden waren (Anm. 28).

Die Aufwendungen für Reparaturen und Unterhalt während des Geschäftsjahres 2007/08 betrugen CHF 45.9 Mio. (2006/07: CHF 49.9 Mio.).

Die Brandversicherungswerte der Sachanlagen betrugen CHF 2,911.9 Mio. per 31. August 2008 (2007: CHF 2,530.9 Mio.).

Die Sachanlagen aus Finanzierungsleasing beliefen sich zum 31. August 2008 auf CHF 0.7 Mio. (2007: CHF 5.2 Mio.). Die zugehörigen Verbindlichkeiten werden unter «Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung» bzw. «Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung» ausgewiesen (siehe Anm. 15, 20 und 23).

In beiden Jahren gab es keine durch Hypotheken auf Liegenschaften besicherte Finanzverbindlichkeiten.

Anhang

15. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

	Mindestleasingzahlungen		Barwert der Mindestleasingzahlungen	
	2008	2007	2008	2007
Am 31. August				
Tausend CHF				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Fällig innerhalb eines Jahres	498	2,292	486	2,214
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	141	678	125	654
Total Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	639	2,970	611	2,868
Abzüglich: zukünftige Finanzierungskosten	(28)	(102)		
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	611	2,868	611	2,868
Fällig innerhalb von 12 Monaten (Anmerkung 20)			486	2,214
Fällig nach mehr als 12 Monaten (Anmerkung 23)			125	654

Der Konzern hat für verschiedene Vermögenswerte Finanzierungsleasingverträge abgeschlossen. Die gewichtete durchschnittliche Vertragsdauer der eingegangenen Finanzierungsleasinggeschäfte beläuft sich auf 2.2 Jahre (2006/07: 4.4 Jahre), wobei die Zinssätze bei Vertragsabschluss fixiert werden. Der durchschnittliche effektive Zinssatz beträgt 4.7% (2006/07: 4.9%). Sämtliche Leasinggeschäfte basieren auf fixen Rückzahlungen. Es wurden keine Verpflichtungen für bedingte Mietzahlungen eingegangen.

	Nettobuchwert der Sachanlagen in Finanzierungsleasing	
Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Fabrikanlagen und Maschinen	448	4,960
Möbiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	252	227
Total Sachanlagen in Finanzierungsleasing	700	5,187

16. Finanzanlagen

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Finanzanlagen	209	7,266

Die Beteiligung an Jacquot SA (25%), die Ende August 2007 CHF 7.0 Mio. betrug, wurde im Dezember 2007 mit einem Verlust von CHF 6.8 Mio. veräußert. Die Beteiligung wurde zuvor zu Anschaffungskosten abzüglich aufgelaufener Wertminderungsverluste bilanziert. Da kein massgeblicher Einfluss vorhanden war, waren keine Finanzinformationen zur Anwendung der Equity-Methode im Sinne von IFRS verfügbar. Der Fair Value dieser Investition konnte in früheren Perioden nicht verlässlich geschätzt werden.

Anhang

17. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	3,528	484

Am 16. April 2008 erwarb die Gruppe einen 49%-Anteil an Biolands, Afrikas grösstem Exporteur von zertifiziertem Biokakao, mit Sitz in Tansania.

Am 20. Dezember 2006 übernahm die Gruppe je eine 20%-Beteiligung an Pasteleria Total s.l. und Bombones y Chocolates Semar s.l. Diese Gesellschaften sind auf die Herstellung von tiefgekühlten Gourmet-Produkten spezialisiert.

18. Immaterielle Vermögenswerte

	Goodwill	Markenrechte	Entwicklungskosten (Software)	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Total
2007/08					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 2007	345,237	31,125	134,475	11,357	522,194
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Akquisitionen	54,776	–	–	2,296	57,072
– Veräusserungen	–	–	(647)	(872)	(1,519)
Zugänge	–	5,652	17,366	325	23,343
Abgänge	–	(84)	(1,190)	(116)	(1,390)
Umrechnungsdifferenzen	(2,567)	(2)	(2,805)	(225)	(5,599)
Reklassifizierungen ¹	–	–	27,012	536	27,548
Am 31. August 2008	397,446	36,691	174,211	13,301	621,649
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 1. September 2007	–	19,852	85,598	5,794	111,244
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Veräusserungen	–	–	(424)	(872)	(1,296)
Abschreibungsaufwand	–	2,819	16,797	860	20,476
Abgänge	–	–	–	(115)	(115)
Wertminderungsaufwand	–	–	131	–	131
Umrechnungsdifferenzen	–	–	(2,168)	(73)	(2,241)
Reklassifizierungen ¹	–	–	21,134	986	22,120
Am 31. August 2008	–	22,671	121,068	6,580	150,319
Buchwert 31. August 2008	397,446	14,020	53,143	6,721	471,330

¹ Andere Reklassifizierungen beinhalten Reklassifizierungen von Sachanlagen (siehe Anmerkung 14)

Anhang

	Goodwill	Markenrechte	Entwicklungskosten (Software)	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Total
2006/07					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 2006	341,605	30,080	74,057	12,119	457,861
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Akquisitionen	–	165	–	–	165
– Veräusserungen	(1,593)	–	–	(682)	(2,275)
Zugänge	3,572	878	16,722	1,387	22,559
Abgänge	–	–	(176)	(602)	(778)
Umrechnungsdifferenzen	1,653	2	3,731	(151)	5,235
Reklassifiziert in zur Veräusserung					
gehaltene Vermögenswerte	–	–	–	(839)	(839)
Andere Reklassifizierungen ¹	–	–	40,141	125	40,266
Am 31. August 2007	345,237	31,125	134,475	11,357	522,194
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 1. September 2006	–	17,186	37,063	7,148	61,397
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Veräusserungen	–	–	–	(657)	(657)
Abschreibungsaufwand	–	2,666	13,544	974	17,184
Abgänge	–	–	(62)	(145)	(207)
Wertminderungsaufwand	–	–	–	–	–
Umrechnungsdifferenzen	–	–	2,200	(290)	1,910
Reklassifiziert in zur Veräusserung					
gehaltene Vermögenswerte	–	–	–	(792)	(792)
Andere Reklassifizierungen ¹	–	–	32,853	(444)	32,409
Am 31. August 2007	–	19,852	85,598	5,794	111,244
Buchwert 31. August 2007	345,237	11,273	48,877	5,563	410,950

¹ Andere Reklassifizierungen beinhalten Reklassifizierungen von Sachanlagen (siehe Anmerkung 14)

Unter «Zugängen» in der Position «Entwicklungskosten» wurden für das Geschäftsjahr 2007/08 im Wesentlichen die Kosten kapitalisierungsfähiger, intern entwickelter Software in Höhe von CHF 17.4 Mio. ausgewiesen (2006/07: CHF 16.7 Mio., hauptsächlich im Rahmen des Thalys-Projekts, das Gesellschaften des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte Europa auf eine zentrale SAP-Plattform überführt und in die European Supply Company [ESC] integriert).

Die verbleibende Abschreibungsdauer für Markenrechte liegt zwischen drei und fünf Jahren. Für Software beträgt sie zwischen zwei und fünf Jahren und für sonstige Vermögenswerte, z.B. Patente, zwischen vier und 14 Jahren. Der Abschreibungsaufwand ist in der Position «Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand» der Konzernerfolgsrechnung enthalten.

Anhang

Impairment Test für zahlungsmittelgenerierende Einheiten, welche Goodwill enthalten

Der Buchwert des Goodwills für die Gruppe beläuft sich auf CHF 397.4 Mio. (2006/07: CHF 345.2 Mio.). Die Zuordnung nach Segmenten wird in der folgenden Tabelle dargestellt:

Millionen CHF	2008	2007
Geografische Segmente		
Europa	305.0	306.1
Nord- und Südamerika	46.6	38.4
Asien-Pazifik/Rest der Welt	45.8	0.7
Geschäftssegmente		
Segment Industriegeschäft	231.5	178.1
Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	165.9	167.1

Zur Durchführung des Impairment Tests (Wertminderungsprüfung) wird der Goodwill den kleinsten Geschäftseinheiten zugeordnet, auf denen der Goodwill für interne Managementzwecke überwacht wird.

Zur Prüfung der Wertminderung wird der erzielbare Wert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf der Basis ihres Nutzwertes errechnet und mit ihrem Buchwert verglichen. Zukünftige Cashflows werden mit einem Diskontierungssatz abgezinst, der die aktuelle Markteinschätzung auf der Basis der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten vor Steuern (wacc) von 10% widerspiegelt (nach Steuern entspricht dies einem wacc von 8%).

Die Gruppe führt ihre Wertminderungsprüfung jeweils im vierten Quartal des Geschäftsjahres durch. Dieser Ansatz wurde gewählt, weil der Mittelfristplan für die nächsten drei Geschäftsjahre jährlich zu Beginn des vierten Quartals aktualisiert wird. Der Mittelfristplan basiert auf der Annahme, dass keine grösseren Veränderungen bezüglich der Struktur der Gruppe eintreten. Der Residualwert wird ausgehend von einem geschätzten Fortführungswert ermittelt, der primär auf das dritte Jahr des Mittelfristplans abstellt. Der auf den Diskontierungssatz für den Residualwert angewendete Abschlag (Perpetual Growth Rate) ist nicht höher als die erwartete langfristige Wachstumsrate der Branche. Für die Wertminderungsprüfung des Geschäftsjahres 2007/08 wurde eine langfristige Wachstumsrate von 2% zugrunde gelegt.

Wichtige Annahmen beim Impairment Test des Goodwill

Geschäftseinheiten innerhalb der Segmente	Industriegeschäft	Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	Total	Industriegeschäft	Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	Total
			2007/08			2006/07
Buchwert des Goodwills (Mio. CHF)	231.5	165.9	397.4	178.1	167.1	345.2
Basis für den						
erzielbaren Wert	Nutzwert	Nutzwert		Nutzwert	Nutzwert	
Diskontierungszinssatz	10%	10%		10%	10%	
Projektionszeitraum	3 Jahre	3 Jahre		3 Jahre	3 Jahre	
Langfristige						
Wachstumsrate	2%	2%		2%	2%	

Der im Geschäftsjahr 2007/08 durchgeführte Impairment Test erforderte keine Verbuchung von Wertminderungen.

Die wichtigsten Sensitivitätskennzahlen für die Wertminderungsprüfung sind die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (wacc) sowie die langfristige Wachstumsrate. Es wurde eine Sensitivitätsanalyse für die Geschäftssegmente durchgeführt, mit dem Ergebnis, dass sich durch eine Erhöhung des wacc um 2% und eine langfristige Wachstumsrate von 0% für beide Segmente die Schlussfolgerungen der Wertminderungsprüfung nicht ändern würden.

Anhang

19. Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

Veränderungen der latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten

	Vorräte	Sachanlagen/ Immaterielle Vermögens- werte	Übrige Aktiven	Rück- stellungen	Übrige Verbind- lichkeiten	Steuer- liche Verlust- vorträge	Total
Tausend CHF							
Am 1. September 2006	(6,557)	(27,451)	(7,154)	1,268	2,401	39,872	2,379
Erfasst in der Erfolgsrechnung	1,819	2,232	1,989	1,763	(3,637)	(1,930)	2,236
Erfasst im Eigenkapital							–
Akquisitionseffekt		(13,387)			3,669		(9,718)
Reklassifiziert in zur Veräußerung gehalten		(1,488)	1	(391)		(3,508)	(5,386)
Umrechnungsdifferenzen	4	(1,242)	(322)	(201)	188	1,313	(260)
Am 31. August 2007	(4,734)	(41,336)	(5,486)	2,439	2,621	35,747	(10,749)
Erfasst in der Erfolgsrechnung	(5,325)	6,957	(2,433)	(1,746)	1,252	834	(461)
Erfasst im Eigenkapital		(136)	31	(31)			(136)
Akquisitionseffekt		(6,160)	(160)		234		(6,086)
Veräußerungseffekt	(92)	(212)		(4)	(227)	(1,628)	(2,163)
Umrechnungsdifferenzen	(96)	1,734	118	(547)	(190)	(547)	472
Am 31. August 2008	(10,247)	(39,153)	(7,930)	111	3,690	34,406	(19,123)

Der Akquisitionseffekt bezieht sich hauptsächlich auf die Bewertung zum Fair Value bei der Übernahme von bc Malaysia, die zu einer latenten Nettosteuerverbindlichkeit von CHF 6.1 Mio. führte.

Die Veräußerung von Würzener Dauerbackwaren führte zur Ausbuchung einer latenten Nettosteuerverbindlichkeit im Umfang von CHF 2.2 Mio.

Erfasste latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

Ohne Berücksichtigung einer Verrechnung innerhalb gleicher Steuerhoheiten, teilen sich die erfassten latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten folgendermassen auf:

Am 31. August	Aktiven	Verbind- lichkeiten	Netto	Aktiven	Verbind- lichkeiten	Netto
			2008	2007		
Tausend CHF						
Vorräte	2,188	(12,435)	(10,247)	2,906	(7,640)	(4,734)
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	18,571	(57,724)	(39,153)	6,972	(48,308)	(41,336)
Übrige Aktiven	5,409	(13,339)	(7,930)	8,988	(14,474)	(5,486)
Rückstellungen	111	–	111	14,621	(12,182)	2,439
Übrige Passiven	20,239	(16,549)	3,690	6,035	(3,414)	2,621
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	34,406	–	34,406	35,747	–	35,747
Steueransprüche (-verbindlichkeiten)	80,924	(100,047)	(19,123)	75,269	(86,018)	(10,749)
Verrechnung	(35,598)	35,598	–	(31,538)	31,538	–
Ausweis in der Bilanz	45,326	(64,449)		43,731	(54,480)	

Anhang

Nicht erfasste steuerlich anrechenbare Verlustvorträge

Die nicht erfassten steuerlich anrechenbaren Verlustvorträge weisen folgende Verfalltermine auf:

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
<i>Verfalldatum</i>		
Innerhalb des ersten Jahres	–	4,218
Nach dem ersten bis zum zweiten Jahr	2	2
Nach dem zweiten bis zum dritten Jahr	6	–
Nach dem dritten bis zum zehnten Jahr	91,809	8
Nach dem zehnten Jahr	182,823	272,293
Unbefristet	372,555	309,474
Nicht erfasste steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	647,195	585,995

Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge wurden hinsichtlich ihrer künftigen Realisierbarkeit auf der Basis von Geschäftsplänen und Zukunftserwartungen der betreffenden Gesellschaften bewertet. Diese werden nur aktiviert, falls die Nutzung innerhalb eines Zeitraums von drei bis fünf Jahren wahrscheinlich ist.

Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden steuerlich anrechenbare Verlustvorträge im Umfang von CHF 34.1 Mio. genutzt (2006/07: CHF 13.0 Mio.). Die hieraus resultierende Steuerentlastung betrug CHF 10.3 Mio. Davon waren CHF 6.6 Mio. bereits im Vorjahr als latente Steueransprüche angesetzt (2006/07: CHF 3.5 Mio., die vollständig als latente Steueransprüche angesetzt waren).

Per 31. August 2008 verfügte die Gruppe über noch nicht beanspruchte steuerlich anrechenbare Verlustvorträge in Höhe von rund CHF 764.3 Mio. (31. August 2007: CHF 705.4 Mio), die mit künftigen steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können.

Von den gesamtem steuerlich anrechenbaren Verlustvorträgen wurden CHF 117.1 Mio. als latente Steueransprüche erfasst, wodurch sich latente Steueransprüche von CHF 34.4 Mio. ergeben (2006/07: CHF 119.4 Mio., die zu latenten Steueransprüchen in Höhe von CHF 35.7 Mio. führten).

20. Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung

	Buchwert		Marktwert	
	2008	2007	2008	2007
Am 31. August				
Tausend CHF				
Kontokorrentkredite	59,736	60,874	59,736	60,874
Verbindlichkeiten aus Verbriefung von Forderungen	312,843	198,938	312,843	198,938
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	84,096	147,862	84,096	147,862
Kurzfristiger Teil an langfristigen Bankverbindlichkeiten (Anmerkung 23)	201	192	201	192
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	22	456	22	456
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 15)	486	2,214	486	2,214
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	397,648	349,662	397,648	349,662
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	457,384	410,536	457,384	410,536

Anhang

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten lauten vornehmlich auf EUR, USD, MYR (Malaysischer Ringgit) und CFA (Communauté Financière Africaine) und sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

Aufteilung nach Währungen Tausend CHF	Betrag		Zinssatz		Betrag		Zinssatz	
	von		bis		von		bis	
Am 31. August			2008				2007	
EUR	353,142	4.14%	5.65%	304,091	3.92%	6.00%		
GBP	–	N/A	N/A	5,939	6.50%	7.12%		
USD	38,804	2.40%	6.52%	40,997	5.50%	6.37%		
CAD	1,842	3.00%	5.95%	1,185	5.50%	5.65%		
CFA	22,934	5.00%	10.50%	42,345	5.00%	14.00%		
MYR	31,926	3.70%	4.05%	–	N/A	N/A		
Übrige	8,736	2.20%	6.92%	15,979	3.24%	7.24%		
Total	457,384	2.20%	10.50%	410,536	3.24%	14.00%		

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Aufteilung fest/variabel verzinslich:		
Fest verzinslich	655	2,834
Variabel verzinslich	456,729	407,702
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	457,384	410,536

21. Rückstellungen

2007/08	Restrukturierungen	Rechtsfälle	Übrige	Total
Tausend CHF				
Am 1. September 2007	843	1,540	4,587	6,970
Änderungen im Konsolidierungskreis –				
Veräusserungen	(216)	(171)	(756)	(1,143)
Bildung von Rückstellungen	83	2,928	3,788	6,799
Verwendung	(176)	(309)	(3,186)	(3,671)
Auflösung nicht verwendeter Rückstellungen	–	(306)	(300)	(606)
Reklassifizierung im Zusammenhang mit				
aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	1,194	–	1,194
Umrechnungsdifferenzen	(9)	54	(67)	(22)
Am 31. August 2008	525	4,930	4,066	9,521
davon:				
kurzfristig	525	3,959	3,320	7,804
langfristig	–	971	746	1,717

Anhang

Rückstellungen

2006/07	Restrukturierungen	Rechtsfälle	Übrige	Total
Tausend CHF				
Am 1. September 2006	10,014	1,236	8,211	19,461
Änderungen im Konsolidierungskreis –				
Veräusserungen	–	–	(42)	(42)
Bildung von Rückstellungen	–	955	7,024	7,979
Verwendung	(9,191)	(692)	(6,628)	(16,511)
Auflösung nicht verwendeter Rückstellungen	–	–	(4,233)	(4,233)
Reklassifiziert zu Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten				
Umrechnungsdifferenzen	20	68	255	343
Am 31. August 2007	843	1,540	4,587	6,970
davon:				
kurzfristig	843	265	3,983	5,091
langfristig	–	1,275	604	1,879

Restrukturierung

Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von CHF 0.2 Mio. hauptsächlich für Abfindungszahlungen bei Entlassungen verwendet (2006/07: CHF 9.2 Mio.). Die verbleibende Restrukturierungsrückstellung in Höhe von CHF 0.5 Mio. dient zur Deckung mehrerer kleinerer Positionen, die am 31. August 2008 noch nicht fällig waren.

Rechtsfälle

Diese Position beinhaltet Rückstellungen für Rechtsfälle, die verbucht wurden, um die Kosten von rechtlichen und administrativen Verfahren abzudecken, welche im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Nach Ansicht der Geschäftsleitung und nach der Einholung angemessener rechtlicher Beratung werden diese Rechtsfälle zu keinen bedeutenden Verlusten führen, die über den per 31. August 2008 zurückgestellten Betrag hinausgehen.

Übrige Rückstellungen

Übrige Rückstellungen betreffen hauptsächlich Rückstellungen, die gebildet wurden, um negative Auswirkungen aus belastenden Verträgen abzudecken.

22. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Abgegrenzte Gehälter und Sozialleistungen	82,085	81,462
Werbekosten	2,255	1,883
Pensionsverpflichtungen	1,032	856
Zinsverpflichtungen	7,679	5,882
Jahresendrabatte und Provisionen	26,379	29,736
Übrige Steuern	5,760	4,863
Erhaltene Margin Calls/Kontokorrentverbindlichkeiten bei Händlern	14,035	12,486
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzierungsinstitut aus Verkauf von Kundenforderungen	26,893	56,016
Abgesicherte feste Verpflichtungen (Anmerkung 12)	152,904	83,232
Verbindlichkeiten gegenüber der öffentlichen Hand	10,817	7,051
Rechnungsabgrenzungen für ausstehende Rechnungen	9,728	18,276
Vorauszahlungen von Kunden	35,589	63,858
Verbindlichkeiten aus dem Kauf von Sachanlagen	–	8,869
Sonstige übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	53,368	33,779
Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	428,524	408,249

Anhang

Wie in Anmerkung 10 erwähnt, nimmt die Gruppe an einem Programm teil, bei dem Forderungen an ein Finanzinstitut veräussert und aus der Bilanz ausgebucht werden. Der per 31. August 2008 als «Verbindlichkeiten gegenüber Finanzierungsinstitut aus Verkauf von Kundenforderungen» ausgewiesene Betrag entspricht dem Saldo der eingezogenen Forderungen vor dem nächsten Abrechnungsdatum von CHF 45.0 Mio. (2007: CHF 81.9 Mio.), abzüglich Abschlägen auf die veräusserten Forderungen in Höhe von CHF 18.1 Mio. (2007: CHF 25.9 Mio.).

23. Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung

	Buchwert		Marktwert	
	2008	2007	2008	2007
Am 31. August				
Tausend CHF				
Vorrangige Anleihe	554,358	561,680	496,113	548,689
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	67,593	2,378	68,547	2,378
Abzüglich kurzfristiger Anteil (Anmerkung 20)	(201)	(192)	(201)	(192)
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	17	7	17	7
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 15)	125	654	125	654
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	621,892	564,527	564,601	551,536

Im März 2007 übte die Gruppe die im Rahmen der 9.25%igen nachrangigen Anleihe über EUR 165 Mio. vereinbarte Option zur vorzeitigen Rückzahlung zu einem Fixpreis von 104.625% aus. Am 13. Juli 2007 gab die Gruppe eine 6%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Jahr 2017 in Höhe von EUR 350 Mio. aus. Die vorrangige Anleihe wurde zu einem Preis von 99.005% emittiert und beinhaltet eine Kuponsteigerungsklausel von 0.25% (beschränkt auf 1.00%) für jede Herabstufung (pro Stufe) durch eine oder mehrere Rating-Agenturen. Sie hat den gleichen Rang wie die vorrangigen Schuldtitel der Gruppe. Barry Callebaut AG und bestimmte Tochtergesellschaften bürgen für die von Barry Callebaut Services NV ausgegebene vorrangige Anleihe.

Am 12. Juli 2007 nahm die Gruppe eine Änderung und Restrukturierung einer syndizierten revolvingierenden Kreditfazilität in Höhe von EUR 850 Mio. vor. Dabei wurde eine für verschiedene Zwecke nutzbare 5-jährige Einzeltranchen-Fazilität mit zwei Verlängerungsoptionen (ausübbar 2008 und 2009) vereinbart, welche im Ermessen der teilnehmenden Banken liegen. Die erste Verlängerungsoption wurde erfolgreich über 83% des Gesamtbetrags ausgeübt, sodass das Fälligkeitsdatum um ein Jahr bis 2013 verlängert wurde. Die verbleibenden 17% behalten das ursprünglich vereinbarte Fälligkeitsdatum (2012) bei. Barry Callebaut AG und bestimmte Tochtergesellschaften bürgen für die von Barry Callebaut Services NV ausgegebene revolvingierende Kreditfazilität.

Das Laufzeitprofil der Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung kann folgendermassen zusammengefasst werden:

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
2008/09	–	747
2009/10	3,176	253
2010/11	3,199	259
2011/12	3,215	284
2012/13 und danach (für 2006/07)	53,911	562,984
2013/14 und danach (für 2007/08)	558,391	–
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	621,892	564,527

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Gesamtverbindlichkeiten ging von 6.1 Jahren leicht auf 5.4 Jahre zurück. Da die kurzfristigen Verbindlichkeiten vollständig durch die revolvingierende Kreditfazilität gedeckt sind, beträgt die durchschnittliche Laufzeit der gesamten Verbindlichkeiten aus der Liquiditätsperspektive 7 Jahre.

Anhang

Die Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung lauten überwiegend auf EUR zu festen Zinssätzen und sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

Aufteilung nach Währungen	Betrag	Zinssatz		Betrag	Zinssatz	
		von	bis		von	bis
Tausend CHF						
Am 31. August			2008			2007
EUR	556,417	5.00%	6.14%	564,327	4.00%	6.14%
CAD	50,735	3.72%	4.32%	–	N/A	N/A
MYR	14,615	4.03%	4.03%	–	N/A	N/A
Andere	125	4.50%	8.50%	200	4.50%	8.50%
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	621,892	3.72%	8.50%	564,527	4.00%	8.50%

Am 31. August		2008	2007
Tausend CHF			
Aufteilung fest/variabel verzinslich:			
Fest verzinslich		556,407	564,388
Variabel verzinslich		65,485	139
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		621,892	564,527

24. Personalvorsorge

A. Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und langfristige Vorsorgepläne

Die Gruppe unterhält neben den gesetzlich erforderlichen Sozialleistungsplänen eine Vielzahl unabhängiger Vorsorgepläne. Die Vermögenswerte werden in der Regel extern verwaltet. Bestimmte Konzerngesellschaften besitzen jedoch keine separaten Vermögenswerte, die für Pensions- und andere langfristigen Leistungen an Mitarbeitende bestimmt sind. In diesen Fällen sind die entsprechenden Verbindlichkeiten bilanziert.

In der Bilanz erfasstes Personalvorsorgeaktivum

Am 31. August		2008	2007
Tausend CHF			
Vorsorgepläne			
Leistungsorientierte Pläne mit Überschuss		442	–
Total in der Bilanz erfasstes Personalvorsorgeaktivum¹		442	–

¹ Erfasst unter «Übrige langfristige Vermögenswerte»

In der Bilanz erfasste Rückstellungen für Personalvorsorge

Am 31. August		2008	2007
Tausend CHF			
Vorsorgepläne			
Leistungsorientierte Pläne mit Deckungslücke		112,414	125,888
Übrige Pläne für Leistungen nach Pensionierung		10,245	8,802
Übrige langfristige Sozialleistungen		11,772	12,278
Total in der Bilanz erfasste Rückstellungen für Personalvorsorge		134,431	146,968

Anhang

Abstimmung bilanzierter Nettobetrag aus Personalvorsorgeaktivum/Rückstellungen für Personalvorsorge

	Leistungs-orientierte Pläne	Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Total	Total
Am 31. August			2008	2007
Tausend CHF				
Barwert der über einen Fonds finanzierten				
Verpflichtungen	204,203	–	204,203	218,861
Zeitwert des Planvermögens	(167,121)	–	(167,121)	(182,024)
Überschuss der Verbindlichkeiten/ (Vermögenswerte) von über Fonds				
finanzierten Verpflichtungen	37,082	–	37,082	36,837
Barwert der nicht über Fonds finanzierten				
Verpflichtungen	75,160	21,186	96,346	104,879
Nicht erfasste versicherungsmathematische				
Gewinne/Verluste (netto)	(270)	831	561	4,819
Nicht erfasste Aktiven	–	–	–	433
In der Bilanz erfasster Nettobetrag	111,972	22,017	133,989	146,968

Veränderungen erfasster Nettobetrag aus Personalvorsorgeaktivum/Rückstellungen für Personalvorsorge

	Leistungs-orientierte Pläne	Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Total	Total
Tausend CHF			2007/08	2006/07
Am 1. September	125,888	21,080	146,968	136,102
Arbeitgeberbeiträge	(7,989)		(7,989)	(8,302)
Bezahlte Leistungen	(7,847)	(2,422)	(10,269)	(8,271)
Total Vorsorgeaufwand für leistungsorientierte				
Pläne ohne Verluste aus Plankürzungen leistungsorientierter Pläne aufgebener Geschäftsbereiche	7,687	2,676	10,363	12,096
Verluste aus Plankürzungen leistungsorientierter				
Pläne aufgebener Geschäftsbereiche	–	–	–	6,606
Reklassifizierungen	(1,751)	2,135	384	(600)
Änderungen im Konsolidierungskreis	(655)	(953)	(1,608)	4,388
Umrechnungsdifferenzen	(3,361)	(499)	(3,860)	4,949
Am 31. August	111,972	22,017	133,989	146,968

Anhang

Veränderungen des Barwertes der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Über einen Fonds finanzierte Verpflichtungen leistungsorientierter Pläne per 1. September	218,861	213,184
Nicht über einen Fonds finanzierte Verpflichtungen aus Leistungsprimatplänen per 1. September	104,879	104,041
Barwert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen per 1. September	323,740	317,225
Laufender Dienstzeitaufwand	10,416	9,010
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	280	(387)
Zinsaufwand	15,195	15,802
Vorsorgeleistungen (über Fonds finanzierte und nicht über Fonds finanzierte Pläne)	(17,207)	(8,666)
Verluste aus Plankürzungen von leistungsorientierten Plänen	870	–
Verluste aus Plankürzungen von leistungsorientierten Plänen aufgegebener Geschäftsbereiche	–	6,606
Reklassifizierungen	384	(600)
Änderungen der nicht erfassten versicherungsmathematischen (Gewinne)/Verluste	(10,756)	(16,955)
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne	(2,326)	(106)
Änderungen im Konsolidierungskreis	(1,608)	4,388
Umrechnungsdifferenzen	(18,439)	(2,577)
Total Barwert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen per 31. August 2008	300,549	323,740

Veränderungen im Fair Value des Planvermögens

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Planvermögen am 1. September	182,024	165,606
Arbeitgeberbeiträge	7,989	8,302
Arbeitnehmerbeiträge	3,150	1,612
Erwartete Erträge auf den Planvermögen	10,493	10,611
Vorsorgeleistungen (über Fonds finanzierte Pläne)	(6,938)	(395)
Änderungen der nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne/(Verluste)	(15,018)	3,381
Nicht erfasste Planvermögen	–	433
Umrechnungsdifferenzen	(14,579)	(7,526)
Total Fair Value des Planvermögens per 31. August	167,121	182,024

Die effektive Rendite des Planvermögens war 2007/08 mit CHF 4.5 Mio. negativ (2006/07: positive Rendite von CHF 14.0 Mio.).

Zusammensetzung der Planvermögen

Am 31. August Tausend CHF	2008	2007
Aktien	52,900	99,419
Obligationen und andere Schuldtitel	12,903	27,356
Flüssige Mittel und sonstige Vermögenswerte	101,318	55,249
Total Planvermögen	167,121	182,024

Das Planvermögen enthält weder von der Gesellschaft ausgegebene Aktien noch von der Gruppe oder ihren Tochtergesellschaften belegten Grundbesitz.

Anhang

Vorsorgeaufwand (in der Erfolgsrechnung enthalten)

	Leistungs-orientierte Pläne	Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Total	Total
Tausend CHF			2007/08	2006/07
Laufender Dienstzeitaufwand	8,936	1,480	10,416	9,010
Zinsaufwand	14,615	580	15,195	15,802
Erwartete Erträge auf Planvermögen	(10,493)	–	(10,493)	(10,611)
Versicherungsmathematische Verluste/ (Gewinne) netto, für das Jahr	(2,187)	(139)	(2,326)	(106)
Verluste (Gewinne) aus Plankürzungen und Abgeltungen	–	870	870	–
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	395	(115)	280	(387)
Arbeitnehmerbeiträge	(3,150)	–	(3,150)	(1,612)
Erstmalige Erfassung eines Nettoaktivums	(429)	–	(429)	
Total Vorsorgeaufwand/(-ertrag) für leistungsorientierte Pläne	7,687	2,676	10,363	12,096
Total Vorsorgeaufwand für beitragsorientierte Pläne			127	–

Der Vorsorgeaufwand ist in den folgenden Positionen in der Erfolgsrechnung enthalten

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Herstellkosten der verkauften Produkte	(4,966)	(5,868)
Marketing- und Verkaufsaufwand	(1,070)	(1,023)
Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand	(4,529)	(5,586)
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(300)	(194)
Übriger Ertrag	1,613	1,281
Übriger Aufwand	(1,111)	(706)
Total Vorsorgeaufwand (in der Erfolgsrechnung enthalten)	(10,363)	(12,096)

Versicherungsmathematische Annahmen (gewichtete Durchschnitte)

In %	2007/08	2006/07
Diskontierungszinssatz	6.0%	5.6%
Geschätzte Lohnzuwachsrate	1.6%	2.4%
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	6.2%	6.4%
Erwartete Zunahme medizinischer Kosten	5.0%	5.0%

Die in der obigen Tabelle aufgeführten jeweiligen Annahmen spiegeln den Status der einzelnen Pläne und die in der betreffenden Gesellschaft bzw. in dem betreffenden Land im Zusammenhang mit den Plänen anwendbaren Parameter wider. Die Annahmen werden jährlich neu beurteilt und die versicherungsmathematischen Bewertungen dementsprechend erstellt. Für die Planvermögen wird eine durchschnittliche Gesamtrendite von 6.2% erwartet (2006/07: 6.4%). Sie basiert auf den voraussichtlichen Renditen je nach Kategorie der entsprechenden Vermögenswerte.

Anhang

Zusätzliche Informationen

Tausend CHF	2008	2007
Leistungsverpflichtungen	300,549	323,740
Planvermögen	(167,121)	(182,024)
Deckungsverhältnis	133,428	141,716
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Leistungsverpflichtungen	6,573	5,151
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	(15,018)	(338)

B. Kapitalbeteiligungsleistungen

Optionsbeteiligungsplan

Die Gruppe unterhielt bis zum Geschäftsjahr 2006/07 einen Aktienoptionsplan. Im Rahmen dieses Plans wurden bestimmten Mitgliedern des Managements und des Verwaltungsrates Optionen zum Erwerb von Namenaktien der Barry Callebaut AG zu einem festgelegten Ausübungspreis gewährt. Die Optionen wurden linear über fünf Jahre gewährt. Einmal gewährte Optionen konnten innerhalb von fünf Jahren ausgeübt werden.

Die Anzahl der gewährten Optionen war von der Leistung der Begünstigten abhängig. In der Erfolgsrechnung wurde kein Aufwand im Zusammenhang mit dem Aktienoptionsplan verbucht. Der Plan wurde eingestellt, nachdem die letzten 1,000 Optionen im Geschäftsjahr 2006/07 zu einem Preis von CHF 234.50 ausgeübt wurden.

Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm

Die Zuteilung von Aktien an Mitarbeitende erfolgt gemäss den jeweiligen Arbeitsverträgen und dem laufenden Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm. Das Nomination & Compensation Committee legt die Anzahl und den Preis der gewährten Aktien nach eigenem Ermessen fest. In der Vergangenheit wurden die gewährten Aktien gratis abgegeben. Die gewährten Aktien haben nach dem Ende der Sperrfrist die vollständigen Aktionärsrechte. Im Fall der Kündigung oder Entlassung verfallen die ursprünglich gewährten, aber noch nicht abgegebenen Aktien. Die Gruppe benützt gegenwärtig eigene Aktien für dieses Programm.

Der Fair Value der gewährten Aktien bemisst sich nach dem Marktpreis zum Zeitpunkt der Gewährung. Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden 25,030 Aktien gewährt (2006/07: 13,230 Aktien). Der Fair Value der gewährten Aktien zum Zuteilungstermin wird über den Erdienungszeitraum (Vesting Period) als Personalaufwand verbucht. Im Geschäftsjahr 2007/08 belief sich der erfasste Betrag (vor Steuern) auf CHF 16.9 Mio., bei einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals (2006/07: CHF 8.4 Mio.). Der durchschnittliche Fair Value der im Geschäftsjahr 2007/08 gewährten Aktien betrug CHF 835.

Anhang

25. Eigenkapital

Aktienkapital

Am 31. August	2008	2007	2006
Tausend CHF			
Das Aktienkapital besteht aus 5,170,000 genehmigten, ausgegeben und vollständig einbezahlten Aktien im Nennwert von je CHF 62.20 (2007: 73.70; 2006: 84.20)	321,574	381,029	435,314

Das ausgegebene Aktienkapital beträgt CHF 321.6 Mio. (Vorjahr: CHF 381.0 Mio) und ist unterteilt auf 5,170,000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 62.20 (31. August 2007: CHF 73.70). Alle ausgegebenen Aktien sind voll einbezahlt und rechtsgültig ausgegeben. Sie unterliegen keiner Pflicht für zusätzliche Zahlungen.

Die Generalversammlung beschloss am 29. November 2007, anstelle einer Dividendenausschüttung das Aktienkapital herabzusetzen und CHF 11.50 je Aktie zurückzuzahlen. Dies führte zu einer Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 59.5 Mio. (2006/07: Kapitalherabsetzung und -rückzahlung von CHF 10.50 je Aktie, entspricht einer Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 54.3 Mio.). Nach der im März 2008 durchgeführten Rückzahlung besteht das Aktienkapital aus 5,170,000 genehmigten und ausgegebenen Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 62.20 je Aktie, die alle voll einbezahlt sind.

Die Gesellschaft verfügt über eine Kategorie von Aktien ohne einen Anspruch auf eine feste Dividende.

Die eigenen Aktien sind zu gewichteten durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet und wurden in Übereinstimmung mit IFRS vom Eigenkapital abgezogen. Der Marktwert der eigenen Aktien betrug am 31. August 2008 CHF 11.9 Mio. (2007: CHF 17.0 Mio.).

Am 31. August 2008 waren 5,153,546 Aktien im Umlauf (2007: 5,150,512) und die Zahl der gehaltenen eigenen Aktien betrug 16,454 (2007: 19,488). Im Geschäftsjahr wurden 14,798 Aktien gekauft und 17,832 Aktien wurden im Rahmen des Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramms an Mitarbeitende übertragen (2006/07: 20,540 gekaufte und 24,770 übertragene Aktien). In beiden Jahren wurden keine eigenen Aktien veräussert.

Gewinnreserven und andere Reserven

Die Gewinnreserven enthielten am 31. August 2008 gesetzliche Reserven in Höhe von CHF 77.9 Mio. (2007: CHF 92.0 Mio.), die gemäss schweizerischem Recht nicht an die Aktionäre ausgeschüttet werden dürfen.

Die Hedging-Reserven umfassen den effektiven Teil der kumulativen Nettoveränderung des Fair Value von Cashflow-Hedging-Instrumenten im Zusammenhang mit abgesicherten Transaktionen, die noch nicht erfolgt sind.

Kumulative Umrechnungsdifferenzen umfassen sämtliche Fremdwährungsdifferenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse von ausländischen Gesellschaften.

Anhang

Veränderung der Minderheitsanteile

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Am 1. September	3,865	4,237
Minderheitsanteil am Gewinn/(Verlust)	880	21
Kauf von Minderheitsanteilen	(35)	–
Verkauf von Minderheitsanteilen ¹	–	97
Bezahlte Dividenden an Minderheitsaktionäre	(343)	(137)
Änderungen im Konsolidierungskreis – Veräusserung ²	(3,927)	–
Umrechnungsdifferenzen	(48)	(353)
Am 31. August	392	3,865

¹ Minderheitsanteile in BC Iberica Pastry Manufacturing in 2006/07

² In Verbindung mit der Veräusserung von Chococam SA

26. Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden die folgenden Akquisitionen bzw. Unternehmenszusammenschlüsse durchgeführt:

Per 17. Dezember 2007 erwarb die Gruppe 100% der Food Processing International, Inc. (FPI) in den USA. FPI wurde vor Ende des Berichtsjahres mit Barry Callebaut USA LLC fusioniert.

Per 30. April 2008 übernahm die Gruppe 60% der KL-Kepong Cocoa Products Sdn Bhd in Kuala Lumpur, Malaysia. Im Anschluss an die Transaktion wurde das Unternehmen in Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd umbenannt.

Diese Akquisitionen führten zu einem Kapitalabfluss von CHF 89.2 Mio. für den Erwerb der Tochtergesellschaften abzüglich der erworbenen Barmittel und Kontokorrentkredite. In diesem Betrag sind Transaktionskosten in Höhe von CHF 1.0 Mio. enthalten. Der Goodwill bei Erwerb betrug CHF 54.8 Mio.

Zum Bilanzstichtag hielt der Veräusserer der erworbenen Beteiligung an KL-Kepong Cocoa Product Sdn Bhd, KL-Kepong Industrial Holding Sdn Bhd, eine Put-Option, die zwischen dem zweiten und fünften Jahrestag des Transaktionsabschlusses (d.h. 30. April 2008) ausübbar ist. Wird die Option ausgeübt, hat Barry Callebaut die verbleibenden 40% der KL-Kepong Cocoa Products Sdn Bhd (nach Abschluss der Transaktion in Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd umbenannt) zu erwerben. Der Ausübungspreis der Put-Option ist in USD festgelegt. Im Rahmen der Vereinbarung erhält Barry Callebaut ferner eine Call-Option über den Erwerb der verbleibenden 40% der Aktien zum Marktpreis, die in demselben Zeitrahmen ausübbar ist. Der Fair Value der Call-Option beträgt fast Null.

Aufgrund der Vereinbarung über die Put-Option hat die Gruppe keine Minderheitsanteile erfasst. Stattdessen wurde eine Verbindlichkeit im Umfang des verbleibenden 40%-Minderheitsanteils an Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd angesetzt. Diese Verbindlichkeit wurde unter Annahme der Ausübung der Put-Option zum auf den Barwert abgezinsten Ausübungswert unter «Übrige langfristige Verbindlichkeiten» erfasst. Die Abzinsung erfolgte anhand der bestmöglichen Schätzung für das Ausübungsdatum.

Zu den Akquisitionen im Geschäftsjahr 2006/07 zählte die Akquisition eines Geschäftsbereichs von Nestlé am 29. Juni 2007. Die Transaktion umfasste eine Schokoladenfabrik in Dijon (Frankreich) und Produktionsmittel zur Herstellung von Kakaomasse und Flüssigschokolade in San Sisto (Italien). Hierzu gründete die Gruppe eine neue 100%ige Tochtergesellschaft mit dem Namen Barry Callebaut Manufacturing Bourgogne SA in Dijon, Frankreich, um die dortigen Aktivitäten zu übernehmen. Zudem erwarb die Gruppe 100% der Anteile von Dolphin Srl., in die Nestlé zuvor das Geschäft in San Sisto, Italien, eingebracht hatte. An beiden Standorten umfassen die erworbenen Geschäfte Mitarbeitende, geschäftsbezogene Verträge und produktionsbezogene Sachanlagen. Darüber hinaus erwarb die Gruppe zum 12. Dezember 2006 den deutschen Teil des Bendsdorf-Geschäfts im Bereich Verbraucherprodukte.

Anhang

Akquisitionen

	Buchwert vor Akquisition 2007/08	Fair-Value- Anpassung 2007/08	Anschaffungs- wert 2007/08	Anschaffungs- wert 2006/07
Tausend CHF				
Vorräte	50,626	7,247	57,873	10,591
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Aktiven	16,780	(35)	16,745	–
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	4,139	4,139	–
Sachanlagen	57,463	12,328	69,791	43,886
Immaterielle Vermögenswerte	–	2,296	2,296	165
Finanzielle Verbindlichkeiten	(5,965)	–	(5,965)	–
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Vorauszahlungen	(39,517)	(189)	(39,706)	(19,369)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	(11,300)	(11,300)	–
Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende	–	–	–	(4,597)
Latente Steuerverbindlichkeiten, netto	(2,206)	(3,880)	(6,086)	(9,718)
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	(14,721)	–	(14,721)	–
Fair Value erworbener Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			73,066	20,958
Goodwill bei Erwerb			54,776	3,572
Negativer Goodwill aus Akquisition			–	(25,444)
Kaufpreis, berücksichtigt als übrige langfristige Verbindlichkeiten			(36,820)²	–
Bezahlter Kaufpreis¹			91,022	(914)
Erworbene flüssige Mittel abzüglich erworbener Kontokorrentkredite (netto)			(1,788)	–
Geldabfluss (-zufluss) aus Akquisitionen von Tochtergesellschaften, nach Abzug erworbener flüssiger Mittel und Kontokorrentkredite			89,234	(914)

¹ Umfasst Rechts- und Beratungsgebühren in Höhe von CHF 1.0 Mio.

² In der Position «Übrige langfristige Verbindlichkeiten» mit CHF 38.9 Mio. erfasst

Da die Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der 2007/08 akquirierten Gesellschaften noch nicht abgeschlossen ist, sind oben nur vorläufige Werte angegeben. Die 2006/07 vorläufig bestimmten Werte wurden nicht geändert.

Der Goodwill in Höhe von CHF 54.8 Mio. spiegelt den Wert der hoch qualifizierten Mitarbeitenden, des unmittelbaren Zugangs zu Produktionsressourcen, der Logistikkette sowie der profunden Kenntnisse der lokalen Markteigenschaften wider. Die Akquisitionen ermöglichen es der Gruppe, diese Faktoren und damit verbundene Synergien für die regional ausgerichtete strategische Expansion wirksam einzusetzen.

Der im Vorjahr erfasste negative Goodwill der akquirierten Fabriken von Nestlé ist vor allem auf die Differenzen zwischen dem für die erworbenen Sachanlagen gezahlten Preis und den von der Gruppe bestimmten Fair Values zurückzuführen und reflektiert den der Akquisition zugrunde liegenden Geschäftsplan.

Der Effekt der Akquisitionen der Gruppe betrug für das Berichtsjahr annähernd CHF 90 Mio. auf den Umsatz (2006/07: CHF 35 Mio.) und CHF 2.5 Mio. auf den Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (2006/07: CHF 0.2 Mio.). Wären die Akquisitionen am 1. September 2007 (bzw. 2006) erfolgt, hätte der Umsatz der Gruppe etwa CHF 4,940 Mio. (2006/07: CHF 4,250 Mio.) und der Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ungefähr CHF 213 Mio. (2006/07 CHF 211 Mio.) betragen.

Anhang

27. Veräusserungen

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Umlaufvermögen	46,388	6,398
Sachanlagen	18,459	3,234
Immaterielle Vermögenswerte	223	25
Übriges Anlagevermögen	2,163	–
Goodwill aus Akquisitionen	–	1,593
Finanzielle Verbindlichkeiten	(4,701)	(1,085)
Rückstellungen für Personalvorsorge	(2,390)	(209)
Andere Verbindlichkeiten	(23,466)	(7,669)
Wert der veräusserten Nettoaktiven	36,676	2,287
Veräusserungskosten	2,180	–
Gewinn/(Verlust) aus Veräusserungen	27,345	1,280
Total Verkaufspreis	66,201	3,567
Veräusserte flüssige Mittel und Kontokorrentkredite (netto)	1,139	1,063
Geldzufluss aus Veräusserungen	67,340	4,630

Am 29. Februar 2008 veräusserte die Gruppe die Tochtergesellschaften für Verbraucherprodukte Wurzener Dauerbackwaren GmbH in Deutschland und Chocodi SA, Elfenbeinküste.

Das Verbrauchergeschäft der Gruppe in Kamerun, Chococam SA, einschliesslich der Tochtergesellschaft Chocogab SA in Gabun, wurde am 31. Juli 2008 verkauft.

Per 28. Februar 2007 veräusserte die Gruppe ihr Verbraucherproduktegeschäft in Senegal durch den Verkauf der Tochtergesellschaft Chocosen SA.

Anhang

28. Aufgegebene Geschäftsbereiche und zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte sowie damit in Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

Die Gruppe hat gegen Ende des Geschäftsjahres 2006/07 beschlossen, ihr us-amerikanisches Zuckerwarengeschäft Brach's zu veräussern. Am 14. September 2007 unterzeichnete die Gruppe eine Vereinbarung über den Verkauf dieses Geschäfts an Farley's & Sathers Candy Company Inc. Der Verkauf umfasste das gesamte Geschäft sowie alle Vermögenswerte von Brach's und ihren Tochtergesellschaften, einschliesslich dreier Fabriken in Chattanooga (Tennessee, USA), Winona (Minnesota, USA) sowie Linares (Mexiko). Die Transaktion wurde am 15. November 2007 abgeschlossen. Die Angaben für die Geschäftsjahre 2007/08 und 2006/07 beinhalten das Betriebsergebnis bis zum Abschluss der Transaktion sowie die Kosten in Verbindung mit der Aufgabe des Geschäftsbereichs.

Ergebnis und Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Tausend CHF	2007/08	2006/07
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	61,952	331,433
Betriebliche Aufwendungen	(62,413)	(343,753) ¹
Betriebsverlust vor Wertminderungsaufwand und Veräusserungskosten	(461)	(12,320)
Wertminderungsaufwand	–	(46,670)
Vorsorgeaufwand, Entschädigungen und Transaktionskosten	(999)	(13,375)
Betriebsverlust (EBIT)	(1,460)	(72,365)
Finanzaufwand	(751)	(4,304)
Verlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, vor Ertragssteuern	(2,211)	(76,669)
Ertragssteuern	(1,415)	(6,322) ²
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	(3,626)	(82,991)
Gewinn pro Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	(0.71)	(16.10)
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	(0.71)	(16.04)
Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	727	4,551
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit	(35)	(2,986)
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit	1,481	(1,863)

¹ Umfasst Abschreibungen von CHF 12.3 Mio. auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

² Davon sind CHF 5.4 Mio. Wertberichtigungen auf latente Steuern (siehe Anmerkung 19)

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit direkt im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

Tausend CHF	2008	2007
Total Umlaufvermögen	–	102,527
Sachanlagen	–	20,829
Immaterielle Vermögenswerte	–	47
Übriges Anlagevermögen	–	14
Total Anlagevermögen	–	20,890
Total zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	–	123,417
Total kurzfristiges Fremdkapital	–	34,408
Rückstellungen und übrige langfristige Verbindlichkeiten	–	60
Total langfristiges Fremdkapital	–	60
Total Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	–	34,468

Anhang

29. Finanzielles Risikomanagement

Durch die Natur ihrer Geschäftsaktivitäten ist die Gruppe verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt, unter anderem dem Risiko von Marktpreisänderungen (Rohstoffpreise, Fremdwährungen, Zinssätze) sowie Kredit- und Liquiditätsrisiken.

Die allgemeine Strategie zur Handhabung dieser Risiken ist mit den übergeordneten Zielen der Gruppe abgestimmt: Bewahrung der Kostenführerschaft, Reduktion von Ertragsschwankungen auf kostengünstige Weise und Minimierung der potenziellen negativen Effekte von Marktrisiken auf das Konzernergebnis. Die Risikomanagementfunktion der Gruppe überwacht laufend die Rohstoffpreis-, Zins- und Fremdwährungsrisiken aller Einheiten und deren Einsatz derivativer Instrumente.

Die Führung der Gruppe basiert auf folgenden zwei Geschäftsmodellen:

- *Vertragsgeschäft*: Verkaufsverträge für Industrie-, Gourmet- oder Verbraucherprodukte, bei denen Barry Callebaut mit Kunden Verträge über die Lieferung festgelegter Mengen zu festgelegten Preisen abschliesst. Diese vertraglich festgesetzten Preise basieren in der Regel auf den bei Vertragsabschluss gültigen Terminmarktpreisen der Rohstoffe zum geplanten Lieferzeitpunkt der Schokoladenprodukte an die Kunden.
- *Preislistengeschäft*: Barry Callebaut legt für bestimmte Gourmet- und Verbraucherprodukte Preislisten fest. Diese Preislisten werden für gewöhnlich periodisch alle sechs bis zwölf Monate aktualisiert. Die Kunden kaufen Produkte auf Grundlage der ausgegebenen Preislisten, ohne sich zur Abnahme einer bestimmten Menge zu verpflichten.

Rohstoffpreisrisiken

Zur Herstellung ihrer Produkte benötigt die Gruppe Rohstoffe wie Kakaobohnen, Zucker/Süsstoffe, Milchprodukte und Nüsse. Dadurch unterliegt sie Rohstoffpreisrisiken, insbesondere durch Terminierung von Verkaufs- und entsprechenden Kaufverpflichtungen sowie allgemeinen Marktpreisrisiken für Kakaobohnen und -halbfabrikate und andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süsstoffe und Nüsse.

Der Wert der offenen Verkaufs- und Kaufverpflichtungen sowie der Rohstoffbestände der Gruppe ändert sich laufend je nach Preisentwicklung auf den entsprechenden Rohstoffmärkten. Die Gruppe verwendet Rohstoff-Futures und Terminkontrakte, um Preisrisiken im Zusammenhang mit den Beständen und offenen Verpflichtungen abzusichern. Die Rechnungslegung dieser Positionen wird im Abschnitt «Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze» unter der Überschrift «Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)» erläutert.

Das Group Commodities Risk Committee (GCRC) ist ein Ausschuss, in dem wichtige Risikomanagementakteure der Gruppe regelmässig (mindestens alle sechs Wochen) zusammenkommen, um die Risikomanagement-Themen der Gruppe im Bezug auf Rohstoffe zu erörtern. Das GCRC überwacht das Rohstoffrisikomanagement der Gruppe und trifft die diesbezüglichen Entscheidungen der Gruppe. Zu den Mitgliedern des GCRC zählen der Group Chief Executive Officer (CEO), der Group Chief Financial Officer (CFO) – als Vorsitzender des Ausschusses – sowie der President Globale Beschaffung & Kakao und der Group Head of Risk Management (GRM).

Das GCRC rapportiert über den GRM dem Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee (AFRQCC) der Gruppe und muss dieses über wichtige Rohstoffrisiken der Gruppe und wesentliche Entscheide über Massnahmen zur Minderung dieser Risiken in Kenntnis setzen. Das AFRQCC überprüft und genehmigt die Vorschläge des GCRC und stellt sicher, dass die Managementstrategie in Bezug auf Rohstoffrisiken im Einklang mit den Zielen der Gruppe steht. Das AFRQCC unterbreitet dem Verwaltungsrat bei Bedarf Empfehlungen und berät ihn in wichtigen Risikofragen und/oder holt dessen Genehmigung ein.

Zur Quantifizierung und Steuerung des Gesamtrisikos der Gruppe bezüglich Rohstoffpreisrisiken wird der Value at Risk («VaR»)-Ansatz angewendet. Der VaR-Ansatz dient als analytisches Instrument zur Bewertung des unter normalen Marktbedingungen angefallenen Rohstoffpreisrisikos der Gruppe. Der VaR gibt den maximalen Verlustbetrag an, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% innerhalb eines Zeithorizonts von 10 Tagen nicht überschritten wird. Er wird ergänzt durch die Berechnung der erwarteten Verlustbeträge sowie durch Stress-Test-Szenarien. Liquiditäts- und Kreditrisiken werden bei der Berechnung nicht

Anhang

berücksichtigt; zudem basiert der VaR auf einem statischen Portfolio für die Dauer des Analysehorizonts. Die VaR-Limite wird vom GCRC weiter heruntergebrochen in eine VaR-Limite für die Beschaffungseinheit und Limiten in metrischen Tonnen für die anderen Einheiten, die Risiken rapportieren. Der Verwaltungsrat fungiert im Hinblick auf alle Fragen des Rohstoffrisiko-Managements der Gruppe als höchste Entscheidungsinstanz und autorisiert die Politik des GCRC sowie die VaR-Limite für die Gruppe.

Das VaR-Konzept der Gruppe basiert auf der Standard-Methodologie zur Berechnung des historischen VaR. Dafür werden die letzten 2,000 Tagespreise hinzugezogen, auf deren Basis die täglichen relativen Preisänderungen kalkuliert werden. Diese Simulation historischer Marktbedingungen hat keine prognostische Aussagekraft für die künftige Entwicklung der Rohstoffpreise. Sie ist folglich kein Mass für die tatsächlichen künftigen Verluste, sondern gibt nur einen Anhaltspunkt für die zukünftigen Rohstoffpreisrisiken. Am 31. August 2008 betrug der VaR der Gruppe CHF 14.4 Mio. (2007: CHF 7.8 Mio.). Die vertraglich festgelegten Beträge von Rohstoffpreisrisikoabsicherungen werden unter Liquiditätsrisiken aufgeführt.

Fremdwährungsrisiken

Die Gruppe ist weltweit tätig und daher Fremdwährungsrisiken in verschiedenen Währungen ausgesetzt, vor allem in Bezug auf EUR, GBP und USD. Die Gruppe überwacht ihre transaktionsbezogenen Fremdwährungsrisiken aktiv und schliesst Währungssicherungsgeschäfte ab, die darauf abzielen, ihre Risiken in Bezug auf Vermögenswerte, Verpflichtungen sowie erwartete Transaktionen abzusichern. Die Rechnungslegung dieser Positionen wird im Abschnitt «Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze» unter der Überschrift «Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)» erläutert.

Tochtergesellschaften benutzen interne Terminkontrakte, welche hauptsächlich mit der internen Bank der Gruppe abgeschlossen werden, um die Fremdwährungsrisiken von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und bestimmter nicht verbuchter fester Verpflichtungen sowie mit hoher Wahrscheinlichkeit erwarteter Käufe und Verkäufe abzusichern.

Die interne Bank der Gruppe sichert das konsolidierte Nettofremdwährungsrisiko im Einklang mit der Treasury Policy der Gruppe ab. Dazu werden hauptsächlich Termin-Währungsgeschäfte mit Finanzinstituten von hoher Bonität abgeschlossen. Die Treasury Policy der Gruppe schreibt eine doppelte Risikokontrolle vor, die sowohl Limiten für offene Positionen als auch eine zeitnahe Marktbewertung der Nettofremdwährungsrisiken umfasst. Beide Kontrollebenen sind eng verflochten, wodurch übermässige Nettofremdwährungsrisiken und erhebliche Schwankungen in der Konzernergebnisrechnung vermieden werden.

Die Treasury-Abteilung der Gruppe wird vom Group Treasury Committee überwacht, das mindestens einmal pro Monat zusammenkommt, um Treasury-relevante Risikomanagementfragen zu erörtern. Das Group Treasury Committee überwacht das Fremdwährungsrisiko der Gruppe und trifft diesbezüglich die Entscheidungen der Gruppe. Das Treasury Committee der Gruppe besteht aus dem Group CFO, dem Head of Risk Management und dem Head of Treasury der Gruppe sowie weiteren Akteuren von Group Finance.

In der Treasury Policy der Gruppe sind Richtlinien zum Treasury-Risikomanagement einschliesslich der Fremdwährungs- und Zinsrisiken festgelegt. Sie wird jährlich vom AFRQCC überprüft und genehmigt. Das Risikomanagement der Gruppe kontrolliert die Konsistenz der Treasury-Management-Strategie der Gruppe mit der Treasury Policy und erstattet dem CFO periodisch Bericht. Der CFO wiederum informiert das AFRQCC in einer vierteljährlich stattfindenden Sitzung über Status und wichtige Angelegenheiten. Das AFRQCC genehmigt Anträge des Treasury Committee in Bezug auf wichtige Treasury-relevante Risikofragen, einschliesslich Fremdwährungsrisiken, und leitet entsprechende Empfehlungen an den Verwaltungsrat weiter. Der Verwaltungsrat fungiert als höchste Entscheidungsinstanz für alle Treasury-relevanten Risikomanagementfragen der Gruppe.

Die folgende Tabelle bietet einen Überblick über die Nettorisiken in EUR, GBP und USD gegenüber den funktionalen Währungen der Gruppe. Laut Treasury Policy der Gruppe werden Fremdwährungsrisiken der Gruppe, sobald identifiziert, mehrmals täglich in Übereinstimmung mit den genehmigten Risikolimiten abgesichert. Sollte es zu einer Abweichung von den vereinbarten Fremdwährungsrisiko-Limiten kommen, muss diese durch das Group Treasury Committee genehmigt werden. Alle Gesellschaften mit derselben funktionalen Währung werden in einer Gruppe zusammengefasst.

Anhang

Nettofremdwährungsrisiken

Am 31. August	2008			2007		
Nettorisiko in Tausend	EUR	GBP	USD	EUR	GBP	USD
Funktionale Währung						
EUR		406	442		(1,961)	(41)
CHF	(1,184)	(353)	(151)	(2,616)	4	(95)
CAD			(7,403)	(27)		(1,558)
USD	(677)	(10)		(62)		
BRL			8,176			(3,316)
SGD			(3,923)			(5,722)
CNY	(912)		(19,023)			
Total	(2,773)	43	(21,882)	(2,705)	(1,957)	(10,732)

Sensitivitätsanalyse auf Fremdwährungsrisiken

In der nachstehenden Tabelle sind die Auswirkungen einer Wertzunahme oder -abnahme von GBP, USD oder EUR gegenüber allen anderen Währungen der Konzernenerfolgsrechnung aufgeführt (nach Abzug von Steuern). Die Sensitivitätsanalyse zeigt die möglichen Auswirkungen auf die konsolidierte Erfolgsrechnung aufgrund der am 31. August bestehenden Fremdwährungsrisiken an (siehe Tabelle «Nettofremdwährungsrisiken»). Die Auswirkungen der Sensitivitätsanalyse für die wichtigsten Transaktionswährungen (GBP, USD oder EUR) wird zunächst gegenüber jeder funktionalen Währung berechnet und anschliessend zum jeweiligen Schlusskurs in die Konsolidierungswährung (CHF) konvertiert. Folglich stellen die Resultate der Analyse keine tatsächlichen oder künftigen Gewinne oder Verluste dar, da die entsprechenden Risiken durch die vorher beschriebene doppelte Risikokontrolle einer strengen Überwachung und Steuerung unterliegen. Am 31. August war kein Cashflow-Hedging für Fremdwährungspositionen der Gruppe zu verzeichnen. Die Sensitivitätsanalyse basiert auf der höchsten Tagesvolatilität je Währungspaar, die in dem betreffenden Geschäftsjahr verzeichnet wurde.

Am 31. August	2008			2007		
Tausend CHF	Veränderung in %	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsaufwertung	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsabwertung	Veränderung in %	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsaufwertung	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsabwertung
GBP	± 11%	15	(1)	± 5%	(185)	167
USD	± 11%	(2,045)	2,056	± 5%	(479)	479
EUR	± 6%	(195)	195	± 5%	(166)	166

Zinsrisiken

Der Gruppe entstehen durch Verbindlichkeiten aus kurz- und langfristigen Finanzierungen Risiken durch Zinssatzänderungen. Diese sind überwiegend in der internen Bank der Gruppe zusammengefasst. Die interne Bank der Gruppe stellt allen Gesellschaften der Gruppe die erforderliche Liquidität in den geforderten funktionalen Währungen bereit. Um das Zinsrisiko zutreffend widerzuspiegeln, werden die Finanzverbindlichkeiten der Gruppe entsprechend ihrer tatsächlichen Währungszusammensetzung angepasst.

Die Gruppe verfolgt die Politik, ihre Zinskosten durch ein optimales Verhältnis zwischen fest und variabel verzinslichen Verbindlichkeiten zu steuern. Dieses Verhältnis richtet sich primär nach dem Zinsdeckungsgrad der Gruppe. Realisiert wird es mittels derivativer Zinsinstrumente, durch die festverzinsliche in variabel verzinsliche Positionen umgewandelt werden und umgekehrt. Aus dem Blickwinkel der Risikominderung erfordert eine geringere Zinsdeckungsquote ein wesentlich höheres Niveau fest verzinsten Schulden, während eine hohe Zinsdeckungsquote einen höheren Anteil variabel verzinsten Schulden erlaubt.

Wie unter «Fremdwährungsrisiken» erläutert, überwacht das Group Treasury Committee die Zinsrisikopositionen der Gruppe und trifft diesbezüglich die Entscheidungen der Gruppe.

Anhang

Darüber hinaus umfasst die Treasury Policy der Gruppe auch die Steuerung von Zinsrisiken. Analog den Fremdwährungsrisiken überwacht die Risikomanagementabteilung der Gruppe, dass die Zinsrisikomanagement-Strategie mit der Treasury Policy der Gruppe übereinstimmt. Sie gibt einen regelmässigen Statusreport an den CFO, der in den vierteljährlich stattfindenden Sitzungen das AFRQCC in Kenntnis setzt. Das AFRQCC genehmigt Anträge des Treasury Committee der Gruppe in Bezug auf wichtige Treasuryrelevante Risikofragen, einschliesslich Zinsrisiken, und erarbeitet Empfehlungen an den Verwaltungsrat. Letzterer fungiert als höchste Genehmigungsinstanz für sämtliche Treasury-Angelegenheiten der Gruppe.

In der folgenden Tabelle ist eine Übersicht aller zinstragenden Positionen per Jahresende dargestellt.

Tausend CHF	2008	2007
Festverzinsliche Positionen		
Buchwert der Finanzanlagen	–	–
Buchwert der Finanzverbindlichkeiten	557,062	567,222
Reklassifizierungen aufgrund von Zinssicherungsgeschäften	214,570	324,020
Netto festverzinsliche Position	771,632	891,242
Variabel verzinsliche Positionen		
Buchwert der Finanzanlagen	(38,045)	(44,883)
Buchwert der Finanzverbindlichkeiten	522,214	407,841
Reklassifizierungen aufgrund von Zinssicherungsgeschäften	(214,570)	(324,020)
Netto variabel verzinsliche Position	269,599	38,938

Sensitivitätsanalyse auf Zinsrisiken

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen einer parallelen Verschiebung der Zinssätze um 100 Basispunkte (Bp) nach oben/unten auf das Eigenkapital und die konsolidierte Erfolgsrechnung der Gruppe (nach Abzug von Steuern). Die Berechnung erfolgt sowohl für den Anteil ausstehender Verbindlichkeiten zu variablen Zinssätzen (ausschliesslich des mit Forderungsrechten besicherten Verbriefungsprogramms; siehe Anmerkungen 7 und 10), als auch für die ausstehenden Derivate, durch die zum betreffenden Jahresende variabel verzinsliche in festverzinsliche Positionen umgewandelt werden. Die Sensitivitätsanalyse zeigt lediglich die möglichen Auswirkungen für das entsprechende Geschäftsjahr unter den an den Finanzmärkten vorherrschenden Bedingungen. Sie repräsentiert somit keine tatsächlichen oder künftigen Gewinne oder Verluste, da diese durch die Treasury Policy der Gruppe einer strengen Überwachung und Steuerung unterliegen. Die Sensitivitätsanalyse basiert auf den Zinsvolatilitäten der wichtigsten Kreditwährungen der Gruppe im vergangenen Jahr.

Am 31. August	2008								2007
	Erfolgsrechnung		Eigenkapital		Erfolgsrechnung		Eigenkapital		
Effekt in Tausend CHF	100 BP Zunahme	100 BP Abnahme	100 BP Zunahme	100 BP Abnahme	100 BP Zunahme	100 BP Abnahme	100 BP Zunahme	100 BP Abnahme	
Variabel verzinsliche Positionen	(3,651)	3,651	–	–	(2,764)	2,764	–	–	
Zinsswaps	513	(535)	4,628	(4,833)	3,937	(4,155)	2,250	(2,343)	
Total Zinssensitivität	(3,138)	3,116	4,628	(4,833)	1,173	(1,391)	2,250	(2,343)	

Kreditrisiken und Konzentration von Kreditrisiken

Das Kreditrisiko, d.h. das Ausfallrisiko von Gegenparteien, wird mittels Kreditgenehmigungen, Limiten und Überwachungsmechanismen kontrolliert. Am 31. August 2008 machte der grösste Kunde 4% (2007: 7%) und die zehn grössten Kunden 11% (2007: 17%) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus. Aufgrund der geografischen Diversifizierung und der umfangreichen Kundenbasis verfügt die Gruppe über keine wesentliche Risikokonzentration.

Anhang

Die Höhe des Kreditrisikos der Gruppe berechnet sich aus der Summe der Forderungen abzüglich der Effekte aus eventuellen Verrechnungsvereinbarungen mit Gegenparteien. Das maximale nominale Kreditrisiko für den Fall, dass alle anderen Parteien ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, betrug am 31. August 2008 CHF 773.2 Mio. (2007: CHF 576.3 Mio.). Die Kreditversicherungspolice bezieht sich nur auf einen ausgewählten Kundenkreis mit hohen ausstehenden Beträgen.

Liquiditätsrisiko

Ein Liquiditätsrisiko entsteht dann, wenn zu einem bestimmten Zeitpunkt die finanziellen Verpflichtungen die verfügbaren finanziellen Vermögenswerte übersteigen. Die Liquidität der Gruppe wird durch eine von der internen Bank koordinierte regelmässige gruppenweite Überwachung und Planung der Liquidität gewährleistet. Für Fälle eines ausserordentlichen Finanzierungsbedarfs wurden Kreditlinien in ausreichender Höhe mit Finanzinstituten vereinbart (siehe Anmerkung 23).

Vertragliche Laufzeiten

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die vertraglichen Laufzeiten der Finanzverbindlichkeiten und Derivate.

Am 31. August 2008	Im ersten Jahr	Im zweiten bis zum fünften Jahr	Nach fünf Jahren	Vertraglich festgelegter Betrag
Tausend CHF				
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten				
Kontokorrentkredite	(59,736)			(59,736)
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	(397,648)			(397,648)
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	(465,846)			(465,846)
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	(35,938)	(195,379)	(701,344)	(932,661)
Übrige Verbindlichkeiten	(104,741)			(104,741)
Derivate				
Zinsderivate	689	(2,168)		(1,479)
Währungsderivate				
Zufluss	5,682,823	106,195	–	5,789,018
Abfluss	(5,705,746)	(109,689)	–	(5,815,435)
Rohstoffderivate				
Zufluss	1,560,922	76,689	–	1,637,611
Abfluss	(1,788,796)	(553,269)	–	(2,342,065)
Total Netto	(1,314,017)	(677,621)	(701,344)	(2,692,982)

Am 31. August 2007	Im ersten Jahr	Im zweiten bis zum fünften Jahr	Nach fünf Jahren	Vertraglich festgelegter Betrag
Tausend CHF				
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten				
Kontokorrentkredite	(60,874)			(60,874)
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	(349,662)			(349,662)
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	(384,708)			(384,708)
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	(34,440)	(137,760)	(746,200)	(918,400)
Übrige Verbindlichkeiten	(172,438)			(172,438)
Derivate				
Zinsderivate	6,358	9,321		15,679
Währungsderivate				
Zufluss	1,752,189	119,163		1,871,352
Abfluss	(1,746,601)	(118,622)		(1,865,223)
Rohstoffderivate				
Zufluss	1,228,599			1,228,599
Abfluss	(1,425,516)	(475,788)		(1,901,304)
Total Netto	(1,187,093)	(603,686)	(746,200)	(2,536,979)

Anhang

Fair Value der Finanzinstrumente

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte und Fair Values aller Kategorien von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten.

Am 31. August 2008	Kredite und Forderungen	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente – Trading ¹	Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zur Veräusserung gehalten	Derivate zu Absicherungszwecken	Total Buchwert	Fair Value
Tausend CHF							
Flüssige Mittel	35,172					35,172	35,172
Kurzfristige Geldanlagen	947					947	947
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	331,336					331,336	331,336
Derivative finanzielle Vermögenswerte		301,621			19,399	321,020	321,020
Finanzanlagen				209		209	209
Übrige Vermögenswerte	48,676				36,032	84,708	84,708
Total Aktiven	416,131	301,621	–	209	55,431	773,392	773,392
Kontokorrentkredite			59,736			59,736	59,736
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung			397,648			397,648	397,648
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung			465,846			465,846	465,846
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		247,745			51,565	299,310	299,310
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung			621,892			621,892	564,601
Übrige Verbindlichkeiten			104,741		152,904	257,645	257,645
Total Passiven	–	247,745	1,649,863	–	204,469	2,102,077	2,044,786

¹ Die Kategorie «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente – Trading» umfasst primär Derivate, die von Tochtergesellschaften mit Status eines Maklers/Händlers gehalten werden; die Bezeichnung bedeutet nicht, dass diese Derivate zu Handelszwecken gehalten werden

Am 31. August 2007	Kredite und Forderungen	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente – Trading ¹	Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zur Veräusserung gehalten	Derivate zu Absicherungszwecken	Total Buchwert	Fair Value
Tausend CHF							
Flüssige Mittel	35,714					35,714	35,714
Kurzfristige Geldanlagen	5,424					5,424	5,424
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	297,469					297,469	297,469
Derivative finanzielle Vermögenswerte		76,670			91,714	168,384	168,384
Finanzanlagen				7,266		7,266	7,266
Übriges Vermögen	32,390				36,973	69,363	69,363
Total Aktiven	370,997	76,670	–	7,266	128,687	583,620	583,620
Kontokorrentkredite			60,874			60,874	60,874
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung			349,662			349,662	349,662
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung			384,708			384,708	384,708
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		16,311			57,948	74,259	74,259
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung			564,527			564,527	551,536
Übrige Verbindlichkeiten			172,438		83,232	255,670	255,670
Total Passiven	–	16,311	1,532,209	–	141,180	1,689,700	1,676,709

¹ Die Kategorie «Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente – Trading» umfasst primär Derivate, die von Tochtergesellschaften mit Status eines Maklers/Händlers gehalten werden; die Bezeichnung bedeutet nicht, dass diese Derivate zu Handelszwecken gehalten werden

Anhang

Kapitalmanagement

Die Gruppe verfolgt die Politik, zur Sicherung einer kontinuierlichen Geschäftsentwicklung eine solide Kapitalbasis zu erhalten. Der Verwaltungsrat strebt ein angemessenes Gleichgewicht von Fremd- und Eigenkapital an. In Übereinstimmung mit den Bank-Covenants (zusätzliche Vertragsklauseln) wurde die angestrebte Mindest-Solvenzquote auf 20% festgelegt. Die Mindest-Solvenzquote entspricht dem prozentualen Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme, bereinigt um derivative Finanzinstrumente auf Netto-Basis.

Die angestrebte Auszahlungsquote an die Aktionäre beträgt aktuell rund 30% des Konzerngewinns für das Berichtsjahr in Form einer Kapitalherabsetzung und -rückzahlung oder einer Dividendenausschüttung. Die angestrebte Quote und die Form der vom Verwaltungsrat beantragten Ausschüttung werden jährlich überprüft und unterliegen der Genehmigung durch die Generalversammlung.

Von den Tochtergesellschaften wurden alle relevanten lokalen Kapitalisierungsvorschriften eingehalten.

30. Nahestehende Parteien

In Übereinstimmung mit Art. 20 des Schweizer Börsengesetzes (BEHG) gibt die Barry Callebaut AG als an der SIX Swiss Exchange kotiertes Unternehmen die folgenden Aktionäre mit Beteiligungen von über 3% des ausstehenden Aktienkapitals der Gesellschaft bekannt:

Am 31. August	2008	2007
Jacobs Holding AG, Schweiz	50.50%	50.50%
Renata Jacobs	8.43%	8.43%
Nicolas und Philippe Jacobs ¹	6.14%	N/A
Nathalie Jacobs	3.07%	N/A

¹ Stellen nach Börsengesetz eine Gruppe dar (wie am 4. Februar 2008 im Schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert)

Anhang

Transaktionen mit nahestehenden Parteien wurden zu handelsüblichen Bedingungen und Konditionen zu Marktpreisen abgewickelt. Alle Forderungen gegenüber nahestehenden Parteien sind nicht zinstragend. Die Zahlungseingänge werden innerhalb der nächsten zwölf Monate erwartet. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über wesentliche Transaktionen und Saldi zwischen der Gruppe und ihr nahestehenden Parteien:

Tausend CHF	Art der Aufwendungen/Erlöse	2007/08	2006/07
Verkäufe an nahestehende Parteien		14,881	36,796
Jacquot SA ¹	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	14,609	35,302
DKSH Group ²	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	–	1,365
Pastelería Totel, S.L.	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	272	129
Einkäufe von nahestehende Parteien		(4,560)	–
African Organic Produce AG	Herstellungskosten	(4,560)	–
An nahestehende Parteien bezahlter Betriebsaufwand		9,050	7,116
Jacobs Holding AG	Managementdienstleistungen	1,656	1,820
Adecco Group	Personaldienstleistungen	6,896	5,035
Pastelería Totel, S.L.	Managementdienstleistungen	363	108
Biolands International Ltd.	Managementdienstleistungen	60	–
Übrige		75	153
Forderungen gegenüber nahestehenden Parteien		35	6,254
Jacquot SA ¹		–	6,166
Pastelería Totel, S.L.		35	–
DKSH Group ²		–	88
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Parteien		1,982	1,722
Jacobs Holding AG		295	283
Adecco Group		1,613	1,404
Pastelería Totel, S.L.		14	35
Biolands International Ltd		60	–

1 Während des Geschäftsjahres 2007/08 aus dem Kreis nahestehender Parteien ausgeschieden

2 Während des Geschäftsjahres 2006/07 aus dem Kreis nahestehender Parteien ausgeschieden

Entschädigung für das Managementpersonal in Schlüsselpositionen

Unter «Managementpersonal in Schlüsselpositionen» sind die Mitglieder des Verwaltungsrates und die Mitglieder der Geschäftsleitung (Senior Management Team) zu verstehen. Die Entschädigung für das Managementpersonal in Schlüsselpositionen setzt sich wie folgt zusammen:

Millionen CHF	2007/08	2006/07
Kurzfristige Leistungen an Mitarbeitende	7.3	7.6
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0.6	0.8
Aktienbasierte Vergütungen	12.0	4.8

Weitere Einzelheiten gemäss Schweizer Transparenzgesetzes (Art. 663b^{bis}, 663c Schweizer Obligationenrecht) sind in Anmerkung 6 der Jahresrechnung der Barry Callebaut AG auf den Seiten 113f. aufgeführt.

Anhang

31. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Verpflichtungen für zukünftige Investitionen

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Sachanlagen	2,065	26,703
Immaterielle Vermögenswerte	785	–
Total Verpflichtungen für zukünftige Investitionen	2,850	26,703

Verpflichtungen aus operativem Leasing

Die Leasingzahlungen der Gruppe umfassen operatives Leasing von Fahrzeugen, Einrichtungen, Gebäuden und Büroräumlichkeiten. Die Leasingvereinbarungen für Einrichtungen und Fahrzeuge haben eine durchschnittliche Laufzeit von drei Jahren.

Die aggregierten zukünftigen Mindestleasingzahlungen unter nicht kündbaren operativen Leasingvereinbarungen haben die nachfolgenden Fälligkeiten:

Am 31. August	2008	2007
Tausend CHF		
Fällig innerhalb eines Jahres	13,643	13,923
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	40,499	34,184
Fällig nach mehr als fünf Jahren	41,071	33,300
Total zukünftige operative Leasingverpflichtungen	95,213	81,407

Tausend CHF	2007/08	2006/07
In der Erfolgsrechnung erfasster Leasingaufwand	13,491	13,485

Eventualverbindlichkeiten

Gesellschaften der Gruppe sind in verschiedene rechtliche Auseinandersetzungen und Forderungen involviert, die im gewöhnlichen Geschäftsverlauf entstehen. Es wurden Rückstellungen für wahrscheinliche Aufwendungen gebildet, soweit diese abgeschätzt werden konnten. Nach Einholung angemessener rechtlicher Beratung ist der Verwaltungsrat der Ansicht, dass die zukünftige Beilegung solcher Auseinandersetzungen keinen materiellen Effekt auf die finanzielle Situation der Gruppe haben wird.

Anhang

32. Tochtergesellschaften

Die bedeutendsten Tochtergesellschaften von Barry Callebaut per 31. August 2008 sind:

Land	Tochtergesellschaft	Eigentumsanteil in %	Währung	Kapital
Schweiz	Barry Callebaut Sourcing AG	100	CHF	2,000,000
	Barry Callebaut Schweiz AG	100	CHF	4,600,000
	Chocolat Alprose SA	100	CHF	7,000,000
Belgien	Barry Callebaut Services N.V.	100	EUR	463,710,000
	Barry Callebaut Belgium N.V.	100	EUR	62,700,000
	Pierre Iserentant SA	100	EUR	260,908
Brasilien	Barry Callebaut Brasil SA	100	BRL	26,114,993
China	Barry Callebaut Suzhou Chocolate Ltd	100	USD	27,000,000
	Barry Callebaut Suzhou Chocolate R&D Center	100	USD	600,000
Dänemark	Barry Callebaut Danmark APS	100	DKK	125,000
Deutschland	Barry Callebaut Deutschland GmbH	100	EUR	51,129
	Van Houten GmbH & Co KG	100	EUR	15,338,756
	C.J. van Houten & Zoon Holding GmbH	100	EUR	72,092,155
	Van Houten Beteiligungs AG & Co KG	100	EUR	100,000,000
	Stollwerck GmbH	100	EUR	20,500,000
	Stollwerck Schokoladenvertriebs GmbH	100	EUR	7,184,000
	Van Houten Beteiligungs GmbH	100	EUR	25,000
	Schloss Marbach GmbH	100	EUR	1,600,000
Ecuador	Barry Callebaut Ecuador SA	100	USD	50,000
Elfenbeinküste	Société Africaine de Cacao SACO SA	100	CFA	8,570,470,000
	Barry Callebaut Négoce SA	100	CFA	3,700,000,000
Frankreich	Barry Callebaut Manufacturing France SAS	100	EUR	6,637,540
	Barry Callebaut France SAS	100	EUR	50,000,000
	Barry Callebaut Manufacturing Bourgogne SAS	100	EUR	2,000,000
Ghana	Barry Callebaut Ghana Ltd.	100	USD	9,204,219
Grossbritannien	Barry Callebaut Manufacturing (UK) Ltd.	100	GBP	15,467,852
	Barry Callebaut UK Ltd.	100	GBP	3,200,000
Hongkong	Van Houten (Asia Pacific) Ltd.	100	HKD	2
Indien	Barry Callebaut India	100	INR	10,000,000
Italien	Barry Callebaut Italia S.p.A.	100	EUR	104,000
	Barry Callebaut Manufacturing Italy Srl.	100	EUR	2,646,841
	Dolphin Srl.	100	EUR	110,000
Japan	Barry Callebaut Japan Ltd.	100	JPY	10,000,000
Kamerun	Société Industrielle Camerounaise des Cacaos SA	99.95	CFA	1,147,500,000
	SEC Cacaos SA	100	CFA	10,000,000
Kanada	Barry Callebaut Canada Inc.	100	CAD	2,000,000
Malaysia	Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd	60	MYR	36,000,000
	Selbourne Food Services Sdn Bhd	60	MYR	2,000,000
Mexiko	Barry Callebaut Mexico Distributors SA de CV	100	MXN	117,196,530
	Barry Callebaut Servicios SA de CV	100	MXN	50,000
	Barry Callebaut Mexico, S. de RL de CV	100	MXN	3,000
Niederlande	Barry Callebaut Nederland B.V.	100	EUR	21,435,000
	Luijckx B.V.	100	EUR	18,242
	Hoogenboom Benelux BV	100	EUR	18,152
	Dings Décor B.V.	70	EUR	22,689
Polen	Barry Callebaut Manufacturing Polska Sp. z o.o.	100	PLN	10,000,000
	Barry Callebaut Polska Sp. z o.o.	100	PLN	50,000
Russland	Barry Callebaut Netherlands Russia LLC	100	RUB	1,000,000
	Gor Trade LLC	100	RUB	685,000,000

Anhang

Land	Tochtergesellschaft	Eigentumsanteil in %	Währung	Kapital
Schweden	Barry Callebaut Sweden AB	100	SEK	100,000
Singapur	Barry Callebaut Asia Pacific (Singapore) Pte. Ltd.	100	SGD	63,000,000
	Van Houten (Singapore) Pte. Ltd.	100	SGD	500,000
Spanien	Barry Callebaut Ibérica SL	100	EUR	25,000
	Barry Callebaut Pastry Manufacturing Ibérica SL	80	EUR	300,000
Türkei	Barry Callebaut Eurasia Gıda Sanayi VE Ticaret Ltd. Sti	100	TRL	40,000
USA	Barry Callebaut Cocoa USA Inc.	100	USD	7,663
	Brach's Confections Holding, Inc.	100	USD	100,001,000
	Barry Callebaut USA LLC	100	USD	100,190,211

Die folgenden Gesellschaften sind inaktiv und wurden aus diesem Grund nicht mehr in der Übersicht der bedeutendsten Tochtergesellschaften gezeigt:
 Van Houten Service AG, Barry Callebaut Holding (UK) Ltd., Adis Holding Inc., Barry Callebaut USA Holding, Inc., Omnigest SAS, Alliance Cacao SA

33. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Konzernrechnung wurde am 4. November 2008 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben und unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung am 4. Dezember 2008.

**KPMG AG****Audit**Badenerstrasse 172
CH-8004 ZürichPostfach
CH-8026 ZürichTelefon +41 44 249 31 31
Telefax +41 44 249 23 19
Internet www.kpmg.ch**Bericht des Konzernprüfers an die Generalversammlung der**

Barry Callebaut AG, Zürich

Als Konzernprüfer haben wir die konsolidierte Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung, Veränderung des Eigenkapitals und Anhang auf den Seiten 52 bis 106) der Barry Callebaut AG für das am 31. August 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die konsolidierte Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards sowie nach den International Standards on Auditing (ISA), wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der konsolidierten Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der konsolidierten Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der konsolidierten Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

Roger Neininger
Leitender Revisor

Marc Ziegler

Zürich, 4. November 2008



Fünf-Jahres-Übersicht

Kennzahlen Barry Callebaut Konzern			Veränderungen (%) ¹⁵	2007/08	2006/07	2005/06 ¹⁶	2004/05 ¹⁷	2003/04
Erfolgsrechnung								
Verkaufsmenge	Tonnen	3.6%	1,166,007	1,059,200	976,661	1,052,467	1,011,358	
Umsatz	Mio. CHF	4.4%	4,815.4	4,106.8	3,713.2	4,061.1	4,048.9	
EBITDA ¹	Mio. CHF	5.0%	443.7	427.1	392.5	372.2	364.8	
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	10.6%	341.1	324.0	295.0	258.3	228.3	
Konzerngewinn aus fortzuführenden								
Geschäftsbereichen ²	Mio. CHF	15.7%	209.1	207.0	189.7	155.3	116.3	
Konzerngewinn für die Berichtsperiode	Mio. CHF	15.3%	205.5	124.1	183.5	155.3	116.3	
Cashflow ³	Mio. CHF	14.6%	434.3	406.8	347.9	312.6	252.2	
EBIT/Umsatz	%	5.9%	7.1%	7.9%	7.9%	6.4%	5.6%	
EBIT pro Tonne	CHF	6.7%	292.5	305.9	302.0	245.5	225.7	
Bilanz								
Bilanzsumme	Mio. CHF	7.8%	3,729.5	3,186.7	2,811.8	2,734.1	2,760.5	
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF	3.2%	1,037.1	883.9	920.9	830.8	914.1	
Anlagevermögen	Mio. CHF	6.7%	1,423.7	1,211.3	1,184.9	1,168.2	1,099.9	
Nettoverschuldung	Mio. CHF	2.5%	1,041.2	930.2	906.9	953.5	943	
Eigenkapital ⁵	Mio. CHF	10.1%	1,175.9	1,059.1	999.2	833.4	800.9	
Investitionen ⁶	Mio. CHF	29.1%	249.9	153.1	114.7	102.2	90	
Quotienten								
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF	23.8%	126.3	122.9	105.4	87.3	53.8	
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁷	%	6.2%	14.0%	14.30%	13.70%	12.90%	11.00%	
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	5.2%	17.7%	19.50%	19.00%	18.70%	14.40%	
Verschuldungsgrad	%	(6.9%)	88.5%	87.80%	90.80%	114.40%	117.70%	
Solvenzquote ⁸	%	2.1%	31.5%	33.20%	35.50%	30.50%	29.00%	
Zinsdeckungsgrad ⁹		4.9%	4.8	5.1	5.3	4.5	3.9	
Nettoverschuldung/EBITDA		(2.4%)	2.3	2.2	2.3	2.6	2.6	
Sachinvestitionen/Umsatz	%	23.6%	5.2%	3.70%	3.10%	2.50%	2.20%	
Aktien								
Aktienkurs am Jahresende	CHF	32.5%	724.0	873	548	370	235	
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	10.6%	66.0	62.7	57.1	50	44.2	
Unverwässerter Gewinn pro Aktie ¹⁰	CHF	15.9%	40.4	40.2	36.7	30.3	22.4	
Cash Earnings pro Aktie ¹¹	CHF	6.1%	83.9	78.6	66.9	60.8	66.3	
Ausschüttung pro Aktie ¹²	CHF	10.2%	11.5	11.5	10.5	8	7.8	
Pay-out Ratio	%	(5.2%)	28%	29%	29%	27%	35%	
Kurs/Gewinn-Verhältnis am Jahresende ¹³		14.3%	17.9	21.7	14.9	12.2	10.5	
Börsenkapitalisierung am Jahresende	Mio. CHF	32.5%	3,743.1	4,510.8	2,833.2	1,912.9	1,215.0	
Anzahl ausgegebene Aktien		0.0%	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	
Total Kapitalrückzahlung/ ausbezahlte Dividende ¹⁴	Mio. CHF	13.2%	59.5	54.3	41.4	40.3	36.1	
Übrige								
Mitarbeitende		(5.0%)	7,281	7,592	7,028	8,542	8,933	
Verarbeitete Kakaobohnen	Tonnen	4.6%	471,149	442,378	435,825	416,659	393,500	
Produktion von Schokolade und Schokoladenmischungen	Tonnen	9.0%	947,387	885,372	838,940	788,582	669,930	

1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte
2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (vor Minderheiten)
3 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen
4 Beinhaltet Umlaufvermögen und kurzfristiges Fremdkapital aus fortzuführenden Geschäftsbereichen und kurzfristige Rückstellungen
5 Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital
6 Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
7 EBIT x (1 - effektiver Steuersatz)/durchschnittlich eingesetztes Kapital
8 Eigenkapital ohne Minderheiten/Bilanzsumme
9 EBITDA/Finanzaufwand netto
10 Basierend auf dem Konzerngewinn für die Periode, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, exklusive Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

11 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien
12 Nennwertreduktion anstatt einer Dividendenzahlung; 2007/08 Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung
13 Aktienkurs am Jahresende/gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien
14 Kapitalherabsetzung und -rückzahlung für das Geschäftsjahr 2004/2005. Davor Dividendenzahlung, nach Abzug der Dividenden auf eigenen Aktien. Der Betrag wird in dem Geschäftsjahr ausgewiesen, in dem die Zahlung erfolgt.
15 Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für die 5-Jahres-Periode
16 Bestimmte Vorjahreszahlen wurden zu Vergleichszwecken an die Darstellung des Berichtsjahres angepasst oder umklassifiziert
17 Die Kennzahlen für 2004/05 wurden auf Proforma-Basis berechnet, ohne Berücksichtigung des Aufwandes für Restrukturierung und Wertminderungen in Höhe von CHF 94 Mio.

Inhalt

110	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
110	Erfolgsrechnung
111	Bilanz
112	Anhang der Jahresrechnung
115	Bericht der Revisionsstelle

Erfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August	2008	2007
CHF		
Ertrag		
Dividenden	409,762,430	109,230,000
Finanzertrag	53,356,260	61,369,389
Gewinn aus Veräusserung von Beteiligungen	–	1,510,214
Lizenertrag	39,819,048	39,014,345
Management-Honorare	23,816,909	15,601,956
Übrige Erträge	6,086,761	2,353,146
Total Ertrag	532,841,408	229,079,050
Aufwand		
Personalaufwand	(34,326,106)	(40,478,913)
Finanzaufwand	(40,606,244)	(35,138,761)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(674,667)	(675,363)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(12,294,897)	(38,087,166)
Lizenzaufwand	(2,254,416)	(1,838,794)
Unrealisierter Verlust auf eigenen Aktien	(1,753,151)	–
Übriger Aufwand	(28,727,475)	(16,596,891)
Total Aufwand	(120,636,956)	(132,815,888)
Gewinn vor Steuern	412,204,452	96,263,162
Ertragssteuern	(881,288)	(938,885)
Jahresgewinn	411,323,164	95,324,277

Bilanzgewinn

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August	2008	2007
CHF		
Saldo am Anfang des Geschäftsjahres	427,462,105	339,372,871
(Zunahme)/Abnahme der Reserve für eigene Aktien	3,092,450	(7,310,885)
Nennwertrückzahlung auf eigenen Aktien	24,885	75,842
Jahresgewinn	411,323,164	95,324,277
Saldo am Ende des Geschäftsjahres	841,902,604	427,462,105

Bilanz

Aktiven

Am 31. August	2008	2007
CHF		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	56,655	31,375
Eigene Aktien	11,850,148	16,695,748
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	27,719,549	29,903,999
Kurzfristige Darlehen an Konzerngesellschaften	3,864,975	141,214,147
Übrige Forderungen und Vorauszahlungen	2,598,202	2,926,678
Total Umlaufvermögen	46,089,529	190,771,947
Anlagevermögen		
Sachanlagen	2,087,121	2,340,094
Finanzielle Vermögenswerte		
Beteiligungen	1,596,349,978	975,465,754
Immaterielle Vermögenswerte		
Markenrechte	16,894,823	25,196,059
Patente/Produktentwicklungskosten	1,004,925	747,973
Übrige	759,962	1,070,262
Total Anlagevermögen	1,617,096,809	1,004,820,142
Total Aktiven	1,663,186,338	1,195,592,089

Passiven

Am 31. August	2008	2007
CHF		
Fremdkapital		
Kurzfristige Bankschulden	1,535,051	359,039
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	1,813,316	1,676,179
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	7,965,424	3,900,443
Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären	294,636	282,880
Darlehen von Konzerngesellschaften	298,936,114	188,291,142
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	16,928,474	18,116,288
Steuerrückstellungen	1,614,027	759,871
Total Fremdkapital	329,087,042	213,385,842
Eigenkapital		
Aktienkapital ¹	321,574,000	381,029,000
Gesetzliche Reserven	157,019,393	157,019,393
Reserve für eigene Aktien	13,603,299	16,695,749
Bilanzgewinn	841,902,604	427,462,105
Total Eigenkapital	1,334,099,296	982,206,247
Total Passiven	1,663,186,338	1,195,592,089

¹ Das Aktienkapital am 31. August 2008 besteht aus 5,170,000 voll einbezahlten Namenaktien zu CHF 62.20 nominal (31. August 2007: CHF 73.70)

Anhang der Jahresrechnung

1. Bürgschaften, Garantien und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

Die Gesellschaft ist Solidarschuldnerin für Bankdarlehen in Höhe von max. EUR 850 Mio. (CHF 1,374 Mio.; 2006/07: CHF 1,394 Mio.), die Barry Callebaut Services N.V., Belgien, erhalten hat. Die maximale Haftung ist auf den frei ausschüttbaren Gewinnvortrag beschränkt (CHF 841.9 Mio. abzüglich 35% Verrechnungssteuer). Die Gesellschaft ist zudem solidarisch haftbar für die vorrangige Anleihe in Höhe von EUR 350 Mio. (CHF 566 Mio.; 2006/07: CHF 574 Mio.), die von Barry Callebaut Services N.V., Belgien, begeben wurde. Ferner hat die Gesellschaft mehrere Garantien für verschiedene Kreditfazilitäten in Höhe von CHF 669 Mio. ausgestellt, die direkten und indirekten Tochtergesellschaften gewährt wurden (2006/07: CHF 506 Mio.).

Seit 1. September 2003 bilden die Schweizer Gesellschaften der Barry Callebaut Gruppe eine Mehrwertsteuergruppe. Daher ist jede Gesellschaft auch für die Mehrwertsteuerschulden der anderen Mitglieder der Mehrwertsteuergruppe haftbar.

2. Brandversicherungswerte der Sachanlagen

Am 31. August	2008	2007
CHF		
Brandversicherungswerte der Sachanlagen	5,200,000	4,500,000

3. Wesentliche Beteiligungen

Name und Sitz	Aktienkapital	Unternehmenszweck	Beteiligungsquote	
Am 31. August			2008	2007
ADIS Holding Inc., Panama	CHF 41,624,342	inaktiv	100%	100%
Barry Callebaut Belgium N.V., Belgien	EUR 62,700,000	Verkauf & Produktion	100%	0%
Barry Callebaut Nederland B.V., Niederlande	EUR 21,435,000	Holding	100%	100%
Barry Callebaut Nigeria Ltd, Nigeria	NGN 10,000,000	Verkauf	1%	1%
Barry Callebaut Schweiz AG, Schweiz	CHF 4,600,000	Verkauf & Produktion	100%	100%
Barry Callebaut Services N.V., Belgien	EUR 463,710,000	Group Treasury	100%	100%
Barry Callebaut Sourcing AG, Schweiz	CHF 2,000,000	Einkauf	100%	100%
Chocolat Alprose SA, Schweiz	CHF 7,000,000	Verkauf & Produktion	100%	100%
C.J. van Houten & Zoon Holding GmbH, Deutschland	EUR 72,092,155	Holding	100%	100%
Luijckx B.V., Niederlande	EUR 18,242	Verkauf & Produktion	100%	0%
Van Houten Service AG, Schweiz	CHF 100,000	inaktiv	100%	100%

Die Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen angesetzt.

4. Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält per 31. August 2008 16,454 eigene Aktien (2007: 19,488). 2007/08 erwarb sie 14,798 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 819.21 je Aktie (2005/06: 20,540 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 885.31) und übertrug 17,832 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 853.25 je Aktie (2006/07: 24,770 Aktien zu durchschnittlich CHF 438.97 übertragen). Per 31. August 2008 wurden die eigenen Aktien zum durchschnittlichen Einstandspreis von CHF 720.20 je Aktie (2006/07: CHF 856.72 je Aktie) bewertet.

5. Bedeutende Aktionäre

Am 31. August	2008	2007
Jacobs Holding AG, Schweiz	50.50%	50.50%
Renata Jacobs	8.43%	8.43%
Nicolas und Philippe Jacobs ¹	6.14%	N/A
Nathalie Jacobs	3.07%	N/A

¹ Stellen nach Börsengesetz eine Gruppe dar (wie am 4. Februar 2008 im Schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert)

6. Offenlegungen gemäss Art. 663b^{bis} und 663c Obligationenrecht

Vergütungen an das Managementpersonal in Schlüsselpositionen¹ im Geschäftsjahr 2007/08

in Tausend CHF						
Verwaltungsrat	Basis- ver- gütung	Variable Ver- gütung	Andere Vergütung ²	Anzahl Aktien ³	Aktienwert ⁴	Total Vergütung
Dr. Andreas Jacobs Präsident/Delegierter	300.0	–	1.4	400	365.6	667.0
Andreas Schmid Vizepräsident Mitglied AFRQCC ⁵	416.7	–	182.9	750	273.2	872.8
Rolando Benedick Präsident NCC ⁶	115.0	–	11.5	200	182.8	309.3
Markus Fiechter ⁷ Mitglied AFRQCC	–	–	–	–	–	–
Stefan Pfander Mitglied NCC	100.0	–	10.0	200	182.8	292.8
Dr. Urs Widmer Präsident AFRQCC	115.0	–	11.5	200	182.8	309.3
Total Vergütung Verwaltungsrat	1,046.7	–	217.3	1,750	1,187.2	2,451.2
Vergütung						
Senior Management Team (SMT) ⁸	2,731.7	2,598.2	1,263.7	10,850	9,414.9	16,008.5
Total Vergütung Senior Management Team und Verwaltungsrat	3,778.4	2,598.2	1,481.0	12,600	10,602.1	18,459.7
Höchste individuelle Vergütung:						
Patrick De Maeseneire, CEO Barry Callebaut Gruppe	1,000.0	915.3	211.1	3,750	3,000.0	5,126.4

Im Geschäftsjahr wurden weder Abfindungen noch Zahlungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates oder des Senior Management Teams geleistet.

Am 31. August 2008 waren keine Darlehen oder Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrates oder des Senior Management Teams oder ihnen nahestehende Dritte ausstehend.

Beteiligungen von Verwaltungsrat und Senior Management Team⁹

	Anzahl Aktien
Verwaltungsrat	
Andreas Jacobs (Präsident) ¹⁰	1,200
Andreas Schmid (Vizepräsident)	11,400
Rolando Benedick	1,920
Markus Fiechter	–
Stefan Pfander	400
Urs Widmer	600
Senior Management Team	
Patrick De Maeseneire, CEO Barry Callebaut Gruppe	3,750
Victor Balli, CFO Barry Callebaut Gruppe	210
Onno Bleeker, President Westeuropa	–
Massimo Garavaglia, President Nord- und Südamerika	1,500
Steven Retzlaff, President Globale Beschaffung und Kakao	–

¹ Das Managementpersonal in Schlüsselpositionen besteht aus dem Verwaltungsrat und dem Senior Management Team (SMT)

² Einschliesslich von Beiträgen an Sozialversicherungen und Pensionen sowie anderen Nebenleistungen

³ Anzahl der im Geschäftsjahr gewährten Aktien; Ausübung unterliegt der Erreichung bestimmter Service- und Performance-Ziele

⁴ Wert definiert als Schlusskurs zum Gewährungsdatum, welches vor dem Geschäftsjahr auch historische Werte sein können

⁵ Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee

⁶ Nomination & Compensation Committee

⁷ Keine Vergütung. Die von Markus Fiechter als Mitglied des Verwaltungsrates geleisteten Dienste sind durch die von der Jacobs Holding AG erhobene Servicegebühr gedeckt (vgl. Anmerkung 30 der konsolidierten Jahresrechnung der Barry Callebaut Gruppe).

⁸ Einschliesslich derjenigen Mitglieder des SMT, die die Gesellschaft im Geschäftsjahr verlassen haben

⁹ Einschliesslich Aktien im Besitz von Mitgliedern des Verwaltungsrates und des SMT nahestehenden Parteien

¹⁰ Ausschliesslich der von der Jacobs Holding AG gehaltenen 50.5%-Beteiligung

¹¹ Am 31. August 2008 hielt Patrick De Maeseneire 5,674 von Patrick De Maeseneire ausgegebene Put-Optionen, d.h. acht verschiedene Instrumente mit Ausübungspreisen von CHF 780 bis CHF 950 und Fälligkeitsdaten von 10. September 2008 bis 15. Januar 2010; 5,864 Call-Optionen waren ausstehend, d.h. neun verschiedene Instrumente mit Ausübungspreisen von CHF 814 bis CHF 1,020 und Fälligkeiten von 10. September 2008 bis 15. Januar 2010

7. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag und weitere Angaben

Es gab nach dem Bilanzstichtag keine offenzulegenden Ereignisse.

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt, den Bilanzgewinn von CHF 841,902,604 vorzutragen.

**KPMG AG****Audit**Badenerstrasse 172
CH-8004 ZürichPostfach
CH-8026 ZürichTelefon +41 44 249 31 31
Telefax +41 44 249 23 19
Internet www.kpmg.ch**Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der**

Barry Callebaut AG, Zürich

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang auf den Seiten 110 bis 114) der Barry Callebaut AG für das am 31. August 2008 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung und die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

Roger Neininger
Leitender Revisor

Marc Ziegler

Zürich, 4. November 2008

Inhalt

118 | Corporate Governance

126 | Schokoladenglossar

128 | Kontakte, Agenda und zukunftsbezogene
Stellungnahmen

Corporate Governance

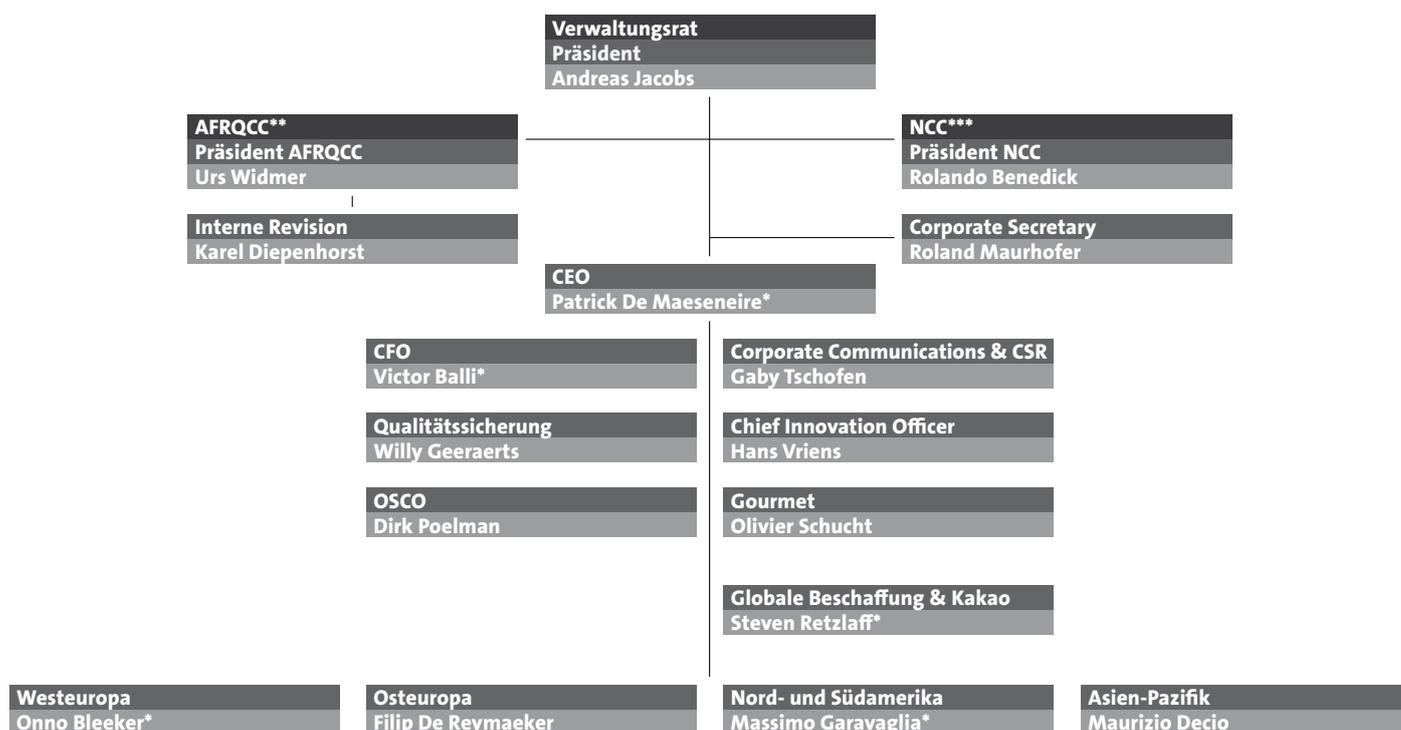
Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/corporate_governance und www.barry-callebaut.com/organization

Dieser Bericht richtet sich nach den Anforderungen der Richtlinie der SIX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance. Die Prinzipien und Regeln von Barry Callebaut zur Corporate Governance sind in den Statuten der Gesellschaft, dem Organisationsreglement und den Satzungen der Verwaltungsratsausschüsse niedergelegt. Sie werden regelmässig durch den Verwaltungsrat überprüft und den Erfordernissen angepasst.

Konzernstruktur und Aktionariat

Die Organisation der Barry Callebaut-Gruppe ist regional ausgerichtet und in vier strategische Geschäftsbereiche unterteilt. Das folgende Diagramm gibt einen Überblick über die operative Konzernstruktur per 31. August 2008:



* Mitglied des Senior Management Team

** AFRQCC: Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee (siehe Seite 121)

*** NCC: Nomination & Compensation Committee (siehe Seite 121)

Die Berichterstattung der Barry Callebaut-Gruppe erfolgt nach Regionen und nach Geschäftssegmenten. Informationen über die Börsennotierung, grössere Tochtergesellschaften und bedeutende Aktionäre von Barry Callebaut sind auf den Seiten 57, 65 und 103–106 der Konzernrechnung und auf Seiten 113–114 der Jahresrechnung der Barry Callebaut AG zu finden. Es gibt keine Kreuzbeteiligungen mit 5% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals.

Kapitalstruktur

Die von der Corporate-Governance-Richtlinie der SIX verlangten Informationen über die Kapitalstruktur sind in Anmerkung 25 (Aktienkapital, Bewegungen des Konzerneigenkapitals) der Konzernrechnung zu finden. Es gibt keine ausstehenden Wandelanleihen der Gesellschaft. In den vergangenen drei Jahren hat sich die Kapitalstruktur des Unternehmens nicht verändert.

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/board und www.barry-callebaut.com/regulations

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat ist in letzter Instanz verantwortlich für die Geschäftspolitik und die Geschäftsführung von Barry Callebaut. Der Verwaltungsrat bestimmt die Grundsätze der Strategie, der Rechnungslegung, der Organisation und der Finanzierung und ernennt das Senior Management Team, das vom Verwaltungsrat mit der operativen Geschäftsführung von Barry Callebaut betraut wurde. Neben seinen nicht übertragbaren und unentziehbaren Pflichten behält der Verwaltungsrat weitere Kompetenzen, die in den internen Richtlinien des Unternehmens dargelegt sind. Diese Richtlinien können auf der Website von Barry Callebaut eingesehen werden.

Per 31. August 2008 setzte sich der Verwaltungsrat aus sechs nicht exekutiven Mitgliedern zusammen. Die Verwaltungsratsmitglieder werden von der Generalversammlung der Barry Callebaut AG für eine einjährige Amtsperiode gewählt und können für weitere Amtsperioden wiedergewählt werden.

Name	Nationalität	Funktion	Mitglied seit
Dr. Andreas Jacobs	Deutschland	Präsident	2003
Andreas Schmid	Schweiz	Vizepräsident	1997
Rolando Benedick	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2001
Markus Fiechter	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2004
Stefan Pfander	Deutschland	Verwaltungsratsmitglied	2005
Dr. Urs Widmer	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2004



Dr. Andreas Jacobs

Präsident seit 2005, Verwaltungsratsmitglied seit 2003, deutscher Staatsangehöriger

Im Dezember 2005 wurde Andreas Jacobs (1963) zum Präsidenten des Verwaltungsrates der Barry Callebaut AG ernannt. Er war 2003 in den Verwaltungsrat des Unternehmens berufen worden.

Andreas Jacobs ist seit 1992 unabhängiger Unternehmer mit einer Beteiligung an verschiedenen Unternehmen (Minibar AG, Baar, und Acentic GmbH) und zusätzlichen kleineren Beteiligungen an verschiedenen weiteren Firmen. Von 1991 bis 1993 war er als Berater und Projektleiter bei der Boston Consulting Group in München tätig.

Andreas Jacobs ist zudem Verwaltungsratspräsident der Jacobs Holding AG, Vizepräsident der Infront Sports & Media AG sowie Verwaltungsratsmitglied der Adecco SA.

Er hat Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg im Breisgau, München und Montpellier studiert und promovierte an der Universität Freiburg im Breisgau zum Dr. iur. in europäischem Wettbewerbsrecht. Anschliessend erwarb er einen Master of Business Administration an der INSEAD in Fontainebleau.



Andreas Schmid

Vizepräsident, Verwaltungsratsmitglied seit 1997, Schweizer Staatsangehöriger

Andreas Schmid (1957) wurde 1997 zum CEO der Jacobs Holding AG (Adecco SA, Barry Callebaut AG, Brach's Confections Holding INC.) ernannt. 1999 übernahm er die Funktion des Verwaltungsratspräsidenten und CEO der Barry Callebaut AG. Im Juni 2002 gab er die Funktion des CEO ab, behielt jedoch das Verwaltungsratspräsidium bis Dezember 2005. Anschliessend übernahm er die Funktion des Vizepräsidenten des Verwaltungsrates.

Er begann seine Karriere 1984 bei der Schweizerischen Bankgesellschaft. Nach einer Tätigkeit als Assistent eines Schweizer Industriellen war er von 1989 bis 1992 CEO und Managing Director von Kopp Plastics (PTY) LTD. in Südafrika. Anschliessend hatte er bis 1993 verschiedene Stabs- und Linienfunktionen innerhalb der Jacobs-Gruppe inne. Von 1993 bis 1997 trug Andreas Schmid bei Mövenpick als Mitglied der Konzernleitung die Verantwortung für die Division Konsumgüter. Zwischen 2002 und 2006 präsidierte er den Verwaltungsrat der Kuoni Travel Holding AG. Zudem diente er von 1999 bis 2004 im Verwaltungsrat der Adecco SA und ab 2001 im Beirat der Credit Suisse Group, bis dieser 2007 aufgelöst wurde.

Andreas Schmid ist Präsident des Verwaltungsrates der Oettinger Imex AG (Davidoff Group) und der Unique Zurich Airport AG. Darüber hinaus ist er Präsident des Aufsichtsrats der Symrise AG, Vizepräsident des Verwaltungsrates und Lead Independent Director der Gate Gourmet Group Holding sowie Mitglied des Verwaltungsrates der Karl Steiner AG.

Andreas Schmid hat ein Lizentiat in Rechtswissenschaften und studierte Betriebswirtschaft an der Universität Zürich.


Rolando Benedick

Verwaltungsratsmitglied seit 2001,
Schweizer Staatsangehöriger

Rolando Benedick (1946) ist Mitglied des Verwaltungsrates und Präsident des Nomination & Compensation Committee von Barry Callebaut.

1989 wurde er zum CEO der Manor-Gruppe ernannt. Die Gruppe besteht aus den zur Maus Frères Holding gehörenden drei Ketten Manor Warenhäuser, FLY Schweiz und Athleticum Sportmärkte sowie der in China ansässigen Herma LTD. Im Jahr 2000 wurde er zum Präsidenten des Verwaltungsrates bestellt. Von 2006 bis Dezember 2007 diente er als Exekutivpräsident. Im Januar 2008 trat er die Verantwortung als Exekutivpräsident an seinen Nachfolger ab und amtiert seither als Präsident des Verwaltungsrates.

Nach Abschluss des Gymnasiums und verschiedenen Praktika bei renommierten Detailhandelsfirmen in Deutschland, Frankreich und der Schweiz trat Rolando Benedick 1970 in den Manor-Konzern ein. 1970 wurde ihm die Verantwortung für die Planung und Realisierung des Shopping-Centers und Warenhauses in Monthey übertragen und anschliessend die Direktion des Geschäfts in Sitten. Von 1973 bis 1989 war er Geschäftsführer der Tessiner Warenhauskette.

Rolando Benedick ist Präsident des Verwaltungsrates der Manor-Gruppe, der Manur Sud SA und der Valora Holding AG. Er ist ausserdem nicht exekutives Verwaltungsratsmitglied der Jacobs Holding AG und der MCH Messe Schweiz AG sowie Präsident des «Leopard Club», Locarno. Zudem ist er im Verwaltungsrat der Handelskammer beider Basel, der Schweizer Sporthilfe und des Gottlieb Duttweiler Instituts (GDI).


Markus Fiechter

Verwaltungsratsmitglied seit 2004,
Schweizer Staatsangehöriger

Markus Fiechter (1956) ist seit September 2004 CEO der Jacobs Holding AG.

Er startete seine Berufslaufbahn als Assistenzprofessor für Chemie an der Hochschule für Technik und Architektur in Horw/Luzern. Von 1984 bis 1991 bekleidete er verschiedene Führungspositionen bei der Mettler Toledo AG. In den Jahren 1991 bis 1994 war er als Berater, Projektmanager und Manager für die Zürcher Niederlassung der Boston Consulting Group tätig. Von 1994 bis 2004 war er CEO der Minibar Group. Markus Fiechter ist Mitglied des Verwaltungsrates der Minibar AG und der Valora Holding AG.

Er erwarb sein Diplom als Chemieingenieur an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) sowie einen MBA an der Universität St. Gallen.


Stefan Pfander

Verwaltungsratsmitglied seit 2005,
deutscher Staatsangehöriger

Stefan Pfander (1943) begann seine berufliche Laufbahn 1971 als Product Manager bei der General Foods GMBH in Elmshorn/Deutschland und war anschliessend für die Mars INC. tätig (als Marketingmanager für die Effem GMBH, Verden/Deutschland, sowie als Marketingdirektor für die Kal Kan Foods INC., Los Angeles). Anschliessend bekleidete er innerhalb der Wrigley-Gruppe verschiedene Führungspositionen in mehreren Ländern. Bis Januar 2006 war er Chairman Europe von Wm. Wrigley Jr. Company in Chicago, USA, und Vizepräsident von Wm. Wrigley Jr. Company.

Stefan Pfander ist Mitglied des Aufsichtsrats der Tchibo GMBH und amtiert derzeit als delegiertes exekutives Verwaltungsratsmitglied des Unternehmens. Er ist Mitglied des Präsidiums der Sweet Global Network e.V. (eines deutschen Branchenverbandes) und des Aufsichtsrats der GfK AG (Marktforschungsinstitut) sowie der Beiersdorf AG. Darüber hinaus ist er Präsident der ICGA (International Chewing Gum Association) in Brüssel.

Stefan Pfander erwarb seinen Abschluss als Dipl.-Volkswirt an der Universität Hamburg.


Dr. Urs Widmer

Verwaltungsratsmitglied seit 2004,
Schweizer Staatsangehöriger

Urs Widmer (1941) ist Anwalt mit eigener Anwaltspraxis in Küsnacht, Zürich.

Urs Widmer hat seine berufliche Karriere als Direktionsassistent bei der Alusuisse begonnen. 1974 wechselte er zu ATAG Ernst & Young, wo er verschiedene Funktionen innehatte. Von 1974 bis 1980 arbeitete er in der Rechtsabteilung und wurde 1980 zum Leiter der Abteilung befördert. 1984 wurde er Mitglied der Geschäftsleitung der ATAG debris Informatik AG. 1986 wurde er zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung der ATAG Wirtschaftsinformation Holding AG und zum Mitglied der Zentralkonferenz der ATAG Ernst & Young AG ernannt. 1988 wurde er Verwaltungsrat der ATAG Ernst & Young AG und 1990 Delegierter des Verwaltungsrates. 1991 wurde er zum Mitglied der Geschäftsleitung von Ernst & Young Europe in Brüssel und 1994 zum Mitglied des Global Executive Board von Ernst & Young International, New York und London, ernannt. 1995 wurde er Delegierter und Präsident des Verwaltungsrates der ATAG Ernst & Young Holding AG. Von 1998 bis 2002 war er Präsident des Verwaltungsrates der ATAG Ernst & Young AG.

Urs Widmer ist seit 2005 Verwaltungsratspräsident der Vontobel Holding AG und der Bank Vontobel AG. Er ist zudem Mitglied des Verwaltungsrates der Helvetia Holding AG. Des Weiteren ist er Stiftungsratsmitglied der Stiftung Technopark und des Zoos Zürich.

Urs Widmer hat ein Doktorat der Juristischen Fakultät der Universität Zürich.

Arbeitsweise des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst an der ersten Sitzung nach der ordentlichen Generalversammlung. Der Verwaltungsrat wählt den Präsidenten und den Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber viermal pro Geschäftsjahr. Die Sitzungen des Verwaltungsrates dauern meist sechs Stunden. Da sich die Dauer jeweils nach der Traktandenliste richtet, variiert sie von Sitzung zu Sitzung.

Der Präsident lädt die Mitglieder schriftlich zu den Sitzungen ein, wobei er sie über die Traktanden informiert und entsprechende Beschlussanträge hinzufügt. Die Einladungen werden mindestens zehn Arbeitstage vor der Sitzung versandt. Jedes Verwaltungsratsmitglied kann vom Präsidenten verlangen, eine sofortige Sitzung einzuberufen. Zusätzlich zu den Sitzungsunterlagen erhalten die Verwaltungsratsmitglieder die monatlichen Finanzberichte.

Auf Verlangen eines Verwaltungsratsmitglieds können Mitglieder des Senior Management Team eingeladen werden, an der Verwaltungsratsitzung teilzunehmen. Der Verwaltungsrat kann per Mehrheitsbeschluss bestimmen, dass weitere Drittparteien, zum Beispiel externe Berater, teilweise oder vollständig an der Sitzung teilnehmen können. Im letzten Geschäftsjahr nahmen an jeder Sitzung des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse Mitglieder des Senior Management Team teil.

Beschlüsse werden mit einfachem Mehr der anwesenden oder vertretenen Verwaltungsratsmitglieder getroffen. Die Mitglieder können sich nur durch andere Verwaltungsratsmitglieder vertreten lassen. Bei Gleichstand der Stimmen ist ein Antrag als nicht beschlossen zu betrachten. Beschlüsse, welche an Verwaltungsratsitzungen getroffen wurden, werden protokolliert.

Im letzten Geschäftsjahr wurden sechs ordentliche Verwaltungsratsitzungen abgehalten. Darüber hinaus trat der Verwaltungsrat dreimal im Rahmen eines Projekts zur Überprüfung der Unternehmensstrategie zusammen.

Die Verwaltungsratsmitglieder können jegliche Informationen verlangen, die zum Ausführen ihrer Tätigkeit notwendig sind. Ausserhalb der Sitzungen kann jedes Verwaltungsratsmitglied von den Mitgliedern des Senior Management Team Informationen über den Geschäftsverlauf der Gruppe anfordern. Die Anfragen für Informationen müssen an den Verwaltungsratspräsidenten gerichtet werden.

Der Verwaltungsrat hat folgende Ausschüsse gebildet:

Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee

Urs Widmer (Präsident), Andreas Schmid und Markus Fiechter

Die Hauptaufgabe des Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee (AFRQCC) besteht darin, dem Verwaltungsrat bei der Wahrnehmung seiner Verantwortung behilflich zu sein und ihn bei Grundsatzenscheidungen zur Rechnungslegung, zur Finanzberichterstattung, zu internen Kontrollsystemen, zur Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorschriften sowie zum Qualitätsmanagement mit Empfehlungen zu unterstützen. Darüber hinaus überprüft das AFRQCC die grundsätzlichen Prinzipien und Richtlinien des Risikomanagements sowie die Absicherungs- und Finanzierungsstrategien und die Grundlagen, auf deren Basis der Verwaltungsrat die Risikotoleranzen und die Handelslimiten festsetzt, sowie die Eignung der für das Risikomanagement eingesetzten Instrumente und Techniken.

Das Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee unterstützt den Verwaltungsrat in seiner Beaufsichtigung der Revisionsstelle. Die Hauptverantwortung des Ausschusses liegt darin, die externe Revision vorzuschlagen, ihre Qualifikationen und ihre Unabhängigkeit zu überprüfen, die Revisionshonorare zu genehmigen, den Revisionsumfang zu überwachen, eine Beschreibung des Reportings der externen Revisionsstelle an den Verwaltungsrat und/oder das Audit Committee zu erstellen, die zusätzlichen «Non-Audit»-Dienstleistungen zu beurteilen und die Rechnungslegungsgrundsätze und Grundsatzentscheide sowie den jährlichen Finanzbericht und Anhang zu überprüfen.

Der Aufgabenbereich der internen Revision umfasst die Überprüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit der internen Kontrollverfahren und die Qualität der Ausübung der zugeordneten Verantwortungen. Die interne Revision berichtet an den Präsidenten des Verwaltungsrates und das AFRQCC, wobei etwaige bedeutende Feststellungen an den Sitzungen des AFRQCC präsentiert und überprüft werden. Im letzten Geschäftsjahr wurde keine Aufgabe der internen Revision von einer Drittpartei durchgeführt.

Die externen Revisoren nahmen im Geschäftsjahr 2007/08 an einer Sitzung des Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee teil.

Das AFRQCC trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber dreimal pro Geschäftsjahr. Im letzten Geschäftsjahr wurden vier Ausschusssitzungen abgehalten. Die Sitzungsdauer beträgt meist zwei Stunden. Da sich die Dauer jeweils nach der Traktandenliste richtet, variiert sie von Sitzung zu Sitzung.

Nomination & Compensation Committee

Rolando Benedick (Präsident) und Stefan Pfander

Dem Nomination & Compensation Committee (NCC) obliegt die Abgabe von Empfehlungen zur Selektion, Ernennung, Kompensation, Beurteilung und, falls nötig, zum Ersatz von Führungskräften in Schlüsselpositionen. Darüber hinaus legt das NCC gemeinsam mit dem CEO die generellen Richtlinien für die Nachfolgeplanung und Mitarbeiterentwicklung fest. Der Ausschuss überprüft ausserdem die Entschädigungen für die Verwaltungsratsmitglieder und stellt ein transparentes Auswahlverfahren für die Verwaltungsratsmitglieder sicher. Ebenso ist er für die Lösung potenzieller Interessenkonflikte von Mitgliedern des Senior Management Team und des Verwaltungsrates zuständig.

Das NCC trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber dreimal pro Geschäftsjahr. Im letzten Geschäftsjahr wurden vier Ausschusssitzungen abgehalten. Die Sitzungsdauer beträgt meist zwei Stunden. Da sich die Dauer jeweils nach der Traktandenliste richtet, variiert sie von Sitzung zu Sitzung.

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/smt

Senior Management Team

Der Chief Executive Officer steht dem Senior Management Team vor, welches aus fünf Personen besteht. Die Mitglieder des Senior Management Team üben keine bedeutenden Tätigkeiten ausserhalb der Barry Callebaut-Gruppe aus.

Name	Nationalität	Funktion	Mitglied seit
Patrick G. De Maeseneire	Belgien	Chief Executive Officer	2002
Victor Balli	Schweiz	Chief Financial Officer	2007
Onno J. Bleeker	Niederlande	Westeuropa	2002
Massimo Garavaglia	Italien	Nord- und Südamerika	2004
Steven Retzlaff	USA/Schweiz	Globale Beschaffung & Kakao	2008



Patrick G. De Maeseneire

Chief Executive Officer,
belgischer Staatsangehöriger

Patrick G. De Maeseneire (1957) ist seit Juni 2002 CEO der Barry Callebaut AG.

Davor war Patrick De Maeseneire in verschiedenen Positionen bei der Adecco SA, Wang Belgien, Apple Computers und Arthur Andersen tätig.

Im Jahr 2007 wurde Patrick De Maeseneire vom belgischen König Albert II. der Titel eines Barons verliehen.

Er studierte Ingenieurwissenschaften an der Universität Brüssel und Marketing Management an der Universität Gent sowie Business Management an der London Business School und an der INSEAD in Fontainebleau.



Victor Balli

Chief Financial Officer,
Schweizer Staatsangehöriger

Victor Balli (1957) wurde per Februar 2007 zum Chief Financial Officer und Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG ernannt.

Vor seinem Wechsel zu Barry Callebaut war Victor Balli seit 1996 bei Minibar tätig gewesen. Seine Laufbahn bei Minibar begann er als CFO, ab 2005 hatte er zusätzlich die Funktion des CEO EMEA inne. Während dieser Zeit diente er auch als CFO und Verwaltungsratsmitglied mehrerer Unternehmen der Niantic Group. Von 1991 bis 1995 arbeitete er als Principal bei der Adinvest AG, einer Beratungsgesellschaft im Bereich Corporate Finance mit Niederlassungen in Zürich, San Francisco, New York und London. Von 1989 bis 1991 war er Direktor Corporate Finance bei Marc Rich & Co. Holding in Zug. Er begann seine berufliche Karriere 1985 als Financial Analyst & Business Development Manager bei der EniChem International SA in Zürich.

Victor Balli verfügt über ein Lizenziat in Wirtschaftswissenschaften der Universität St. Gallen sowie einen Abschluss als Chemieingenieur der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH).


Onno J. Bleeker

President Westeuropa,
niederländischer Staatsangehöriger

Onno J. Bleeker (1957), Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG, wurde per Dezember 2007 zum President Westeuropa ernannt.

Onno Bleeker begann seine Karriere bei Verba, einem Handels- und Vertriebsunternehmen im Nahrungsmittelsektor, das für Callebaut in den Niederlanden gewisse Dienstleistungen erbrachte. Schliesslich wurde er bei Verba zum Partner ernannt und war dort als General Manager tätig, bis das Unternehmen 1988 von Callebaut übernommen wurde.

Zwischen 1989 und 2001 hatte Onno Bleeker verschiedene Führungspositionen im oberen Management bei Callebaut inne, ab 1996 – nach der Fusion von Cacao Barry und Callebaut – bei der Barry Callebaut-Gruppe. Von Januar 2002 bis August 2002 war Onno Bleeker Partner und Managing Director bei Mebrom Gas and Components International N.V., einem internationalen Verteiler von industriellen und kühlenden Gasen und Komponenten.

2002 wurde Onno Bleeker zum President des Geschäftsbereichs Industrielle Kunden und Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG ernannt. Von September 2004 bis April 2005 war Onno Bleeker Chief Operations Officer bei Barry Callebaut, verantwortlich für die weltweite Produktion und das Supply Chain Management. Von Mai 2005 bis August 2006 amtierte er als President des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte Europa. Von 2006 bis 2007 war er President der Region Europa.

Onno Bleeker studierte Wirtschaft an der London Business School.


Massimo Garavaglia

President Nord- und Südamerika,
italienischer Staatsangehöriger

Massimo Garavaglia (1966), Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG, wurde per Dezember 2007 zum President Nord- und Südamerika ernannt.

Von 1990 bis 1992 war er Verkaufsleiter eines italienischen Nahrungsmittelimporteurs. Nach seinem Wechsel zur Callebaut Italia SpA im Jahr 1992 war er bis August 2003 Country Manager für Italien. Nach der Fusion von Callebaut mit Cacao Barry 1996 war er bis 2003 Country Manager Italien für Barry Callebaut. Von 2003 bis September 2004 zeichnete er als Verkaufsmanager für den Mittelmeerraum, Nahost und Osteuropa verantwortlich. Von September 2004 bis 2006 war er Leiter des Geschäftsbereichs Industrielle Kunden. Von September 2006 bis Dezember 2007 war er als President Industrielle Kunden sowie Gourmet & Spezialitäten Nordamerika tätig.

Massimo Garavaglia schloss sein Studium an der Universität Bocconi in Mailand mit dem Lizenziat in Wirtschaftswissenschaften ab.


Steven Retzlaff

President Globale Beschaffung & Kakao,
us-amerikanischer und Schweizer Staatsbürger

Steven Retzlaff (1963) wurde per Januar 2008 zum President Globale Beschaffung & Kakao und Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG ernannt.

Steven Retzlaff begann seine Karriere 1987 bei KPMG Peat Marwick in San Francisco als Revisor. Von 1990 bis 1993 arbeitete er als Supervising Audit Senior und Audit Manager für KPMG Fides, Zürich. Danach wechselte er für drei Jahre zur JMP Newcor AG in Zug als Leiter des Bereichs European Finance and Operations.

1996 wechselte er als CFO der Barry Callebaut Sourcing AG zu Barry Callebaut. Von 1999 bis 2001 arbeitete er als CFO Swiss Operations (Barry Callebaut Sourcing AG und Barry Callebaut Switzerland AG). Von 2001 bis 2003 war er CFO des Geschäftsbereichs Kakao, Beschaffung & Risikomanagement und von 2003 bis 2004 leitete er den Bereich Kakao. Im Jahr 2004 wurde er zum President des Geschäftsbereichs Beschaffung & Kakao sowie zum Mitglied des Senior Management Team in Zürich ernannt. Von September 2006 bis Januar 2008 zeichnete er für die globale Entwicklung des Geschäfts mit Schokoladenmischungen verantwortlich.

Steven Retzlaff ist Wirtschaftsprüfer (CPA) und hat einen Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften des Whitman College. Daneben studierte er am Institute of European Studies in Madrid und an der INSEAD in Fontainebleau.

Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Der Verwaltungsrat hat in letzter Instanz die Verantwortung für die Entschädigung des Verwaltungsrates und des Senior Management Team. Das Nomination & Compensation Committee (NCC) unterstützt den Verwaltungsrat in der Wahrnehmung dieser Verantwortung.

Das Nomination & Compensation Committee ist dafür zuständig, dass Barry Callebaut eine Gesamtentschädigung offeriert, welche der Leistung der Gruppe wie auch der einzelnen Individuen Rechnung trägt, um kompetente Mitglieder des Verwaltungsrates und der obersten Führungsebene anwerben und binden zu können. Die aktuelle Entschädigung für den Verwaltungsrat besteht aus fixen Verwaltungsratshonoraren und gesperrten Aktien von Barry Callebaut. Die Entschädigung für die Mitglieder der obersten Führungsebene umfasst ein festes Grundsalar, leistungsabhängige Bonuszahlungen und gesperrte Aktien von Barry Callebaut.

Seit 2007 verwendet Barry Callebaut ein System zur Entschädigung der obersten Unternehmensführung, das aus vier Elementen besteht: einem festen Grundsalar, kurzfristigen Leistungsanreizen in bar (50 bis 100% des Grundsalar), langfristigen Leistungsanreizen in Form von Aktienzuteilungen (70 bis 125%) und weiteren Leistungen (10 bis 20%). Die Aktienzuteilung basiert auf einem «Deferred Share Plan»: Den Teilnehmern wird eine Anzahl Aktien zugeteilt, von denen 80% auf leistungsunabhängiger Basis zugeteilt werden. Diese Aktien werden wie folgt übertragen: 30% nach einem Jahr, 30% nach zwei Jahren und 40% nach drei Jahren. Die Hälfte der letztgenannten Tranche (d.h. 20%) wird allerdings nur dann übertragen, wenn die vom Nomination & Compensation Committee definierten Leistungskriterien erfüllt werden. Als Leistungskriterium für die Zuteilungen im Berichtsjahr wurde der Gewinn je Aktie definiert. Dieses Entschädigungssystem ist auf die obersten Führungskräfte angewandt worden, die seit 2007 dem Unternehmen beigetreten sind. Die dem alten Entschädigungssystem unterstellten Führungskräfte werden nach Ablauf einer Übergangsperiode auf das neue System transferiert.

Jährlich, gewöhnlich vor der Verwaltungsratssitzung im Dezember, legt das NCC die leistungsabhängige Komponente, auf der Basis des abgelaufenen Geschäftsjahres, sowie das Entschädigungssystem für das folgende Kalenderjahr fest. Der Ausschuss präsentiert seine Feststellungen dem Verwaltungsrat zur Verabschiedung.

Nähere Angaben zur Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrates und des Senior Management Team stehen in Anmerkung 6 zum Jahresbericht der Barry Callebaut AG.

Barry Callebaut und die Jacobs Holding AG, Zürich, haben einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen, wonach die Jacobs Holding AG der Barry Callebaut-Gruppe gewisse Management-, Beratungs- und weitere Dienstleistungen sowie auch Schulungsmöglichkeiten zur Verfügung stellt. Im letzten Geschäftsjahr belief sich der von Barry Callebaut gemäss diesem Vertrag bezahlte Betrag auf CHF 1.66 Millionen. Der Vertrag ist jährlich erneuerbar.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Jede Aktie der Barry Callebaut AG berechtigt zu einer Stimme an der Generalversammlung. Stimmrechte können erst ausgeübt werden, nachdem der Aktionär im Aktienbuch der Barry Callebaut AG als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen ist.

Kein Aktionär mit mehr als 5% des Aktienkapitals kann im Aktienbuch als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen werden in Bezug auf die Aktien, welche er darüber hinaus hält. Gruppierungen von Gesellschaften und Gruppierungen von Aktionären, die gemeinsam vorgehen oder sonst miteinander verbunden sind, gelten hinsichtlich der 5%-Regel als ein einzelner Aktionär.

Aktionäre können ihre Aktien im Namen eines durch die Barry Callebaut AG genehmigten Nominee eintragen lassen und ihre Stimmrechte ausüben, indem sie dem Nominee Instruktionen geben, in ihrem Namen zu stimmen. Ein Nominee wird für mehr als 3% des Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, solange er die Namen, Adressen und Aktienbestände all derjenigen Personen bekannt gibt, für deren Rechnung er 0.5% oder mehr des Aktienkapitals hält. Kein Nominee wird für mehr als 8% des Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen. Der Verwaltungsrat kann in besonderen Fällen Ausnahmen von der Beteiligungsgrenze bewilligen. Im Geschäftsjahr 2007/08 wurden keine Ausnahmen vom Verwaltungsrat bewilligt.

Für die Aufhebung der Beschränkung der Übertragbarkeit von Namenaktien ist eine befürwortende Mehrheit von zwei Dritteln der an der Versammlung vertretenen Stimmen zur Beschlussfassung erforderlich.

Ein Aktionär kann sich an der Generalversammlung nur durch seinen gesetzlichen Vertreter oder mittels schriftlicher Vollmacht durch einen anderen stimmberechtigten Aktionär, den Organvertreter, den unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder einen Depotvertreter vertreten lassen.

Die statutarischen Regelungen zum besonderen Quorum bei Beschlüssen der Generalversammlung und zur Einberufung der Generalversammlung richten sich nach den gesetzlichen Vorschriften in der Schweiz.

Aktionäre mit Stimmrecht, die Aktien im Nennwert von CHF 1 Million vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Die Traktandierung muss mindestens 60 Tage vor der Versammlung unter Angabe des Verhandlungsgegenstandes und der Anträge des Aktionärs schriftlich eingereicht werden.

Aktionäre, die am in der Einladung spezifizierten Datum im Aktienbuch als Aktionäre mit Stimmrecht eingetragen sind, erhalten die Einladung zur ordentlichen Generalversammlung.

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/documentation

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Ein Anleger, der ein Drittel aller Stimmrechte erwirbt, hat gemäss schweizerischem Bundesgesetz über die Börsen und den Effektenhandel ein Übernahmeangebot für alle ausstehenden Aktien zu unterbreiten. Barry Callebaut hat von der Möglichkeit, diese Regelung abzuändern oder darauf zu verzichten, nicht Gebrauch gemacht.

Die Anstellungsverträge für die Mitglieder des Senior Management Team enthalten keine Kontrollwechselklauseln. Barry Callebaut sieht für ihre oberste Führungsebene keine «goldenen Fallschirme» vor. Die Kündigungsfrist für die Mitglieder des Senior Management Team beträgt 6 bis 12 Monate. Während dieser Frist haben sie Anrecht auf die volle Leistungsentschädigung. Drei Mitglieder des Senior Management Team haben einen zeitlich auf maximal drei Jahre beschränkten Arbeitsvertrag.

Revisionsstelle

Die Revisionsstelle und der Konzernprüfer werden jeweils für eine einjährige Amtsdauer von der Generalversammlung gewählt. Seit dem Geschäftsjahr 2005/06 amtiert die KPMG AG, Zürich, als Revisionsstelle der Barry Callebaut AG, Zürich, und als Konzernprüfer. Der amtierende Mandatsleiter von KPMG übt seine Funktion bei Barry Callebaut seit dem Geschäftsjahr 2005/06 aus.

KPMG als Revisionsstelle und Konzernprüfer erhielt für diese Dienstleistung im letzten Geschäftsjahr eine Entschädigung von CHF 2.5 Millionen. Für Steuer- und weitere Beratungsarbeiten erhielt KPMG CHF 0.7 Millionen. Es wurden keine internen Revisions- oder andere Dienstleistungen von KPMG im vergangenen Geschäftsjahr erbracht.

Informationspolitik

Barry Callebaut ist der kontinuierlichen und offenen Kommunikation mit seinen Aktionären, potenziellen Investoren und anderen Stakeholdern auf der Basis von Transparenz und Gleichbehandlung verpflichtet, d.h. gleichzeitige Information über kursrelevante Tatsachen und keine selektive Information.

Die Gruppe veröffentlicht detaillierte Informationen über ihre Geschäftstätigkeit in ihren Jahresberichten, Quartalsberichten und Pressemitteilungen sowie an Medienkonferenzen, Analystenkonferenzen und an der Generalversammlung. Darüber hinaus treffen Vertreter der Gruppe regelmässig (potenzielle) Investoren in Einzelgesprächen und präsentieren Barry Callebaut auf Industrie- sowie Investorenkonferenzen.

Die Präsentationen sind erhältlich auf der Website der Gruppe, die laufend aktualisiert wird.

Auf der Seite 128 sind die wichtigsten Termine für das laufende Geschäftsjahr und die Ansprechpartner aufgeführt.

Schokoladenglossar

A

ACTICOA™

Von Barry Callebaut entwickeltes Verfahren, das einen sehr hohen Prozentsatz der im Kakao enthaltenen Polyphenole erhält, die sonst während der Schokoladenherstellung zerstört werden können.

C

Conche

Leistungsstarkes Rührwerk, in dem die Schokoladenmischung während langer Zeit langsam gerührt wird. Der Luftkontakt, die erzeugte Wärme und die Reibung lösen physikalische und chemische Prozesse aus, die für den Geschmack und das Mundgefühl der fertigen Schokolade erforderlich sind.

Criollo

Der König der Kakaobäume. Eine überwiegend in Süd- und Mittelamerika wachsende Varietät, die sehr anfällig und nur wenig ertragreich ist. Nur etwa 10% der weltweiten Kakaoernte stammen vom Criollo-Baum. Sein Kakao ist hell und im Aroma einzigartig. Er wird zur Herstellung von hochwertigen Schokoladen und Mischungen verwendet. Siehe auch: Forastero, Trinitario.

D

Dunkle Schokolade

Schokolade mit einem Kakaoanteil von über 43% aus Kakaomasse, Kakaopulver und/oder Kakaobutter. Wird überwiegend zur Herstellung von Premium-Schokoladenprodukten verwendet. Weitere Zutaten neben Kakao sind Zucker, Vanille und häufig Lecithin.

Dutching

Verfahren, das während der Kakaopulverherstellung die Säure des Kakaos durch Zugabe von Alkalisalzen neutralisiert. Die Farbe des Kakaos wird dadurch dunkler und das Aroma milder.

F

Fairer Handel (Fairtrade)

Die Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) organisiert den direkten Handel mit Tausenden von kleinen Produzenten, Händlern, Importeuren sowie Exporteuren von Nahrungsmitteln und stellt sicher, dass diese für ihre Produkte besser bezahlt werden. Barry Callebaut produziert eine Reihe von Kakao- und Schokoladenprodukten aus fairem Handel mit Zertifizierung der FLO-CERT. Die Rohstoffe für diese Produkte stammen von Fairtrade-Produzenten.

Fermentation

Ein wichtiger und heikler Vorgang in der Kakaoverarbeitung. Die Kakaobohnen werden mitsamt dem Fruchtfleisch aufgehäuft und mit Bananenblättern bedeckt oder in Kisten gefüllt, um anschliessend mehrere Tage lang zu fermentieren. Dabei verlieren die Kakaobohnen ihr ursprünglich bitteres und strenges Aroma.

Flavanol

Gehört zu den Polyphenolen, die eine antioxidative Wirkung haben.

Forastero

Der Forastero ist die am stärksten verbreitete und am häufigsten verwendete Kakaosorte. Die Varietät ist wesentlich widerstandsfähiger, leichter anzubauen und ertragreicher als der Criollo. Rund 90% der weltweiten Kakaoernte stammen vom Forastero-Baum. Er wird überwiegend in Westafrika angebaut.

G

Giessen

Das Herstellen von Figuren oder Formen aus Schokolade. Die Schokolade wird bei 45°C geschmolzen, dann unter ihren Kristallisationspunkt abgekühlt und erneut auf 30°C erwärmt. So temperiert, wird sie in Hohlformen gegossen, die ebenfalls auf 30°C erwärmt sind. Nach dem Abkühlen kann das Endprodukt als glänzende Schokoladenfigur aus der Form gelöst werden.

H

HACCP

HACCP steht für Hazard Analysis and Critical Control Point (Gefährdungsanalyse und kritische Lenkungspunkte). Bezeichnet einen Managementplan zur systematischen und vorbeugenden Überwachung der Qualität und Sicherheit der Produkte von Barry Callebaut und ihres Produktionsumfelds.

Halbfertigprodukte

Kakaomasse, Kakaobutter und Kakaopulver gehören zu den Halbfertigprodukten. Sie werden auch als Kakaoprodukte bezeichnet.

Herkunftsreine Schokolade

Schokolade, die ausschliesslich aus Bohnen aus einem einzigen Herkunftsland oder einer einzigen Herkunftsregion hergestellt wird.

I

Industrieprotokoll

Auch als Kakaoprotokoll oder Harkins-Engel-Protokoll bezeichnet. Es wurde 2001 von Kakao- und Schokoladenherstellern, Industrie- und Branchenverbänden, Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen als Reaktion auf Berichte über den missbräuchlichen Einsatz von Kindern auf Kakaofarmen in Westafrika ausgearbeitet. Die Unterzeichner verurteilen missbräuchliche Arbeitspraktiken, insbesondere die schlimmsten Formen der Kinderarbeit gemäss ILO-Definition, und verpflichteten sich, diese Probleme gemeinsam zu bekämpfen. Ziel des Protokolls ist die Zertifizierung von 50% des Kakaosektors in Ghana und in der Elfenbeinküste bis Juli 2008 und unabhängige Verifizierung bis Ende 2008. Barry Callebaut zählt zu den Unterzeichnern des Protokolls.

K**Kakaobutter**

Das Fett der Kakaobohne.

Kakaomasse

Dickflüssige Masse, die beim Mahlen der Kakaobohnen entsteht. Durch die dabei entstehende Wärme verflüssigt sich die in den Bohnen enthaltene Kakaobutter. Es entsteht eine dickflüssige Paste, die Kakaomasse.

Kakaonibs

Der aufgebrochene Kern der Kakaobohne.

Kakaopulver

Produkt, das übrig bleibt, wenn man der Kakaomasse den überwiegenden Teil der Kakaobutter entzieht.

Koscher

Als «koscher» zertifizierte Nahrungsmittel entsprechen den jüdischen Speisegesetzen. Die Zertifizierung erfolgt durch einen jüdisch-orthodox-Experten für die Speisegesetze (Kaschrut).

M**Milchschokolade**

Schokolade mit einem Kakaoanteil von mindestens 25% aus Kakaomasse, Kakaopulver und/oder Kakaobutter. Weitere Zutaten sind Milchpulver, Zucker, Vanille und Lecithin. Gute Milchschokolade enthält 30% Kakaomasse, Premium-Milchschokolade noch mehr.

P**Pflanzliche Fette**

Substanzen, die mitunter als preiswerte Alternative für Kakaobutter in Schokoladenprodukten verwendet werden.

Plantagenschokolade

Schokolade, die ausschliesslich aus Kakaobohnen aus einer einzigen Plantage und eines bestimmten Jahres hergestellt wird. Barry Callebaut hat drei Millésime Plantagenschokoladen im Sortiment: Alto El Sol (Peru), Madirofolo (Madagascar) und Oropucce (Trinidad).

Polyphenole

Polyphenole sind Antioxidanzien. Die in Kakaobohnen enthaltenen Polyphenole sind ganz besonders hochwertig und wirksam. Sie verhindern die Zelloxidation und schützen die Körperzellen vor der schädlichen oxidativen Wirkung freier Radikale, die den Alterungsprozess fördern und bestimmte Herz- und Hirnerkrankungen begünstigen können.

Partenaire de Qualité-Programm

Ein Programm von Barry Callebaut zur Unterstützung von Kakao-Kooperativen in der Elfenbeinküste. Die Kakaobauern werden in Anbaumethoden, in Geschäftsführung und im Umgang mit ihren persönlichen Finanzen geschult. Sie erhalten auch Zugang zu Gesundheitsversorgung für sich und ihre Familien und werden für das Thema Kinderarbeit und die Notwendigkeit des Schulbesuchs ihrer Kinder sensibilisiert. In den Schulungen lernen die Kakaobauern, wie sie ihre Plantagen und ihre Geschäftspraktiken verbessern und dadurch ihre Ernteerträge steigern und qualitativ verbessern können.

R**Röstung**

Erhitzungsprozess, der dazu dient, die Aromen des Kakaos zu entwickeln. Kakaobohnen werden je nach Verwendungszweck mehr oder weniger stark geröstet. Kakaopulver wird stärker geröstet, Ausgangsstoffe für Schokolade weniger stark.

S**Schokoladenmischung (Compound)**

Eine Mischung, die wie Schokolade schmeckt, jedoch nicht als solche bezeichnet werden darf, da sie nicht die entsprechenden gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Besteht aus Zucker, pflanzlichen Fetten, Kakaomasse, Kakaopulver und/oder Kakaobutter und weiteren Zutaten. Die pflanzlichen Fette werden als Ersatz für Kakaobutter verwendet, um die Produktkosten zu senken und ein bestimmtes Schmelzprofil zu erhalten.

T**Trinitario**

Eine Kreuzung von Criollo und Forastero, die Eigenschaften beider Sorten besitzt: Die Bäume sind robust und pflegeleicht; die Bohnen haben ein intensives, relativ edles Aroma.

Trocknung

Nach der Fermentation enthalten die Bohnen noch 60% Feuchtigkeit, die auf 8% oder weniger reduziert werden muss, um eine optimale Konservierung der Bohnen während der Lagerung und des Transports zu gewährleisten. Die Trocknung erfolgt entweder durch Ausbreiten der Bohnen in der Sonne bzw. auf einer beheizten Fläche oder mit Heissluft. Sorgfältiges Trocknen beugt der Schimmelbildung vor und verhindert eine Überfermentation.

V**Viskosität**

Mass für die Fliesseigenschaften flüssiger Schokolade.

W**Weisse Schokolade**

Produkt aus Kakaobutter (mindestens 20%), Milchpulver, Zucker und Vanille. Weisse Schokolade enthält weder Kakaomasse noch Kakaopulver.

Z**Zucker**

Zucker ist der wichtigste Rohstoff auf dem Weltmarkt, gefolgt von Kaffee und Kakao. Er ist einer der Hauptbestandteile von Schokolade (bis zu 55%).

Kontakte

Hauptsitz

Barry Callebaut AG
West-Park
Pfungstweidstrasse 60
CH-8005 Zürich
Telefon +41 43 204 04 04
Telefax +41 43 204 04 00
www.barry-callebaut.com

Postadresse

Barry Callebaut AG
Postfach
CH-8021 Zürich

Investor Relations

Simone Lalive d'Epinay
Head of Investor Relations
Telefon +41 43 204 04 23
Telefax +41 43 204 04 19
investorrelations@barry-callebaut.com

Adressänderungen

SIX SAG Aktienregister AG
Postfach
CH-4609 Olten
Telefon +41 62 311 61 11
Telefax +41 62 311 61 12

Medien

Gaby Tschofen
VP Corporate Communications
Telefon +41 43 204 04 60
Telefax +41 43 204 04 00
media@barry-callebaut.com

Agenda

	Datum
Generalversammlung 2007/08, Zürich	4. Dezember 2008
3-Monats-Verkaufszahlen 2008/09	21. Januar 2009
Halbjahresbericht 2008/09, Zürich	2. April 2009
9-Monats-Verkaufszahlen 2008/09	25. Juni 2009
Jahresbericht 2008/09, Zürich	12. November 2009
Generalversammlung 2008/09, Zürich	8. Dezember 2009

Zukunftsbezogene Stellungnahmen

Einige in diesem Jahresbericht 2007/08 enthaltene Stellungnahmen zu den Geschäftsaktivitäten von Barry Callebaut sind zukunftsbezogen und beruhen auf der seitens der Unternehmensleitung heute erfolgten Einschätzung künftiger Entwicklungen. Zukunftsbezogene Stellungnahmen dieser Art werden in der Regel durch Begriffe gekennzeichnet wie «glauben», «schätzen», «beabsichtigen», «können», «werden», «erwarten», «planen» und ähnliche auf das Unternehmen bezogene Ausdrücke. Sie enthalten bestimmte Risiken und Unwägbarkeiten, da sie sich auf künftige Ereignisse beziehen. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich aus unterschiedlichen Gründen von den angestrebten, erwarteten oder projizierten Zahlen und Daten unterscheiden. In diesem Jahresbericht werden jene Faktoren und Gründe erörtert, die das künftige Geschäftsergebnis von Barry Callebaut beeinflussen könnten. Dazu zählen unter anderem Faktoren wie allgemeine Wirtschaftsbedingungen, Währungsschwankungen, wettbewerbsbedingter Druck auf Produkt- und Preisgestaltung sowie Änderungen in der Steuergesetzgebung und regulatorische Entwicklungen. Die Gewähr für die Richtigkeit der hier abgedruckten zukunftsbezogenen Stellungnahmen kann ausschliesslich für den heutigen Tag, den 4. November 2008, übernommen werden. Barry Callebaut ist nicht gehalten, zukunftsbezogene Stellungnahmen zu aktualisieren oder zu revidieren.

Dieser Jahresbericht liegt auch in englischer Sprache vor. Massgebend ist die englische Version.

Impressum

Konzept/Design: Gottschalk+Ash Int'l
Fotos: Jonas Kuhn, KuhnDerron, Zürich; Marcel Giger, Davos
Prepress/Druck: Linkgroup, Zürich
Übersetzung: cls Communication AG



Mix

Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert.-Nr. SQ5-COC-100142
© 1996 Forest Stewardship Council

Barry

t o m i x

ray

t o m e l t

ay

t o e n j o y

2007/08

Jahresbericht