

Hände sprechen Bände

Schokolade entsteht durch das Können, die Kunstfertigkeit und die Leidenschaft vieler Menschen. Allen, die dabei mit Hand anlegen, gilt unser Respekt und unser Dank.



**Umsatzsteigerung um 10,6%
auf CHF 4'106,8 Millionen**

**Outsourcing-Verträge
mit Nestlé, Hershey's und
Cadbury**

**EBIT-Wachstum um 9,8%
auf CHF 324,0 Millionen**

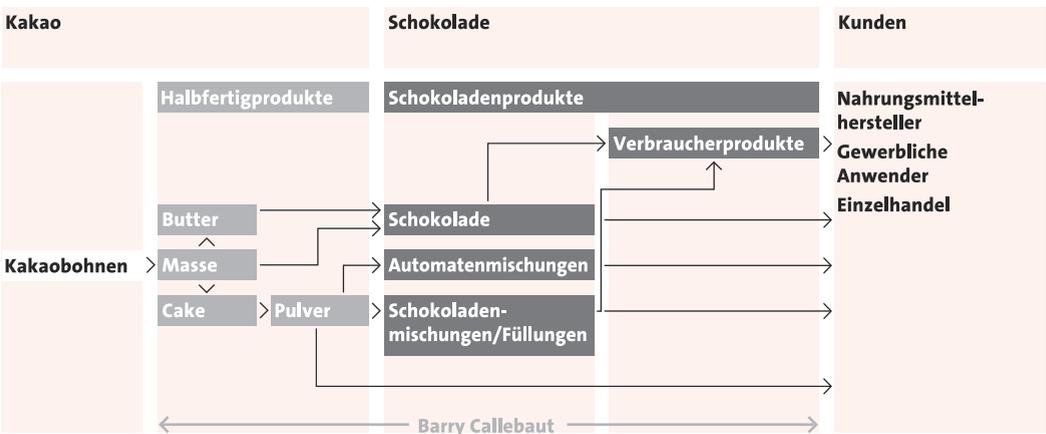
Barry Callebaut auf einen Blick

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.

Wir bieten zudem umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung, Verarbeitung, Schulung und Marketing an.

Barry Callebaut ist in 23 Ländern präsent, betreibt 37 Produktionsstätten, beschäftigt rund 8'000 Mitarbeitende und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2006/07 einen Umsatz von über CHF 4,1 Milliarden.



Kennzahlen Barry Callebaut

Per 31. August		Veränderungen (%)	2006/07	2005/06 ⁹
Erfolgsrechnung				
Umsatz	Mio. CHF	10.6%	4,106.8	3,713.2
Verkaufsmenge	Tonnen	8.5%	1,059,200	976,661
EBITDA ¹	Mio. CHF	8.8%	427.1	392.5
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	9.8%	324.0	295.0
Konzerngewinn ²	Mio. CHF	9.1%	207.0	189.7
Cashflow ³	Mio. CHF	16.9%	406.8	347.9
EBIT pro Tonne	CHF	1.3%	305.9	302.0
Bilanz				
Bilanzsumme	Mio. CHF	13.3%	3,186.7	2,811.8
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF	(4.0%)	883.9	920.9
Anlagevermögen	Mio. CHF	2.2%	1,211.3	1,184.9
Nettoverschuldung	Mio. CHF	2.6%	930.2	906.9
Eigenkapital ohne Minderheiten ⁵	Mio. CHF	6.0%	1,059.1	999.2
Quotienten				
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF	16.6%	122.9	105.4
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁶	%	4.4%	14.3%	13.7%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	3.0%	19.5%	19.0%
Verschuldungsgrad	%	(3.2%)	87.8%	90.8%
Aktien				
Aktienkurs am Jahresende	CHF	59.2%	873	548
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	9.8%	62.7	57.1
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	CHF	9.3%	40.2	36.7
Cash Earnings pro Aktie ⁷	CHF	17.4%	78.6	66.9
Ausschüttung pro Aktie ⁸	CHF	9.5%	11.5	10.5
Andere				
Mitarbeitende		8.0%	7,592	7,028

Infolge der Unterzeichnung einer Vereinbarung über den Verkauf von Brach's (USA) wurde diese Division als aufgegebener Geschäftsbereich klassifiziert und ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden mit Ausnahme der Bilanz angepasst wie von IFRS 5 vorgeschrieben.

Um Verzerrungen der Kennzahlen zu vermeiden, wurde der physische Verkauf von Kakaobohnen im Umsatz nicht berücksichtigt.

1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen

2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (inklusive 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 EBIT x (1 - effektive Steuerrate) / durchschnittlich eingesetztes Kapital

7 Betrieblicher Geldfluss / verwässerte Anzahl ausstehender Aktien

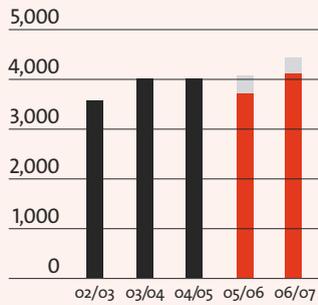
8 Nennwertreduktion anstatt einer Dividendenzahlung; 2006/07 Antrag des Verwaltungsrates an die Aktionäre

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

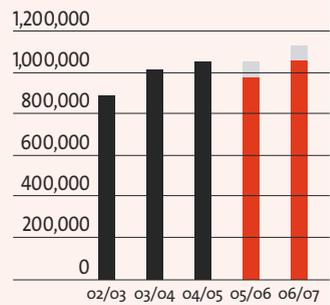
Kennzahlen Barry Callebaut

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

Umsatz
in Mio. CHF



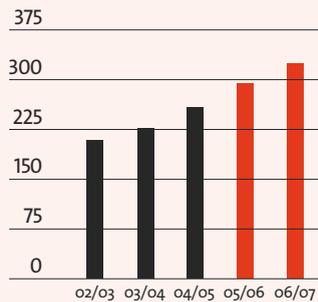
Verkaufsmenge
in Tonnen



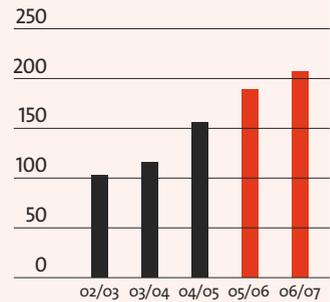
- Fortzuführende Geschäftsbereiche (exkl. Brach's)

* Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

EBIT
in Mio. CHF



Konzerngewinn*
in Mio. CHF



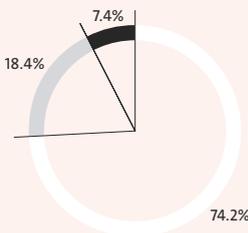
Nach Regionen

— Europa	Mio. CHF 3,048.4
— Nord- und Südamerika	Mio. CHF 756.8
— Asien & Rest der Welt	Mio. CHF 301.6

Nach Geschäftsbereichen

— Kakao	Mio. CHF 453.6
— Industrielle Kunden	Mio. CHF 2,120.6
— Gourmet & Spezialitäten	Mio. CHF 590.7
— Verbraucherprodukte	Mio. CHF 941.9

Umsatz nach Regionen 2006/07
in Mio. CHF



Umsatz nach Geschäftsbereichen 2006/07
in Mio. CHF



Preisentwicklung Kakao

Londoner Terminmarkt 6 Monate
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 hält seine Versprechen

Barry Callebaut wächst kontinuierlich schneller als der globale Schokoladenmarkt, im Durchschnitt doppelt so schnell. Der Betriebsgewinn stieg in den letzten fünf Jahren um über 11% pro Jahr an. Dies unterstreicht das Bestreben des Unternehmens, Kostenführer der Branche zu sein. Der EVA® (Economic Value Added) stieg kräftig um über 40% pro Jahr an, was die Wertschöpfung für die Aktionäre ausdrückt.

Enge Zusammenarbeit zwischen Barry Callebaut und Nestlé in Europa

Barry Callebaut und Nestlé unterzeichneten eine langfristige Outsourcing-Vereinbarung über 43'000 Tonnen Flüssigschokolade und fertige Produkte pro Jahr. Gleichzeitig erwarb das Unternehmen von Nestlé eine Schokoladenfabrik in Dijon, Frankreich, und Produktionsanlagen in San Sisto, Italien. Barry Callebaut etabliert sich dank der Vereinbarung klar als bevorzugter Outsourcing-Partner.

Liefer- und Innovationspartnerschaft mit Hershey's

Barry Callebaut und Hershey's schlossen eine strategische Partnerschaft ab. Diese umfasst eine langfristige Liefervereinbarung über rund 80'000 Tonnen Flüssigschokolade und fertige Produkte sowie die Akquisition von Produktionsanlagen in den USA und den Bau einer neuen Fabrik in Mexiko. Die Partnerschaft erweitert die Produktionskapazitäten von Barry Callebaut in der Region deutlich und wird das Unternehmen zur Nummer 1 im Bereich Industrieschokolade in Nordamerika machen.

Verstärkte Zusammenarbeit mit Cadbury Schweppes

Barry Callebaut unterzeichnete eine Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) mit Cadbury Schweppes, die das Liefervolumen von Kakaomasse und Flüssigschokolade auf rund 30'000 Tonnen pro Jahr verdoppeln wird.

Barry Callebaut gab Anleihe über EUR 350 Millionen aus

Barry Callebaut platzierte erfolgreich eine vorrangige festverzinsliche Anleihe über EUR 350 Mio. mit zehn Jahren Laufzeit und handelte die Bedingungen für die bestehende syndizierte revolvingende Kreditfazilität über EUR 850 Mio. neu aus. Die Anleihenemission und die modifizierte syndizierte Kreditfazilität werden die finanzielle Flexibilität des Unternehmens deutlich verbessern.

Barry Callebaut beendet strategische Überprüfung der US-Zuckerwaren-Tochtergesellschaft Brach's

Infolge dieser Überprüfung unterzeichnete Barry Callebaut im September 2007 eine Vereinbarung über die Veräußerung ihres US-Zuckerwarengeschäfts Brach's an Farley's & Sathers Candy Company Inc.

Einweihung einer neuer Schokoladenfabrik in Russland

Im September 2007 weihte Barry Callebaut in Tschchow, 60 km südlich von Moskau, eine neue moderne Schokoladenfabrik ein. Die Fabrik erhöht die geografische Nähe von Barry Callebaut zu ihrem rasch wachsenden Kundenkreis in Russland und erlaubt die bessere Nutzung der Wachstumschancen in der Region.

Innovationspionier

Dem Forschungs- und Entwicklungsteam von Barry Callebaut gelingt es erneut, mit einer beeindruckenden Anzahl innovativer Produktneuheiten Pionierarbeit zu leisten und der zunehmenden Nachfrage der Verbraucher nach besonderen und gesünderen Geschmackserlebnissen gerecht zu werden. Zu den neuen Produkten gehören zuckerreduzierte, zahnfreundliche und probiotische Schokoladen sowie weisse Schokolade mit echten Früchten, sowie ACTICOA™-Kakaopulver.

Bau einer neuen Fabrik nahe Schanghai

Barry Callebaut baut eine neue Schokoladenfabrik in Suzhou, Grossraum Schanghai, in China. Der Betrieb soll Ende 2007 aufgenommen werden.

Barry Callebaut schafft sich ein starkes Standbein in Japan

Barry Callebaut und Morinaga, einer der grössten japanischen Süswarenhersteller mit zahlreichen etablierten Marken, vereinbarten im September 2007 eine strategische Allianz. Diese Allianz umfasst den Verkauf von Anlagen zur Kakao- und Schokoladenherstellung von Morinaga an Barry Callebaut. Gleichzeitig werden die beiden Unternehmen eine Liefervereinbarung über 9'000 Tonnen pro Jahr mit einer Laufzeit von zehn Jahren eingehen – womit sich die Verkaufsmenge von Barry Callebaut in Japan verdoppelt.

Planung eines Verkaufsbüros und einer Chocolate Academy in Indien

Barry Callebaut kündigte Pläne an, mit der Eröffnung eines Verkaufsbüros in Mumbai in den wachstumsstarken indischen Schokoladenmarkt einzusteigen. Das Unternehmen wird zudem im Dezember 2007 eine neue Chocolate Academy in Indiens grösster Stadt einweihen.

Barry Callebaut akquiriert Kakaofabrik in Philadelphia

Im Oktober 2007 unterzeichnete Barry Callebaut eine Vereinbarung über den Erwerb von 100% der Anteile der Kakaofabrik von Food Processing International Inc. in Eddystone nahe Philadelphia, Pennsylvania, USA. Diese Transaktion erlaubt es dem Unternehmen, mit der gegenwärtigen und künftigen stetig wachsenden Kundennachfrage nach Kakaoprodukten – insbesondere im Premiumbereich – sowie mit seinen eigenen internen Bedürfnissen Schritt zu halten.

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 soweit 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 über 20 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 SWX 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 Chocoladen B.V.)
- 2003 Akquisition der Brach's Confections Holding Inc., USA
- 2004 Akquisition des Vending-Mix-Geschäfts (Automatenmischungen) der AM Foods, Schweden
- 2004 Eröffnung eines Verkaufsbüros in Tokio, Japan
- 2005 Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Kalifornien, USA
- 2007 Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Russland
- 2007 Bau einer Schokoladenfabrik in China
- 2007 Baubeginn für eine Schokoladenfabrik in Mexiko
- 2007 Veräusserung des Zuckerwarengeschäfts von Brach's
- 2007 Abschluss bedeutender Outsourcing-Vereinbarungen mit Nestlé, Hershey's und Cadbury
- 2007 Eröffnung eines Verkaufsbüros und einer Chocolate Academy in Mumbai, Indien

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 50% am verkauften Volumen im offenen Markt. Barry Callebaut bietet seinen Kunden gegen 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
20	Verwaltungsrat und Management
22	Region Europa
28	Region Nord- und Südamerika
32	Region Asien-Pazifik & Rest der Welt
36	Globale Beschaffung & Kakao
38	Kunden und Geschäftsbereiche
40	Innovation
44	Mitarbeitende
50	Interview mit dem CFO
52	Das Geschäftsjahr im Rückblick
54	Konsolidierte Jahresrechnung
102	Fünf-Jahres-Übersicht
104	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
110	Corporate Governance
119	Tochtergesellschaften
122	Schokoladenglossar
124	Agenda und Kontakte

Rückblick auf ein Jahr des Wachstums und der Partnerschaften

F Herr Jacobs, könnten Sie ein kurzes Resümee über das Geschäftsjahr 2006/07 ziehen?

AJ Ich bin sehr zufrieden, dass wir auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr für Barry Callebaut zurückblicken können. Wir sind nicht nur mehr als doppelt so schnell wie der globale Schokoladenmarkt gewachsen, sondern wir haben auch verschiedene Weichen für das künftige Wachstum gestellt. Dazu gehören der Abschluss von langfristigen Outsourcing-Verträgen mit drei der fünf weltgrößten Süßwarenhersteller, der Ausbau und die Stärkung unseres globalen Produktionsnetzes sowie Projekte im Bereich der Corporate Social Responsibility. Wir sind gut positioniert, um mit noch höherem Tempo weiterzuwachsen.

F Auf welche Leistungen sind Sie besonders stolz?

AJ Auf die Outsourcing-Verträge mit Nestlé, Hershey's und Cadbury Schweppes, mit denen wir uns klar als Outsourcing-Partner erster Wahl für die weltweit führenden Nahrungsmittelhersteller etabliert haben. Die drei Verträge zusammen bringen uns über die nächsten zwei bis drei Jahre hinweg ein zusätzliches Volumen von jährlich rund 150'000 Tonnen. Parallel dazu haben wir unsere Fertigungskapazitäten in Frankreich, Italien und Nordamerika ausgebaut. Mit je einem neuen Werk in Russland und China und der Planung eines Vertriebsbüros sowie einer Chocolate Academy in Indien erweitern wir unser Netzwerk aber auch ausserhalb unserer traditionellen Märkte. Ferner haben wir unsere Position in Japan gefestigt, wo wir von Morinaga, einem führenden japanischen Süßwarenhersteller, Produktionsanlagen kaufen wollen und auch einen Liefervertrag mit Morinaga abgeschlossen haben. Ein weiteres Highlight war die erfolgreiche Platzierung einer 10-jährigen Anleihe über EUR 350 Mio.

Q Im September 2007 gaben Sie Ihre Absicht bekannt, Ihre US-Tochter – den Zuckerwarenhersteller Brach's – zu veräussern. Was führte zu dieser Entscheidung?

AJ Wir haben Brach's seinerzeit erworben, um uns Zugang zu den grossen US-amerikanischen Einzelhändlern zu verschaffen und für sie Private-Label-Schokolade herzustellen. Wir konnten den Anteil der Private-Label-Schokolade zwar ausbauen, allerdings nur geringfügig. Der Markt für Private-Label-Produkte hat sich in den USA nicht im selben Mass entwickelt wie in Europa. Deshalb verkauft Brach's immer noch

Andreas Jacobs
Präsident des Verwaltungsrates



«Es ist nicht nur wichtig, über die richtige Strategie zu verfügen, sondern auch über die richtigen Talente. Denn Menschen bilden Herz und Motor unseres Unternehmens. Deshalb arbeitet Barry Callebaut vermehrt an gezielter Nachfolgeplanung.»

zu rund 80% Nichtschokoladenprodukte. Diese Faktoren haben uns dieses Jahr zu einer strategischen Überprüfung dieses Geschäfts veranlasst. Wir kamen dann zum Entschluss, dass wir uns als Schokoladenhersteller auf unser Kerngeschäft, Schokolade, konzentrieren und Brach's an einen neuen Besitzer verkaufen sollten, der in der Lage ist, die Marke und das Geschäft von Brach's weiterzuentwickeln.

F Herr De Maeseneire, welches waren die Hauptfaktoren für den Erfolg im vergangenen Geschäftsjahr?

PDM Unser Erfolg beruht auf den drei Pfeilern unserer Wachstumsstrategie: Innovation, geografische Expansion und Kostenführerschaft. Das erfolgreiche Zusammenspiel dieser strategischen Schwerpunkte hat international tätige Süswarenhersteller überzeugt, sich für Barry Callebaut als bevorzugten Partner zu entscheiden. Unsere breite Produktpalette und unsere starke Innovationsplattform gehören zu unseren grössten Wettbewerbsvorteilen. Zudem sind wir mit 37 Fabriken auf vier Kontinenten präsent. Durch diese Nähe können wir unseren Kunden einen besseren Service bieten. Innovation und geografische Expansion sind aber nur möglich, wenn es uns langfristig gelingt, die Kostenführerschaft zu behaupten. Deshalb verbessern wir stetig unsere Kostenstruktur auf jeder Stufe der Wertschöpfungskette, während wir gleichzeitig unsere Produktionsverfahren und Technologien verfeinern und unseren Energieverbrauch optimieren. Bislang sind wir mit dieser Strategie gut gefahren, und wir erwarten, dass wir auch künftig die Früchte unserer Investitionen ernten können.

F Was war die grösste Herausforderung?

PDM Die steigenden Rohstoffpreise. Kakao hat sich – teilweise spekulationsbedingt – im Laufe des Jahres um fast 15% verteuert, während sich die Preise für Milchpulver infolge der höheren Nachfrage in den Schwellenländern und einer Dürre in Australien, die zu einer Verknappung des Angebots führte, fast verdoppelten.

«Wir haben drei grosse Outsourcing-Verträge gewonnen, unsere Struktur in Nordamerika komplett umgebaut, unsere Position in Asien verstärkt und erfolgreich eine Anleihe über EUR 350 Mio. platziert. Es war ein ereignisreiches Jahr für Barry Callebaut. Wir sind nun ideal für ein beschleunigtes künftiges Wachstum positioniert.»



Patrick De Maeseneire
Chief Executive Officer

F Wie sind Sie diesen Herausforderungen begegnet?

PDM Im Industrie- und Private-Label-Geschäft, die rund 80% unseres gesamten Geschäfts ausmachen, beruhen unsere vertraglich festgelegten Preise auf abgesicherten Rohstoffpreisen. Preisschwankungen bei den Rohstoffen werden beim Abschluss neuer Verträge immer berücksichtigt. So stellen wir sicher, dass höhere Rohstoffkosten an die Kunden weitergegeben werden. Im Gourmet- und Markenverbrauchergeschäft operieren wir mit Preislisten, die regelmässig angepasst werden. Unsere Beschaffungsabteilung, das heisst der Bereich Sourcing, managt alle Einkäufe zentral und wendet konsistente Risikomanagement-Instrumente zur Begrenzung unseres Rohstoffpreissikos an.

F Wie haben sich Ihre wichtigsten Märkte entwickelt?

PDM Der globale Schokoladenmarkt wuchs 2006/07 um 3,5% und wird auf rund CHF 90 Mrd. geschätzt. Das stärkste Wachstum verzeichnen wir in den aufstrebenden Märkten, beflügelt von Ländern wie Russland und China. Die Nachfrage nach Schokolade wird in China durch die Olympischen Spiele 2008 und die Weltausstellung in Schanghai 2010 weiter angeheizt werden. In Westeuropa und Nordamerika ist der Markt für Standard-schokolade reif, und Wachstum ist vorwiegend im Premiumbereich – das heisst bei herkunftsreiner, Bio-, gesundheitsfördernder und Fair-Trade-Schokolade – zu erwarten. Dunkle Schokolade mit einem hohen Kakaoanteil verzeichnet eine stark steigende Nachfrage, unter anderem dank positiven Medienberichten über die potenziell gesundheitsfördernde Wirkung des Kakaos.

F Wo sehen Sie das grösste Wachstumspotenzial?

AJ Westeuropa hat bereits den höchsten Schokoladenkonsum der Welt. Das grösste Potenzial sehen wir deshalb in Osteuropa und China. In China liegt der Pro-Kopf-Verbrauch bei 100 Gramm; das entspricht 1% des Verbrauchs in der Schweiz. In den kommenden fünf Jahren wollen wir unsere Verkäufe in Osteuropa und Asien verdoppeln. Dazu nehmen wir wie erwähnt neue Fabriken in Russland und China in Betrieb, erwerben Produktionsanlagen in Japan und werden im zweiten Halbjahr 2007 unser erstes Verkaufsbüro in Indien eröffnen. Wussten Sie, dass im Grossraum Schanghai 500 bis 600 Millionen Menschen leben? Diese Menschen sind neugierig und möchten Neues ausprobieren. Wenn ihr Einkommen steigt und sie mehr reisen, werden sie westliche Schokolade kennen lernen und sie auch zuhause kaufen wollen. Bis Ende 2008 werden wir über fünf Produktionsstandorte in Osteuropa und Asien verfügen – zwei der dynamischsten Regionen der Welt, was den Schokoladenkonsum betrifft.

F Warum entscheiden sich Kunden für Barry Callebaut?

AJ Barry Callebaut ist der einzige voll integrierte Schokoladenhersteller – von der Kakaobohne bis ins Verkaufsregal – mit globaler Präsenz. Unsere Aktivitäten reichen von der Beschaffung der Rohstoffe über die Herstellung von Halbfertigprodukten bis hin zur Produktion von Schokoladen-, Gourmet- und Spezialitätenprodukten. Unsere Herkunft und unser Know-how im Schokoladengeschäft machen uns zum bevorzugten Partner für die gesamte Nahrungsmittelindustrie. Wir investieren viel Zeit und Arbeit, um die ganz unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden – vom gewerblichen

Anwender und industriellen Hersteller bis zum globalen Einzelhändler – genau zu verstehen und befriedigen zu können. Zu diesem Zweck sind wir innerhalb unserer Regionen nach Kundensegmenten organisiert.

F Wodurch unterscheidet sich Barry Callebaut von seinen Wettbewerbern?

AJ Durch seine Fähigkeit, eine breite Palette massgeschneiderter Produkte in konstanter Qualität kundennah zu produzieren. Wir stellen unser ständig wachsendes Know-how unseren Kunden zur Verfügung und helfen ihnen so, ihr Geschäft zu entwickeln. Wir bieten auch umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung, Verarbeitung, Schulung und Marketing an. Derzeit sind wir in 23 Ländern vertreten, wobei fast alle unsere Werke ISO-9001-zertifiziert sind, und weiten unsere Aktivitäten auf aufstrebende Märkte aus. Im Bereich Innovation sind wir Vorreiter für neue Trends in der Schokoladenindustrie. Das erreichen wir durch gezielte F&E-Aktivitäten und Verbraucherbefragungen, die uns Aufschluss über die sich ändernden Verbraucherpräferenzen geben – damit wir immer einen Schritt voraus sind.

F Erwarten Sie, dass sich künftig noch mehr Nahrungsmittelhersteller für Barry Callebaut als Outsourcing-Partner entscheiden?

PDM Absolut! Es gibt zwei Hauptargumente, die den aktuellen Outsourcing-Trend stützen: die Kosten und die Komplexität. Überspringt ein Hersteller die ersten Verarbeitungsstufen und konzentriert sich stattdessen auf die letzten, dann setzt er Kapital frei. Wir können diese Leistungen zu einem angemessenen Preis und in guter Qualität erbringen, weil wir effizient arbeiten und über das notwendige Know-how verfügen. Zudem bezahlen die Kunden erst innerhalb von 45 Tagen, was positiv für ihre Bilanz ist. Der zweite wichtige Grund für Produktionsauslagerungen ist die zunehmende Komplexität der Schokoladenindustrie. Einerseits verlangen die Konsumenten immer mehr Vielfalt und Qualität, wie herkunftstreue, gesundheitsfördernde oder Bio-Schokolade, andererseits wird es für die Hersteller immer schwieriger, die steigenden Anforderungen der Konsumenten mit dem wachsenden Preisdruck im Einzelhandel in Einklang zu bringen. Outsourcing ist in dieser Situation die Lösung. Und wir sind da, um diesen Service zu bieten.

«Jedes vierte Schokoladenprodukt der Welt
enthält Schokolade von Barry Callebaut.»



F Was sind die aktuellen Trends im Schokoladenmarkt?

PDM Die Konsumenten suchen immer mehr nach einem intensiveren Geschmackserlebnis. Dunkle Schokolade gewinnt aufgrund ihres Geschmacksprofils und ihrer potenziell gesundheitsfördernden Wirkung als reichhaltige Quelle für Antioxidanzien weiter an Popularität. Der Trend zu dunkler Schokolade hat das Verbraucherinteresse an Premiumschokolade mit hohem Kakaoanteil, Biosorten und exotischen Geschmacksrichtungen steigen lassen. Herkunftsreine Schokolade, die aus Kakaobohnen eines bestimmten Landes hergestellt wird, ist sehr beliebt.

F Wie reagiert Barry Callebaut auf diese Trends?

PDM Barry Callebaut bietet seinen Kunden das weltweit breiteste Sortiment an herkunftsreinen Schokoladen an. In diesem Jahr haben wir über zehn neue Sorten eingeführt, und weitere werden folgen. Die Konsumenten sind auch zunehmend gesundheitsbewusst. Diesem Trend folgend konzentrieren wir uns darauf, die gesunden Stoffe der Kakaobohne nutzbar zu machen und in neuen Produkten zu erhalten. Unser neues ACTICOA™-Kakaopulver mit einem garantierten Mindestgehalt an Kakao-Polyphenolen – Antioxidanzien, die dazu beitragen, den Körper gesund zu erhalten – ist ein Beispiel dafür. In enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten haben wir zahnfreundliche Schokolade entwickelt und im September auf den Markt gebracht. Ebenso bieten wir probiotische und zuckerreduzierte Schokolade mit zusätzlichen gesundheitlichen Vorteilen an. All diese neuen Produkte basieren auf solider wissenschaftlicher Forschung und wurden in Kooperation mit den besten Universitäten und Wissenschaftlern der Welt entwickelt, um unsere Kunden nicht nur zu verwöhnen, sondern auch ihrer Gesundheit etwas Gutes zu tun. Konsumenten, die grossen Wert auf die Herkunft der Zutaten legen, bieten wir Fair-Trade-Schokolade an. Das hohe Tempo bei der Markteinführung neuer Produkte bedeutet, dass wir unser geistiges Eigentum schützen müssen. Wir haben deshalb unsere Patentanmeldungen intensiviert.

F Was tut Barry Callebaut zur Förderung der sozialen unternehmerischen Verantwortung?

AJ Als der weltweit führende Kakao- und Schokoladenhersteller wissen wir, dass unsere geschäftliche Tätigkeit einen Einfluss auf das Leben vieler Menschen hat. Gemeinsam mit anderen Unternehmen der Branche setzen wir uns vehement dafür ein, dass Kakao verantwortungsbewusst angebaut und verarbeitet wird. Zudem unterstützen wir Projekte vor Ort in Westafrika. In der Elfenbeinküste arbeiten wir im Rahmen unseres eigenen Programms *Partenaire de Qualité* im Bereich Schulung und Gesundheit eng mit den teilnehmenden Kakaobauern zusammen. Wir sorgen zudem für die Ausbil-

derung ihrer Kinder. Als Teil des Programms schulen wir die Bauern darin, wie sie die Qualität ihrer Bohnen verbessern können. Dafür erhalten sie einen höheren Preis, was ihnen eine grössere wirtschaftliche Sicherheit des Einkommens gibt.

F Was sind Ihre Erwartungen im Hinblick auf das nächste Jahr?

PDM Ich bin ziemlich optimistisch. Mit drei grossen langfristigen Lieferverträgen, einer gänzlich veränderten Produktionsstruktur in Amerika und einer gezielten geografischen Expansion in wachstumsstarke Märkte haben wir eine starke Basis für ein beschleunigtes Wachstum geschaffen. Auch konnten wir uns erfolgreich als bevorzugter Outsourcing-Partner etablieren. Trotz des schwierigen Kostenumfelds mit hohen Rohstoffpreisen und einer gewissen Unsicherheit an den Devisen- und Finanzmärkten bin ich zuversichtlich, dass wir weiterhin schneller als der globale Schokoladenmarkt wachsen und unsere Ergebnisse weiter verbessern werden.

F Was ist das grösste Kapital von Barry Callebaut?

AJ und PDM Ausschlaggebend für den Erfolg im Geschäftsjahr 2006/07 waren das Können, das Talent und die Leidenschaft unserer rund 8'000 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um den Globus. Sie bilden Herz und Motor unseres Unternehmens. Wir sind stolz, über eine dynamische Belegschaft zu verfügen, die sich dafür einsetzt, Mehrwert für unsere Kunden und Aktionäre zu schaffen. Für dieses Engagement, das wir Tag für Tag erleben, möchten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken. Unser Dank gilt aber auch unseren Kunden auf der ganzen Welt, von denen uns viele seit Jahrzehnten verbunden sind. Und nicht zuletzt möchten wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr anhaltendes Vertrauen danken.

«Die Leute lächeln, wenn sie Schokolade bekommen. Ich bin stolz, für die Nr. 1 der Branche tätig zu sein, die Menschen zum Lächeln bringt.»



Anbau

Marc-Rémus Atse Abekan, Kakaobauer, ist zwar noch Anfänger, lernt aber schnell. Als Teilnehmer des *Partenaire de Qualité*-Programms von Barry Callebaut haben er und seine Familie die jährliche Erntemenge in sieben Jahren von 25 kg auf 2'680 kg erhöht! Gleichzeitig hat er auch die Qualität gesteigert. Dies bedeutet mehr Gewinn für ihn und seine Familie.

Kakaobauer zu werden war eine wichtige Entscheidung, die er und seine Familie nie bereut haben.





**Marc-Rémus Atse Abekan
Akoupé, Elfenbeinküste**

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

Management Team

Von links:

Victor Balli*
Chief Financial Officer

Onno J. Bleeker*
Europa

Benoît Villers*
Globale Beschaffung &
Kakao und Vorsitzender
des CSR-Komitees

Gaby Tschofen
Corporate Communications

Patrick G. De Maeseneire*
Chief Executive Officer

Hans Vriens
Chief Innovation Officer

Massimo Garavaglia*
Nordamerika

Dirk Poelman
Chief Operations Officer

Maurizio Decio
Asien

* Mitglieder des Senior
Management Teams

Per 1. September 2007



Region Europa – Gefestigte Marktführerschaft

«Barry Callebaut hat seine Position als führender Hersteller von hochwertigen Kakao- und Schokoladenprodukten in Europa durch die Unterzeichnung von zwei bedeutenden langfristigen Lieferverträgen mit dem weltgrößten Nahrungsmittelproduzenten Nestlé und dem führenden Süßwarenhersteller Cadbury Schweppes gefestigt. Mit neuen Produktionsanlagen in Südeuropa sind wir für ein solides Wachstum im Mittelmeerraum gut gerüstet. Im russischen Tschchow nahe Moskau haben wir eine neue Schokoladenfabrik eröffnet und damit einen wichtigen Schritt in unserer geografischen Expansionsstrategie gemacht. Zielgerichtete Innovationen haben zur erfolgreichen Markteinführung mehrerer neuer gesundheitsfördernder und Premium-Schokoladenprodukte geführt.»



Onno Bleeker
President Europa

In Europa, wo Barry Callebaut über 70% des Umsatzes erwirtschaftet, erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2006/07 mehrere grosse Erfolge. Zwei langfristige Lieferverträge mit Nestlé und Cadbury Schweppes haben die Stellung von Barry Callebaut als bevorzugter Outsourcing-Partner in der Nahrungsmittelindustrie bestätigt und den Marktanteil in Europa erhöht. Mit seiner Innovationskraft und seiner strategischen Ausrichtung ist Barry Callebaut ideal positioniert, um vom beschleunigten Trend bisher voll integrierter Nahrungsmittelhersteller zur Auslagerung ihres Bedarfs an Schokolade an spezialisierte Anbieter zu profitieren. Dank einem umfassenden Produktportfolio und einem weltumspannenden Produktionsnetzwerk kann Barry Callebaut massgeschneiderte Outsourcing-Lösungen anbieten. Damit ist das Unternehmen hervorragend positioniert für beschleunigtes Umsatzwachstum.

Mit dem Kauf einer Schokoladenfabrik in Dijon, Frankreich, und von Produktionsanlagen in San Sisto, Italien, von Nestlé hat Barry Callebaut das Produktionsnetz in Südeuropa ausgebaut. Die geografische Nähe ermöglicht es Barry Callebaut, die rasch wachsende Kundenbasis im Mittelmeerraum besser zu bedienen. Mit dieser Akquisition hat Barry Callebaut seine Produktionskapazitäten in Westeuropa deutlich ausgeweitet. Im Rahmen seiner gezielten Expansionsstrategie baut das Unternehmen auch seine Präsenz in den wachstumsstarken Märkten Osteuropas aus. Im September 2007 wurde in Tschchow nahe Moskau eine moderne Schokoladenfabrik eingeweiht. Sie dient als Drehscheibe für den Ausbau des Geschäfts in der Region und die Erschliessung des wachstumsstärksten europäischen Schokoladenmarkts. Mit dem neuen Werk will Barry Callebaut seinen Umsatz in Russland in den kommenden drei Jahren verdreifachen.

Innovationen spielten eine Schlüsselrolle für das Wachstum in der Region. Das Unternehmen entwickelte auf der Basis wissenschaftlicher Forschungen erfolgreich eine Reihe neuer gesundheitsfördernder Produkte wie zum Beispiel zahnfreundliche Schokolade. Gestützt auf Verbraucherbefragungen führte Barry Callebaut auch neue Schokolade für höchsten Genuss im obersten Premiumsegment ein und weitete ferner sein Angebot an herkunftstreuen, Bio- und Fair-Trade-Schokoladen deutlich aus.

Zusammen mit dem renommierten spanischen Top-Pâtissier Paco Torreblanca brachte das Unternehmen eine äusserst erfolgreiche Produktlinie mit tiefgekühlten Premium-desserts auf den Markt.

Westliche Genüsse im Osten sehr geschätzt

Der westeuropäische Markt für Standardschokolade ist ein reifer Markt, der von 2006 bis 2007 mengenmässig um gut 1% wuchs. Diese Zunahme ist vorwiegend dem Premi-umsegment – herkunftstreuen, Bio-, gesundheitsfördernden und Fair-Trade-Schoko-laden – zu verdanken. Die Verbraucher werden sich der gesundheitsfördernden Eigenschaften der Kakaobohne zunehmend bewusst. Dies hat zu einem starken Anstieg des Umsatzes bei Bio- und dunkler Schokolade mit hohem Kakaoanteil geführt. Der Markt in Westeuropa wächst im Premiumbereich sowie im Bereich der Produkte mit einem ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis. Das stärkste Wachstum wird in den aufstrebenden Märkten Osteuropas verzeichnet, beflügelt von zunehmend kaufkräftigeren Konsumenten. Der osteuropäische Schokoladenmarkt wuchs von 2006 bis 2007 volumenmässig um 5,7% und dürfte in den kommenden Jahren weiter zulegen. Ein moderner Lebensstil fördert den Schokoladenabsatz. Da die Verbraucher länger arbeiten und sie zuhause keine Zeit zum Kochen haben, hat sich Schokolade zu einem der beliebten Snacks für zwischendurch entwickelt.

Quelle für Marktdaten: Euromonitor

Bevorzugter Outsourcing-Partner

Ein höherer Marktanteil und eine steigende Nachfrage in Osteuropa sorgten im Geschäftsjahr 2006/07 für einen Anstieg der **Verkaufsmenge** in der Region Europa um 10,1% auf 738'983 Tonnen. Aufgrund des klaren Outsourcing-Trends bei Flüssig-schokolade und Kakaomasse wuchs das Europa-Geschäft von Barry Callebaut mehr

Kennzahlen für die Region Europa

		Veränderung in %	2006/07	2005/06
Verkaufsmenge	Tonnen	10.1	738,983	671,172
Umsatz	Mio. CHF	12.2	3,048.4	2,716.8
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	7.6	290.2	269.7

Zusätzliche Informationen:
www.cocoa-barry.com und www.callebaut.com und www.carma.ch

als dreimal so schnell wie der europäische Schokoladenmarkt. Vor allem Russland und Polen verzeichneten im Zuge eines Wirtschaftsaufschwungs, der die Verbrauchernachfrage nach Premium-Qualitätsschokolade steigerte, ausserordentlich hohe Zuwachsraten. Die Markteinführung innovativer Produkte liess nicht nur den Marktanteil kräftig steigen: Auch der **Umsatz** in Europa erhöhte sich um 12,2% auf CHF 3'048,4 Mio. Der **Betriebsgewinn** erhöhte sich um 7,6 % auf CHF 290,2 Mio., trotz intensiverem Wettbewerb und Kostendruck infolge höherer Rohstoffpreise. Um sich in diesem Umfeld zu behaupten, konzentrierte sich das Unternehmen verstärkt auf den Verkauf von Produkten mit hohen Margen wie herkunftsreine, Bio-, gesundheitsfördernde und Fair-Trade-Schokoladen.

Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden**, der Schokoladenprodukte, gebrauchsfertige Füllungen, Glasuren sowie massgeschneiderte Serviceleistungen an Industriekunden liefert, verzeichnete in Europa ein starkes Mengenwachstum. Dies war auf ein solides Wachstum bei grossen und mittleren Abnehmern sowie auf Outsourcing-Projekte in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Daneben erweiterte Barry Callebaut das Outsourcing-Angebot für fertige Verbraucherprodukte wie Pralinen und Tafeln und intensivierte die Lohnfertigung für Nahrungsmittelhersteller. Das heisst, dass Barry Callebaut fertig verpackte Markenprodukte für diese industriellen Kunden herstellt. Die Nachfrage dieser Kunden war in Grossbritannien und Deutschland, zwei Kernmärkten des Unternehmens, besonders gross. In Osteuropa wurde das Engagement in wachstumsstarken Märkten ausgebaut.

Mit ihren drei starken Marken Cacao Barry (Frankreich), Callebaut (Belgien) und Carma (Schweiz) für gewerbliche Anwender wie Chocolatiers, Konditoren, Bäcker und Restaurants ist Barry Callebaut die Nummer 1 im stark fragmentierten **Gourmet- & Spezialitäten**-Markt. Dank der erfolgreichen Einführung neuer Produkte und neuen Trade-Marketing-Konzepten konnte Barry Callebaut seinen Führungsvorsprung in diesem hochmargigen Markt ausbauen und seine Verkaufsmengen in allen europäischen Ländern deutlich steigern. Die gestiegenen Rohstoffpreise konnten durch Preiserhöhungen aufgefangen werden. In Grossbritannien fiel das Wachstum besonders stark aus. Das steigende Qualitätsbewusstsein in diesem Markt stellt einen klaren Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen dar. In Alicante, Spanien, eröffnete Barry Callebaut eine Produktionsstätte zur Herstellung tiefgekühlter Desserts. Diese neue Produktelinie wurde von Paco Torreblanca, einem der renommiertesten Pâtissiers Europas, entwickelt. Das Joint Venture arbeitet sehr erfolgreich und die Produktion wird nächstes Jahr in eine neue Fabrik umziehen. Auch das im Geschäftsjahr 2005/06 gestartete Programm zur Positionierung und Differenzierung der Gourmet-Marken verlief erfolgreich. Programmschwerpunkte waren unter anderem die Einführung neuer Marken-Websites und die verstärkte Nutzung der «Chocolate Academies» als Schulungszentren.

Zusätzliche Informationen:

www.vanhoutendrinks.com und www.caprimo.com und www.sarotti.de und www.chocojacques.be und www.alprose.ch

In der Sparte Getränke bietet Barry Callebaut Mischungen für Verkaufsautomaten an. Mit den Marken **Van Houten**, **Caprimo** und **Bensdorp** ist das Unternehmen mittlerweile die Nummer 1 im europäischen Geschäft mit Schokoladen- und Cappuccino-Mischungen für Verkaufsautomaten. Im Berichtsjahr war ein stärkeres Interesse der Verbraucher an Premium-Kakaogetränken zu beobachten.

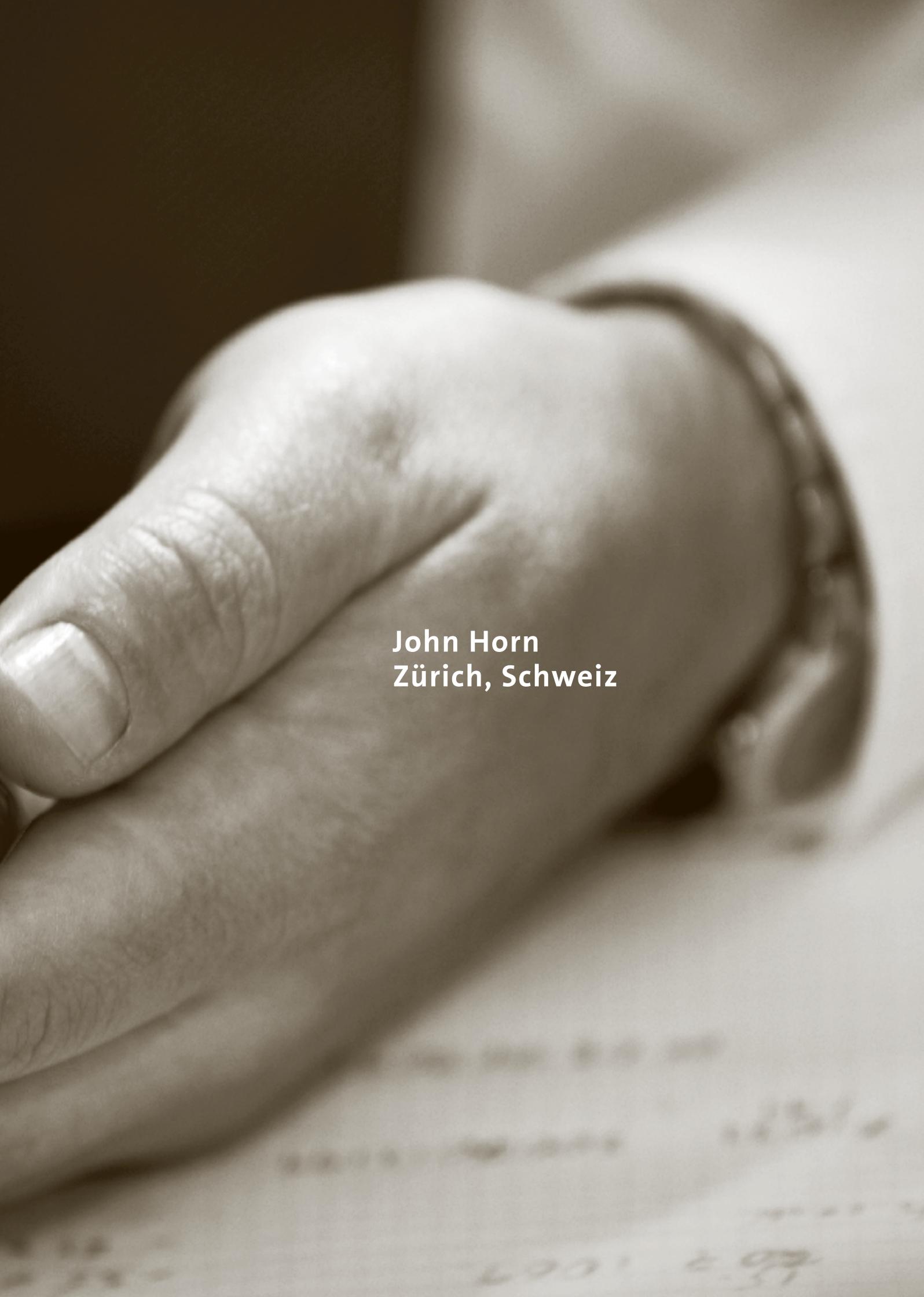
Der Geschäftsbereich **Verbraucherprodukte** stützt sich auf drei strategische Standbeine: umfassende Handelsmarkenlösungen, Lohnfertigung für international tätige Konsumgüterhersteller und eine kleine Anzahl lokaler Eigenmarken, um Innovationen auf den Markt zu bringen: **Sarotti** in Deutschland, **Jacques** in Belgien und **Alprose** in der Schweiz. Nachdem der Geschäftsbereich in Europa seit 2005/06 wieder in der Gewinnzone arbeitet, konnten durch eine Optimierung der Preisgestaltung, der Markenpositionierung und der Kostenstruktur für Produktion und Logistik grosse Fortschritte erzielt werden. Weil Barry Callebaut einige unrentable Verträge nicht erneuerte, entwickelte sich der Umsatz allerdings fast flach.

Handel

John Horn, Chef-Kakaohändler, beobachtet und interpretiert das Auf und Ab am Kakaomarkt fast rund um die Uhr, um die besten Abschlüsse für Barry Callebaut und seine Kunden zu tätigen. Nach 14 Jahren auf dem Handlungsparkett weiss er eines: Es wird nie langweilig!

In seiner Freizeit beschäftigt er sich mit seinen Kindern und der Welt des Weins.





John Horn
Zürich, Schweiz

Amerika – Auf dem Weg zur Nummer 1

«In Nord- und Südamerika hat Barry Callebaut seine operative Präsenz komplett verändert. Die strategische Partnerschaft mit Hershey's, dem grössten nordamerikanischen Hersteller von qualitativ hochwertiger Schokolade und anderen Süswaren, wird Barry Callebaut zum führenden Anbieter von Industrieschokolade in Nordamerika machen. Durch den geplanten Verkauf unseres Zuckerwarengeschäfts Brach's können wir uns auf unser Kerngeschäft – Schokolade – konzentrieren.»



Massimo Garavaglia
President Nordamerika

Die wegweisende Partnerschaft mit Hershey's, welche im Juli 2007 unterzeichnet wurde, festigte die Stellung von Barry Callebaut als bevorzugter Outsourcing-Partner für Schokolade in Amerika. Die Transaktion umfasst eine langfristige Liefervereinbarung über jährlich rund 80'000 Tonnen Schokolade. Sie unterstreicht den zunehmenden Outsourcing-Trend in der US-Schokoladenindustrie. Um die gestiegene Nachfrage von Hershey's und anderen Kunden zu decken, erwarb Barry Callebaut Produktionsanlagen im Hershey's-Werk in Robinson, Illinois, und baut derzeit eine neue Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko. Auch wurde in bestehende Werke weiter investiert. Barry Callebaut verfügt somit über eine verstärkte Produktionsbasis, die eine weitere Durchdringung der Märkte in den USA, in Kanada, Mexiko sowie Lateinamerika erlaubt. Zudem kaufte das Unternehmen im Oktober 2007 eine Kakaofabrik in der Nähe von Philadelphia, USA. Mit einem optimierten Produktionsnetzwerk, Investitionen im Bereich Innovation und Kostensenkungen hat das Unternehmen eine ideale Ausgangsbasis geschaffen, um Marktanteile zu gewinnen und eine Führungsrolle in der Belieferung von industriellen und gewerblichen Kunden in Amerika einzunehmen.

US-Verbraucher bevorzugen vermehrt Premiumschokolade

Der nordamerikanische Schokoladenmarkt wuchs etwas langsamer als der globale Schokoladenmarkt. Von 2006 bis 2007 stieg das Volumen um geschätzte 2,7%, der Umsatz um 4,2%. Die Präferenzen der US-Konsumenten verlagern sich eindeutig auf Premiumschokolade und auf ein intensiveres Geschmackserlebnis. Dunkle, Bio- und Fair-Trade-Schokolade sind in den letzten Jahren zunehmend beliebter geworden und haben sich von Nischen- zu Mainstream-Produkten entwickelt. Wissenschaftliche Erkenntnisse über eine gesundheitsfördernde Wirkung von dunkler Schokolade dürften das Interesse der Verbraucher weiter steigern. Daneben loben die Nahrungsmittelhersteller vermehrt die Eigenschaften von herkunftstreuen und höherwertigen Schokoladensorten aus.

Quelle für Marktdaten: Euromonitor

Steigender Marktanteil

Die **Verkaufsmenge** in der Region Amerika stieg 2006/07 dank dem Wachstum in beiden Bereichen Industrielle Kunden und Gourmet um 4,8% auf 242'696 Tonnen. Die Aufstockung des Verkaufsteams im Gourmet-Geschäft und die Neuausrichtung des Verkaufsteams im Bereich Industriekunden sorgten für einen kräftigen Schub. Der

Umsatz stieg um 4,2% auf CHF 756,8 Mio. Der **Betriebsgewinn** nahm um 18,3% auf CHF 67,1 Mio. zu. Die Betriebsmargen lagen infolge verbesserter Kostenkontrolle über denen des Vorjahres.

Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden**, der Schokoladenprodukte an Industriekunden liefert, verzeichnete einen soliden Anstieg der Verkaufsmengen, der in erster Linie neuen Outsourcing-Verträgen und hinzugewonnenen Marktanteilen zu verdanken war. Höhere Umsätze und straffe Kostenkontrollen führten zu einem beeindruckenden Anstieg des Betriebsgewinns. Im Laufe des Jahres wurden mehrere Geschäftsprozesse einer Prüfung unterzogen, um die Kostenstruktur sowie das finanzielle und qualitative Geschäftsergebnis zu verbessern. Ferner wurden Massnahmen für eine stärkere Kundenorientierung der Dienstleistungen des Unternehmens eingeleitet, während Optimierungen in der Wertschöpfungskette zu einer verbesserten Produktionskostenstruktur führten.

Der Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten**, der gewerbliche Kunden wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien und Restaurants beliefert, vermochte seinen Umsatz deutlich zu steigern. Dieser Anstieg wurde durch eine Konzentration auf Premium-Produkte und Spezialitäten sowie durch eine gezielte Marketingkampagne ausgelöst. Einen hohen Stellenwert nahmen die Entwicklung und die Promotion von Spezialitäten ein, die über ein hohes Marktpotenzial verfügen und höhere Margen ermöglichen. Im Hinblick auf das angestrebte Wachstum erweiterte das Unternehmen sein Verkaufsteam. Infolgedessen fielen die Vertriebs- und Marketing- sowie die Personalkosten höher als im Vorjahr aus.

Nach sorgfältiger strategischer Überprüfung des Geschäftsbereichs **Verbraucherprodukte Nordamerika** beschloss Barry Callebaut im September 2007, sein Zuckerwarengeschäft Brach's Confections Inc. zu veräussern. Brach's wurde im Abschluss des Geschäftsjahres 2006/07 als aufgegebenen Geschäftsbereich klassifiziert und ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Der Verkauf wird es Barry Callebaut ermöglichen, sich auf sein Kerngeschäft – Schokolade – zu konzentrieren.

Kennzahlen für die Region Nord- und Südamerika

		Veränderung in %	2006/07	2005/06
Verkaufsmenge	Tonnen	4.8	242,696	231,652
Umsatz	Mio. CHF	4.2	756.8	726.2
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	18.3	67.1	56.7

Produktion

Yap Lim Heng, Leiter des Reinigungsteams, hat zehn Jahre lang dafür gesorgt, dass die Produktivität, Qualität, Sicherheit, Hygiene und die Abläufe in seiner Fabrik höchsten Ansprüchen genügen. Heute sorgt sein Team unermüdlich für absolute Sauberkeit in den Anlagen, in denen die beste Schokolade der Welt produziert wird.

Am liebsten mag er weisse Schokolade –
besonders die aus seiner Fabrik.





Yap Lim Heng
Singapur

Asien-Pazifik & Rest der Welt – Wachstumschancen nutzen

«In den letzten zwölf Monaten haben wir unsere Präsenz in der rasch wachsenden Region Asien-Pazifik beträchtlich ausgebaut. Neben einer in Rekordzeit gebauten neuen Fabrik im Raum Schanghai, China, sowie Plänen für ein neues Vertriebsbüro und eine Chocolate Academy in Mumbai, Indien, haben wir im September 2007 eine Liefervereinbarung mit Morinaga, einem der führenden japanischen Süßwarenhersteller, unterzeichnet.»



Maurizio Decio
Vice President Asia

Im Raum Asien-Pazifik festigte Barry Callebaut mit dem Ausbau seines Produktionsnetzes und der Eröffnung eines Verkaufsbüros in Schanghai, China, sowie einem für Ende 2007 geplanten Verkaufsbüro Mumbai, Indien, seine Stellung in wichtigen Zielmärkten. Das Unternehmen baut ferner eine neue Fabrik in Suzhou, nahe Schanghai. So kann Barry Callebaut vom raschen Wachstum der aufstrebenden Märkte profitieren. Einen strategischen Meilenstein bildete der Abschluss eines langfristigen Liefervertrags sowie eines Kaufvertrags für Anlagen zur Verarbeitung von Kakao und Schokolade in der Nähe von Osaka, Japan, mit Morinaga, einem der führenden Süßwarenhersteller des Landes. Die verstärkte Präsenz im hochattraktiven asiatisch-pazifischen Markt und die strategische Fokussierung auf Nordostasien schaffen ausgezeichnete Voraussetzungen für ein beschleunigtes Wachstum von Barry Callebaut.

Schokolade entdecken

Der Markt für Schokoladenprodukte in der Region Asien-Pazifik wuchs volumemäßig von 2006 bis 2007 um geschätzte 7,3% und dürfte in den kommenden vier Jahren voraussichtlich um über 30% zulegen. Allerdings ist der Markt nicht homogen. Aufstrebende Volkswirtschaften wie China und Indien verzeichnen derzeit ein starkes Wirtschaftswachstum, das die Kaufkraft einer rasch wachsenden Mittelschicht steigen lässt und zu einem starken Anstieg des Schokoladenkonsums geführt hat. In diesen Märkten sind die Verbraucher dabei, den Geschmack und den Genuss von westlichen Süßwaren zunehmend für sich zu entdecken. Andere Märkte, wie Japan, sind reifer, weisen aber einen klaren Trend zu Premiumschokolade auf.

Quelle für Marktdaten: Euromonitor

Expandierende Märkte

Barry Callebaut konnte seine **Verkaufsmenge** in der Region Asien-Pazifik & Rest der Welt um 5,0% auf 77'521 Tonnen steigern. Der **Umsatz** für die gesamte Region stieg um 11,6% auf CHF 301,6 Mio. Der **Betriebsgewinn** erhöhte sich um 3,8% auf CHF 32,9 Mio. Ohne das Geschäft mit Verbraucherprodukten in Afrika, das sich über weite Strecken im Geschäftsjahr 2006/07 unbefriedigend entwickelte, erzielte die Region ein solides zweistelliges Wachstum der Verkaufsmenge, des Umsatzes und des Betriebsgewinns. Das aus drei Einheiten in Kamerun, in der Elfenbeinküste und im Senegal

bestehende afrikanische Verbrauchergeschäft wies in den ersten drei Quartalen des Jahres eine enttäuschende Performance auf. Chocosen im Senegal wurde im Laufe dieses Jahres an das lokale Management verkauft. Das übrige afrikanische Verbrauchergeschäft wurde einer Überprüfung unterzogen.

Verstärkte Verkaufsaktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum führten zu einem starken Mengenwachstum im Geschäftsbereich **Industrielle Kunden**, der Schokoladenprodukte, gebrauchsfertige Füllungen, Glasuren sowie massgeschneiderte Serviceleistungen an Industriekunden liefert. Das Werk des Unternehmens in Singapur war voll ausgelastet. Dank der neuen Fabrik in China, die Ende 2007 in Betrieb genommen werden soll, wird das Unternehmen über die nötige zusätzliche Kapazität verfügen, um weitere Wachstumschancen in der Region zu ergreifen. Outsourcing ist noch kein sehr bekanntes Konzept in der Region Asien-Pazifik. Die jüngsten Lieferverträge, die Barry Callebaut mit internationalen Konzernen abgeschlossen hat, sind jedoch bei den Kunden in der Region auf Interesse gestossen und eröffnen dem Unternehmen neue Gelegenheiten. Barry Callebaut ist als Vorreiter des Outsourcing-Trends in der Region ideal positioniert.

Im Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten**, der gewerbliche Kunden wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien und Restaurants beliefert, wurden die Aussendienst- und Marketingressourcen auf China, Japan und Südostasien fokussiert, um die Marktdurchdringung zu erhöhen und am Branchenwachstum in der Region zu partizipieren. Die Gourmetmarken von Barry Callebaut erfreuen sich bei den Küchenchefs und Chocolatiers der Top-Hotels und -Restaurants grosser Beliebtheit – viele von ihnen stammen aus Frankreich oder der Schweiz und bevorzugen westliche Produkte für ihre Desserts.

Kennzahlen der Region Asien-Pazifik & Rest der Welt

		Veränderung in %	2006/07	2005/06
Verkaufsmenge	Tonnen	5.0	77,521	73,837
Umsatz	Mio. CHF	11.6	301.6	270.2
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	3.8	32.9	31.7

Globale Beschaffung & Kakao – Beste Bohnen für beste Schokolade

«Die Herstellung von Schokolade beginnt mit der Beschaffung hochwertiger Kakao-
bohnen. Dank seiner Erfahrung und Grösse sowie seiner Präsenz in den Herkunftslän-
dern hat Barry Callebaut Zugang zu bestem Kakao. Schon die ersten Verarbeitungs-
schritte entscheiden über Geschmack und Qualität der Schokolade – Grund für Barry
Callebaut, weiter in die Expansion der Kakaoverarbeitung zu investieren. Durch einen
umfangreichen Risikomanagementprozess können wir die Auswirkungen von Schwan-
kungen bei den Rohstoffpreisen – eine der grossen Herausforderungen für die ge-
samte Lebensmittelindustrie im vergangenen Jahr – abfedern.»



Benoît Villers
President Globale Beschaffung & Kakao
und Vorsitzender des CSR-Komitees

Barry Callebaut ist das einzige voll integrierte Unternehmen mit globaler Präsenz, das jeden Schritt der Kakaoverarbeitung und Schokoladenherstellung abdeckt – von der Beschaffung der Bohnen bis zum fertigen Produkt im Regal. Die Wertschöpfung von Barry Callebaut beginnt mit der Beschaffung hochwertiger Rohstoffe wie Kakao, Zucker, Milchprodukte, Fette, Nüsse, Trockenfrüchte, sonstige Zutaten und Verpackungsmaterial.

Barry Callebaut besitzt keine eigenen Kakaofarmen. Das Unternehmen deckt seinen Bedarf an Kakao etwa zur Hälfte über den Einkauf bei Kooperativen, Zwischenhändlern und staatlichen Behörden und zur anderen Hälfte über die Warenterminbörsen (London/New York). Dank seiner langjährigen Präsenz in den Herkunftsländern kann Barry Callebaut ein umfassendes und konkurrenzloses Sortiment an herkunftreinen Bohnen anbieten, darunter hochwertige Sorten aus Ecuador, São Tomé, Peru, Kuba, Venezuela und vielen weiteren Ländern. Die Direktbeschaffung ermöglicht eine maximale Qualitätskontrolle und wird in den kommenden Jahren ausgeweitet.

Risikomanagement

Das Geschäftsjahr 2006/07 stellte in Bezug auf das Kostenumfeld eine Herausforderung dar. Aufgrund von Marktspekulationen und Befürchtungen einer schlechten Nebenernte zog der Kakaopreis innerhalb der zwölf Monate des Geschäftsjahres 2006/07 um fast 15% an, mit einem Höchststand im Sommer 2007. Zudem haben sich die Preise für Milchpulver im Jahresverlauf nahezu verdoppelt, bedingt durch eine verstärkte Nachfrage nach Milchprodukten und ein verringertes Angebot infolge einer Dürre in Australien.

Die von Barry Callebaut angewandte «Cost plus»-Preiskalkulation erlaubt es dem Unternehmen, steigende Rohstoffkosten zu einem grossen Teil an seine Kunden weiterzugeben. Im Industrie- und Handelsmarkengeschäft, das rund 80% des gesamten Geschäfts ausmacht, basieren die vertraglich festgelegten Preise auf abgesicherten Rohstoffpreisen. Schwankungen bei den Rohstoffkosten werden beim Abschluss neuer Verträge berücksichtigt. Das Risiko gegenüber Rohstoffpreisschwankungen ist daher begrenzt. Im Gourmet- und Markenverbrauchergeschäft kaufen die Kunden Produkte anhand einer Preisliste, die regelmässig angepasst wird.

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

Dank einer global integrierten Beschaffung kann Barry Callebaut eine Reihe von Beschaffungsstrategien und Best Practices für ein umfassendes Management der Marktrisiken anwenden. Hierzu gehören Lieferantenbewertungen, Preisabsicherung durch Futures-Transaktionen sowie Warentermingeschäfte und Arbitrage-Management. Dieser Ansatz stellt auch sicher, dass stets die richtige Menge Rohstoffe zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitsteht. Beim finanziellen Risikomanagement wird das Value-at-Risk-Konzept (VaR) angewandt, mit dem das Unternehmen die Rohstoffpreisrisiken in ihrer Gesamtheit bewerten und steuern kann.

Kakaoverarbeitung

Der nächste Schritt zur Herstellung von Schokolade besteht in der Verarbeitung der Kakaobohnen zu Halbfertig- oder zu Kakaoprodukten wie Kakaomasse, Kakaobutter und Kakaopulver. Barry Callebaut verarbeitet fast 15% der weltweiten Kakaoernte zu Kakaomasse, Kakaobutter und Kakaopulver. Rund zwei Drittel dieser Produkte werden anschliessend im Unternehmen weiterverarbeitet. Der Rest geht an industrielle Kunden zur Herstellung von Schokoladenprodukten, Milchprodukten, Getränken, Backwaren und Eiscreme.

Der Preis für Halbfertigprodukte, die Barry Callebaut an Drittunternehmen weiterverkauft, vor allem von Kakaopulver, ist abhängig von Angebot und Nachfrage und kann nicht abgesichert werden. Daher wirkt sich die sogenannte Combined Ratio (der kombinierte Verkaufspreis von Kakaobutter und Kakaopulver im Verhältnis zum Preis der Kakaobohnen) direkt auf die Profitabilität des Geschäftsbereichs Kakao aus. Wie angekündigt, hatte die rückläufige Combined-(Cocoa)-Ratio denn auch einen negativen Effekt auf Umsatz und Betriebsgewinn im Geschäftsjahr 2006/07, insbesondere im ersten Halbjahr. Um den Margenrückgang zu kompensieren, forcierte der Geschäftsbereich Kakao die Verkaufsmenge.

In Westafrika baut Barry Callebaut zur Sicherung der künftigen Versorgung mit Kakaomasse derzeit seine Aktivitäten im Bereich Kakaoverarbeitung aus. Im Februar 2007 weihte das Unternehmen eine zweite Produktionslinie für Kakaobohnen in seinem Werk in Tema, Ghana, ein und verdoppelte damit die jährliche Produktionskapazität. In der Elfenbeinküste wird Barry Callebaut seine Verarbeitungskapazitäten in den nächsten zwei Jahren um 50% erhöhen.

Das Engagement von Barry Callebaut für die Herkunftsländer

Barry Callebaut engagiert sich für die Entwicklung eines nachhaltigen Kakaoanbaus in den Herkunftsländern. Das Unternehmen ist entschlossen, zusammen mit Branchenverbänden, anderen Kakao- und Schokoladenherstellern, Nichtregierungsorganisationen und staatlichen Behörden Kinderarbeit und missbräuchliche Arbeitspraktiken zu bekämpfen und die Arbeits- und Lebensbedingungen der Kakaobauern, ihrer Familien und Gemeinschaften zu verbessern. Zudem bemüht sich das Unternehmen, das Wohlergehen der eigenen Mitarbeitenden in den Herkunftsländern durch Gesundheits-, Wohnungs- und Schulungsprojekte zu steigern.

Weitere Informationen finden Sie in der Broschüre *Cabosse* und auf der Website von Barry Callebaut unter Corporate Social Responsibility.

Preisentwicklung Kakao
(in GBP/Tonne)



Combined-(Cocoa)-Ratio
(Faktor x Terminpreis)



Milchpulverpreis
(EUR/Tonne)



Starke Partnerschaften mit Kunden

Barry Callebaut bietet massgeschneiderte Schokoladenprodukte zu wettbewerbsfähigen Preisen für die gesamte Nahrungsmittelindustrie. Das Unternehmen strebt eine enge Partnerschaft mit seinen Kunden an, um ihre Bedürfnisse besser zu verstehen und um Dienstleistungen anbieten zu können, die weit über die Lieferung von Rohstoffen hinausgehen. Die Einteilung in die drei Kundensegmente Industrielle Kunden, gewerbliche Anwender und Einzelhandelsunternehmen hilft Barry Callebaut, die kundenspezifischen Bedürfnisse gezielt zu befriedigen. Als Anbieter umfassender Lösungen bietet Barry Callebaut Beratung und Unterstützung während des ganzen Produktionsprozesses und trägt so zum weiteren Wachstum seiner Kunden bei.

Barry Callebaut bedient rund 6'000 industrielle Kunden und mehrere zehntausend gewerbliche Kunden in aller Welt. Das Verbrauchergeschäft beliefert zehn der zwölf grössten internationalen Einzelhandelskonzerne. Dabei entfallen jedoch auf keinen dieser Kunden mehr als 5% der Gesamtverkaufsmenge, und die 15 grössten Kunden trugen im Geschäftsjahr 2006/07 rund 20% zur gesamten Verkaufsmenge bei.

Als vertikal integriertes Unternehmen, dessen Aktivitäten von der Beschaffung der Rohstoffe bis zur Herstellung von Halbfertigprodukten, Flüssigschokolade und ausgeformten Schokoladenprodukten reichen, erfüllt Barry Callebaut die Bedürfnisse der gesamten Nahrungsmittelindustrie. Ziel des Unternehmens ist es, die Nummer eins in allen attraktiven Kundensegmenten und auf allen bedeutenden Märkten zu sein. Das Geschäft ist in vier Geschäftsbereiche gegliedert, die wiederum in zwei Geschäftssegmenten zusammengefasst sind.

Industriegeschäft

- Der Geschäftsbereich **Globale Beschaffung & Kakao** ist für die Beschaffung der Kakaobohnen und anderer Rohstoffe zuständig sowie für deren Verarbeitung in Halbfertigprodukte, die zum Teil an industrielle Kunden verkauft, aber hauptsächlich für den Eigengebrauch verwendet werden.
- Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** beliefert nationale und internationale Markenartikelhersteller. Damit hat sich Barry Callebaut über die Jahre einen guten Ruf als serviceorientierter Lösungsanbieter erarbeitet, der für seine Beständigkeit und Qualität bekannt ist. Führende Nahrungsmittelhersteller wie Nestlé, Hershey's, Cadbury, Barilla und Morinaga haben sich deshalb für eine Partnerschaft mit Barry Callebaut entschieden. *«Barry Callebaut ist weltweit führend in den Bereichen Premiumschokolade und Innovation. Dank unserer Partnerschaft werden wir nun direkt von diesem Know-how profitieren können»*, erklärt Gregg Tanner, Senior Vice President Global Operations, Hershey's.

Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft

- Der Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten** liefert Schokoladenprodukte, die auf die Anforderungen von gewerblichen Anwendern wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien, Gastronomie, Hotellerie und Caterer zugeschnitten sind. Das Unternehmen ist stolz darauf, Top-Chocolatiers und -Köche wie Régis Marcon, den mit drei Michelin-Sternen ausgezeichneten Spitzenkoch und Barry Callebaut-Ambassador in

Zusätzliche Informationen:

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

Frankreich, und Stéphane Glacier, «Meilleur Ouvrier de France Pâtissier 2000», sowie Caterer wie Lenôtre ebenfalls in Frankreich und Top-Hotels wie The Grove Hotel in Grossbritannien zu seinen Kunden zählen zu dürfen. «*Barry Callebaut ist mein bevorzugter Partner, nicht nur wegen seiner ausgezeichneten Produkte, sondern auch wegen seines Know-how. Als Koch habe ich auch die Aufgabe, innovative Desserts zu kreieren. Dafür arbeite ich mit Barry Callebaut zusammen.*», sagt Régis Marcon.

- Der Geschäftsbereich **Verbraucherprodukte** beliefert internationale Einzelhandelskonzerne mit Handelsmarken- und Markenprodukten. Daneben entwickelt er individuelle Lohnfertigungslösungen für industrielle Kunden. 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.

Der Kunde an erster Stelle

Barry Callebaut ist mit seiner einzigartigen Produktpalette und seiner globalen Präsenz ein zuverlässiger Partner für Kunden in aller Welt. Die Fähigkeit, ein breites Angebot an massgeschneiderten Produkten herzustellen, die auf fast 1'700 Rezepten basieren und den Wünschen unserer Kunden bis ins Detail gerecht werden, hebt Barry Callebaut von der Konkurrenz ab. Barry Callebaut ist der einzige Schokoladenhersteller, der unter einem Dach belgische, französische und Schweizer Schokolade anbietet, also die drei Varietäten, für die der Verbraucher einen höheren Preis zu zahlen bereit ist.

Mit 37 Fabriken auf vier Kontinenten ist Barry Callebaut in allen wichtigen Märkten präsent und bietet seinen Kunden die Gewähr für schnelle Erreichbarkeit und Just-in-time-Lieferungen. Produkte, die in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt werden, tragen erheblich zur Stärkung der Kundenbeziehungen bei.

Industriegeschäft

		Veränderung in %	2006/07	2005/06
Verkaufsmenge	Tonnen	11.3	796,458	715,505
Kakao	Tonnen	10.7	142,062	128,384
Industrielle Kunden	Tonnen	11.5	654,396	587,121
Umsatz	Mio. CHF	15.0	2,574.2	2,239.1
Kakao	Mio. CHF	13.3	453.6	400.2
Industrielle Kunden	Mio. CHF	15.3	2,120.6	1,838.9
Segment-Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	3.9	230.8	222.1

Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft

		Veränderung in %	2006/07	2005/06
Umsatz	Mio. CHF	4.0	1,532.6	1,474.1
Gourmet & Spezialitäten	Mio. CHF	9.0	590.7	542.0
Verbraucherprodukte	Mio. CHF	1.1	941.9	932.1
Segment-Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	17.1	159.4	136.1

Innovation – Neue Markttrends setzen

«Dem Forschungs- und Entwicklungsteam von Barry Callebaut ist es einmal mehr gelungen, mit einer beeindruckenden Anzahl neuer Produkte Pionierarbeit zu leisten und der zunehmenden Nachfrage nach besonderen und gesünderen Geschmackserlebnissen gerecht zu werden. Dank unseren Innovationen können die Verbraucher Schokolade genießen und gleichzeitig etwas für ihre Gesundheit tun.»



Hans Vriens
Chief Innovation Officer

Eine starke und flexible Innovationsplattform mit gesundheitsfördernden, Convenience- und Premium-Schokoladenprodukten trug massgeblich zum Erfolg von Barry Callebaut in der Branche bei. So wuchsen die neuen Spezialitätenprodukte im Geschäftsjahr 2006/07 um über 20%. Insgesamt erzielte Barry Callebaut einen Drittel des Umsatzes mit Produkten, die innerhalb der letzten drei Jahre eingeführt wurden. Dazu arbeitet das Unternehmen eng mit seinen Kunden zusammen und schneidet die Produkte auf die spezifischen Kundenbedürfnisse zu. Die Innovationsstrategie von Barry Callebaut stützt sich auf drei Standbeine: Gesundheit & Wellness, Erlebnis & Genuss und Convenience.

Gesundheit & Wellness – 100% natürlich

Die bei Kunden und Endverbrauchern beobachteten Trends sind wichtige Innovationsmotoren. Angeregt durch das zunehmende Gesundheitsbewusstsein der Verbraucher, hat Barry Callebaut Schokoladenprodukte entwickelt, welche die gesunden Inhaltsstoffe der Kakaobohne nutzbar machen und erhalten, ein besseres Nährwertprofil aufweisen und zu 100% natürlich sind. Beispiele für jüngst von Barry Callebaut eingeführte Produkte mit zusätzlichem Gesundheitsnutzen sind:

- **zahnfreundliche Schokolade**, die keine Karies erzeugt und von der Organisation «Toothfriendly International» zertifiziert und von Zahnärzten empfohlen wird
- **probiotische Schokolade**, die zum Erhalt der Darmgesundheit beiträgt
- **weisse Schokolade mit echten Früchten**, die weder künstliche Farb- noch Zusatzstoffe enthält
- **ACTICOA™-Kakaopulver** für aromatische Kakaogetränke mit dem zusätzlichen Gesundheitsnutzen von Flavanolen aus der Kakaobohne
- **zuckerreduzierte Schokolade**, die statt künstlichen Süsstoffen natürliche Ballaststoffe aus der Kakaobohne enthält
- **Schokolade mit Luftbläschen**, die eine leichte Konsistenz und nur wenig Kalorien hat

Zusätzliche Informationen:
www.acticoa.com

Barry Callebaut hat eine spezielle Produktionsmethode namens ACTICOA™ entwickelt, die einen garantierten Mindestanteil der im Kakao enthaltenen Polyphenole erhält. Polyphenole sind starke Antioxidanzien, die den Körper vor der schädlichen Wirkung freier Radikale schützen. Die innovativen Schokoladenprodukte von Barry Callebaut beruhen auf wissenschaftlichen Erkenntnissen und sind aus der klinischen Forschung hervorgegangen, die sich auf das Know-how interner und externer Experten stützt. Entsprechende Studien von Barry Callebaut wurden in wissenschaftlichen Fachzeitschriften wie dem «Journal of Food Science» und «Agro Food Industry Hi-Tech» veröffentlicht.

«Es gibt immer mehr Beweise für die gesundheitsfördernde Wirkung der im Kakao enthaltenen Polyphenole. In aktuellen Studien wurde die positive Wirkung auf die Gefässelastizität nachgewiesen. Der Konsum von polyphenolreicher Schokolade könnte deshalb zu einer besseren Regulierung des Blutdrucks beitragen und das Risiko für kardiovaskuläre Erkrankungen reduzieren», so Prof. Richard Hurrell vom Institut für Lebensmittel und Ernährungswissenschaften der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich und Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats von Barry Callebaut.

Erlebnis & Genuss – Gaumenfreuden vom Besten

Dunkle Schokolade ist insbesondere in den auf Premium-Produkte ausgerichteten reifen Märkten in Westeuropa und Nordamerika, wo die Verbraucher zunehmend intensivere Geschmackserlebnisse suchen, zum Favoriten der Verbraucher aufgestiegen. Herkunftsreine Schokolade aus spezifischen Anbaugebieten erfreut sich weiterhin steigender Beliebtheit. Kein anderer Schokoladenhersteller weltweit bietet ein so vielfältiges Sortiment an herkunftsreinen Schokoladen wie Barry Callebaut. 2007 ging das Unternehmen noch einen Schritt weiter und führte mit «Alto el Sol 2006» (Peru) und «Madirofolo 2007» (Madagaskar) zwei exklusive Jahrgangs-Plantagenschokoladen aus bestimmten Anbaugebieten ein. Für Top-Chocolatiers und -Confiseurs, die zunehmend einzigartige Geschmacksprofile suchen, hat Barry Callebaut mit «Or Noir» in Meulan in der Nähe von Paris (Frankreich) ein spezielles Labor eingerichtet, in dem sie aus zwölf verschiedenen herkunftsreinen Kakaomassen ihre eigene Schokolade kreieren können.

Convenience – einfach und schnell!

Barry Callebaut hat sein Angebot an Convenience-Produkten ergänzt. Diese gebrauchts- und verkaufsfertigen Produkte helfen dem Confiseur, Bäcker oder Koch, Zeit und damit Kosten zu sparen. Zusammen mit dem spanischen Top-Pâtissier Paco Torrelblanca brachte das Unternehmen eine neue servierfertige Premium-Tiefkühldessertlinie auf den Markt.

Verpackung

Jannina Engelland, Maschinenführerin, weiss, dass zu einem perfekten Inhalt auch eine entsprechende Verpackung gehört. Um dies sicherzustellen, führt sie stündlich Qualitätsprüfungen durch. Jede Pralinschachtel soll so gut aussehen, dass sie jederzeit als Geschenk überreicht werden kann.

Die Arbeit in der Schokoladenfabrik hat ihre Lust auf Süsses nicht geschmälert. Für eine kleine Nascherei ist sie immer zu haben.





Jannina Engelland
Norderstedt, Deutschland

Karrieren

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/careers und www.barry-callebaut.com/graduate_program

Rudy Eeckman



Als Produktionsleiter die weltgrösste Schokoladenfabrik zu leiten, ist für Rudy Eeckman täglich Herausforderung und Ehre zugleich. Unser Werk im belgischen Wieze mit seinen 400 Mitarbeitenden arbeitet rund um die Uhr und produziert jährlich 250'000 Tonnen Schokolade nach über 1'500 Rezepturen.

Rudy Eeckman kam vor 20 Jahren in das Werk in Wieze, wo er zunächst als Vorarbeiter und später als Leiter in der Abteilung Molding tätig war. 1994 wurde er zum Leiter der Flüssigschokoladenherstellung befördert. Seit 2002 ist er für das ganze Werk verantwortlich. «Ich profitiere täglich von der Erfahrung, die ich über die Jahre in verschiedenen Abteilungen gesammelt habe», sagt er. «Sie hilft mir Lösungen zu finden, die allen gerecht werden: unseren Mitarbeitenden, unseren Aktionären und in erster Linie unseren Kunden.»

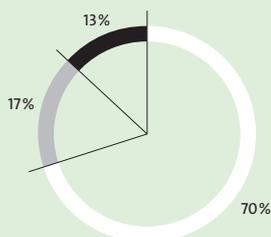
Melissa Weiskopf



Jedes Jahr werden im Rahmen unseres Programms für Hochschulabsolventen «Yourfuture@BC» Kandidaten rekrutiert, die sich für Managementfunktionen in einem globalen Unternehmen eignen.

Melissa Weiskopf ist eine solche Hochschulabsolventin. Sie verbrachte zwei Jahre in verschiedenen Einsatzbereichen in Deutschland, der Schweiz und Schweden. Während dieser Zeit arbeitete sie an diversen Informationssystemen sowie an Kommunikations- und Marketingprojekten. Bei ihrem letzten Einsatz in Schweden vertrat sie den Leiter der Marketingabteilung unserer Getränkepartei. Schon nach wenigen Monaten wurde ihr eine feste Stelle als Trade Marketer angeboten. «Die Chance, das Gelernte in die Praxis umzusetzen, konnte ich mir nicht entgehen lassen», sagt sie. «Für mich – und wohl auch für das Unternehmen – war es der perfekte Abschluss des Programms. Ich kann das Gelernte anwenden, und Barry Callebaut bekommt ein neues Teammitglied, das von Anfang an effizient mitarbeitet.»

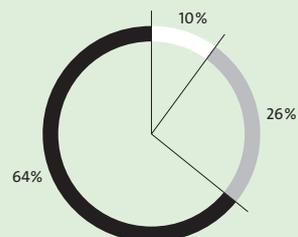
Mitarbeitende nach Regionen



Europa	5,286
Nord- und Südamerika	1,293
Asien-Pazifik & Rest der Welt	1,013

Total Mitarbeitende: 7,592

Mitarbeitende nach Funktionen



Management	749
Administration	2,002
Produktion	4,841

Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit (in Jahren)

Europa	13.2
Nord- und Südamerika	9.9
Asien-Pazifik & Rest der Welt	11.5

Personalaufwand (in Mio. CHF)

2004/05:	497.4
2005/06*:	457.8
2006/07*:	477.8

* Ohne aufgeführte 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 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. 2007 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 2007:

Hinten, von links:

Christian Behnke, Deutschland
 Patrick De Maeseneire (CEO)
 Andreas Jacobs (Präsident)
 Thierry Steenhaut, Belgien
 Steeve Fortier, Frankreich
 Greg Tilghman, USA
 Paul Hoff, Grossbritannien
 Andreas Schmid (Vizepräsident)

Vorne, von links:

Kathryn Fortune, USA
 Renate Grall, Deutschland
 Jean Claude Sie, Kamerun
 Marta Miloszewska-Sobczak, Polen
 Marleen Ruysinck, Belgien
 Thomas Brade, Deutschland
 Reinhard Stüber, Deutschland
 Gianluigi D'Auria, Schweiz

Ausbildung

Patrick Peeters, Technischer Berater, bereist Nord- und Südamerika, um die hohe Kunst der Schokoladenverarbeitung weiterzugeben. Ob in der Chocolate Academy von Barry Callebaut, an Fachschulen und Messen oder bei Kunden – es gelingt ihm stets, seine Liebe zur Schokolade zu vermitteln.

Er genießt jeden Tag Schokolade –
am liebsten die herkunftsreine aus São Tomé.





Patrick Peeters
American Canyon, USA

Inhalt

50	Interview mit dem CFO
52	Das Geschäftsjahr im Rückblick
54	Konzernrechnung
54	Konzernerfolgsrechnung
55	Konzernbilanz
56	Konzerngeldflussrechnung
58	Veränderung des Konzerneigenkapitals
59	Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze
67	Anhang der Konzernrechnung
101	Bericht des Konzernprüfers
102	Fünf-Jahres-Übersicht

Aus der Sicht des CFO

F Herr Balli, Sie sind seit Februar 2007 bei Barry Callebaut tätig. Was waren bislang die grössten Herausforderungen?

VB Im Frühjahr und Sommer 2007 unterzeichnete Barry Callebaut drei wichtige Outsourcing-Verträge. Die damit verbundenen Vertragsverhandlungen, der Erwerb von drei Produktionsstandorten, der Integrationsprozess (operatives Geschäft, IT-Systeme, Finanz- und Rechnungswesen, Personal) sowie die Planung und das Management des prognostizierten Wachstums waren interessante, aber auch höchst anspruchsvolle Aufgaben für mein gesamtes Team.

F Wie bewerten Sie als CFO das Geschäftsjahr 2006/07?

VB Für mich ist sehr wichtig, dass wir unsere Bruttomargen nach einer starken Volumen- und Umsatzsteigerung gehalten haben trotz Druck aufgrund gestiegener Rohstoffpreise. Das ebenso starke Wachstum des Ertrags vor Zinsen und Steuern (EBIT) zeigt, dass wir auch die Produktions-, Verwaltungs- und sonstigen Kosten im Griff haben. Deshalb konnten wir die operative Marge und den EBIT pro verkaufte Tonne halten. Der durchschnittliche Zinsaufwand lag unverändert bei rund 5,5% pro Jahr, die effektive Steuerrate von rund 14% ist ein sehr guter Wert. Sondereinflüsse auf das Berichtsjahr hatten die Rückzahlung unseres High-Yield-Bonds, die Akquisition der Nestlé-Produktionsanlagen, der Anstieg des Euro gegenüber dem Schweizer Franken und der Verkauf des nordamerikanischen Verbrauchergeschäfts Brach's. Insgesamt wuchs der Nettogewinn aus laufender Geschäftstätigkeit um rund 10%, was meiner Ansicht nach ein gutes Jahresergebnis darstellt.

F ... und die Bilanzentwicklung?

VB Parallel zur betrieblichen Expansion ist auch unsere Bilanz um über 10% angewachsen, was auf erhöhte Investitionen und auf Währungseinflüsse zurückzuführen ist. Erfreulicherweise sind das Nettoumlaufvermögen und die Nettoverschuldung auf vergleichbarer Basis fast unverändert geblieben. Alle wichtigen Finanzkennzahlen wie Verschuldungsgrad, Eigenkapitalquote und Kapitalrendite haben sich verbessert. Damit besteht eine solide Grundlage für weitere Expansionsschritte.

F Warum haben Sie im Juli 2007 eine 6%-Anleihe über EUR 350 Mio. emittiert?

VB Wir sind in einer kapitalintensiven Branche tätig. Unsere jüngsten Outsourcing-Verträge und die aktuelle weltweite Expansion erfordern nicht nur bedeutende Investitionen in

«Die Ausweitung des Economic Value Added auf die Geschäftsbereiche wird den Kapitaleinsatz und das Bilanzmanagement stärker in den Mittelpunkt rücken.»



Victor Balli
Chief Financial Officer

Anlagen, das damit verbundene Wachstum des Geschäftsvolumens erhöht auch unser Umlaufvermögen. Zudem haben die jüngsten Fluktuationen der Rohstoffpreise und die Turbulenzen an den Finanzmärkten gezeigt, dass es klug ist, über ausreichend hohe Kreditlinien zur Abfederung solcher Ereignisse zu verfügen. Daher freut es mich sehr, dass wir für unseren syndizierten Bankkredit über EUR 850 Mio. erfolgreich verbesserte Konditionen verhandeln konnten. Zusammen mit der neuen 10-jährigen Anleihe über EUR 350 Mio. haben wir uns langfristige Kreditlinien von EUR 1,2 Mrd. zu kompetitiven Zinssätzen gesichert, davon wird derzeit zirka die Hälfte beansprucht.

F Wie hat sich die Einführung von EVA® auf die Führung der Gruppe ausgewirkt?

VB Vor zwei Jahren wurde das Economic Value Added (EVA®)-Konzept auf Gruppenebene eingeführt. Im Berichtsjahr diente EVA® als Messgrösse für die Ermittlung der erfolgsabhängigen Vergütung der meisten Mitglieder des Managements. Ferner bewerten wir alle Investitionsanträge nach diesem Indikator. Das hat die operative Rentabilität kontinuierlich erhöht und die Zuteilung der Ressourcen verbessert.

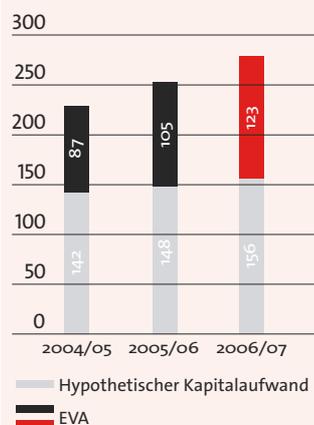
F Worauf legen Sie den Fokus im nächsten Jahr?

VB Wir gehen von einer anhaltend starken Expansion der Gruppe aus. Das bedeutet, dass wir unsere Investitionsprojekte weitsichtig planen und unser globales Wachstum sorgfältig managen müssen. Wir wollen unsere Kostenstruktur zusammen mit den Verantwortlichen der Geschäftsbereiche optimieren und unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken. Weiterhin ist es unser mittelfristiges Ziel, ein Investment-Grade-Rating zu erhalten. Derzeit liegen wir nur eine Stufe darunter.

Economic Value Added

Der Economic Value Added (EVA®) oder Geschäftwertbeitrag ist eine Messgrösse für die finanzielle Performance, die dem wahren wirtschaftlichen Gewinn eines Unternehmens näher kommt als jede andere Kennziffer. EVA ist auch der Performance-Indikator, der mit der langfristigen Schaffung von Shareholder Value am direktesten verknüpft ist. Vereinfacht ausgedrückt: Der EVA ist der operative Nettobetriebsgewinn abzüglich eines angemessenen Abschlags für die Opportunitätskosten des eingesetzten Gesamtkapitals eines Unternehmens. Der EVA schätzt den Betrag, um den die Erträge die erforderliche Mindestrendite über- oder unterschreiten, welche Aktionäre und Geldgeber erzielen könnten, wenn sie in andere Wertpapiere mit vergleichbarem Risiko investieren würden.

Entwicklung NOPAT und EVA
(NOPAT in Mio. CHF)



Barry Callebaut kalkuliert den Economic Value Added auf der Basis des Nettobetriebsgewinns nach Steuern (NOPAT) und Abzug eines hypothetischen Zinsaufwands. Dieser berechnet sich nach dem durchschnittlich eingesetzten Kapital, multipliziert mit den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) der Gruppe, die auf 8% festgesetzt wurden.

Das Geschäftsjahr im Rückblick

Erläuterungen zur Konzernrechnung

Am 14. September 2007 unterzeichnete die Gruppe einen Vertrag über die Veräusserung ihres US-Zuckerwarengeschäftes Brach's an Farley's & Sathers Candy Company Inc. Aus diesem Grunde sind die Ergebnisse dieses Bereiches nicht mehr in den Finanzausweisen der fortzuführenden Geschäftsbereiche enthalten, sondern werden in der Erfolgsrechnung separat unter der Position «Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen» ausgewiesen. Die Zahlen des Vorjahres wurden entsprechend angepasst. In der Konzernbilanz werden die Aktiven und Passiven der aufgegebenen Geschäftsbereiche unter den Positionen «Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte» bzw. «Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten» ausgewiesen. Gemäss IFRS 5 wurden jedoch die Vorjahresvergleichszahlen in der Konzernbilanz nicht angepasst. Nach IFRS 5 ist der Geldfluss aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen in der Konzerngeldflussrechnung enthalten. Anmerkung 28 zur Konzernrechnung enthält weitere Angaben zur Erfolgsrechnung, Bilanz und Geldflussrechnung der aufgegebenen Geschäftsbereiche.

In früheren Jahresberichten umfasste der Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen auch die Erlöse aus dem Verkauf von Kakaobohnen. In der ausgewiesenen Verkaufsmenge, die nur verarbeitete Produkte berücksichtigt, sind diese Kakaobohnenverkäufe aufgrund ihrer Einstufung ausserhalb der Kernaktivitäten nicht enthalten. Rohstoffe inklusive Kakaobohnen werden in den Büchern der Gruppe zum Marktwert (Fair Value) bewertet. Durch einen Weiterverkauf ohne vorherige Verarbeitung entsteht daher kein Buchgewinn. Die Gruppe hat daher beschlossen, den Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen aus dem Handel von Kakaobohnen mit den damit verbundenen Herstellungskosten zu verrechnen. Dadurch können auch Verzerrungen in Bezug auf wichtige Kennzahlen eliminiert werden. Zusätzlich werden bisher unter «Übriger Aufwand» verbuchte Aufwendungen – wie Abschreibungen und sonstige Aufwandsposten – ihrer Funktion entsprechend zugeordnet. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreszahlen entsprechend angepasst.

Konzernerfolgsrechnung

Das **Verkaufsvolumen** der Gruppe verzeichnete eine kräftige Zunahme um 8.5% von 976,661 auf 1,059,200 Tonnen, zu dem alle Regionen beigetragen haben. Im Segment Industriegeschäft betrug der Zuwachs dank starken Beiträgen der beiden Geschäftsbereiche Industrielle Kunden und Kakao 11.3%. Das Umsatzvolumen im Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft hat sich insgesamt marginal erhöht, während der Geschäftsbereich Gourmet & Spezialitäten seine Verkaufsmenge bedeutend steigern konnte. Das Verkaufsvolumen im Bereich Verbraucherprodukte Europa blieb stabil, während es bei den fortzuführenden Teilen des Verbrauchergeschäfts in Nordamerika und Afrika leicht rückläufig war.

Der **Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen** aus den fortzuführenden Geschäftsbereichen ohne Kakaobohnenverkäufe wuchs mit 10.6% stark an auf CHF 4,106.8 Mio. im Vergleich zu CHF 3,713.2 Mio. im Vorjahr, wozu positive Wechselkurseffekte (vor allem der gegenüber dem Schweizer Franken stärkere Euro) beitrugen. Mit Ausnahme des fortzuführenden Teils des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte in Nord- und Südamerika sowie Afrika trugen alle Geschäftseinheiten zu diesem Wachstum bei, allen voran der Bereich Industrielle Kunden, gefolgt von Kakao sowie Gourmet & Spezialitäten.

Der **Bruttogewinn** stieg um 6.9% auf CHF 653.8 Mio. (von CHF 611.8 Mio. im Vorjahr), was teilweise auf positive Währungseffekte zurückzuführen ist. Der Bruttogewinn im Verhältnis zum Umsatz (aus Verkäufen und Dienstleistungen) lag mit 15.9% nur leicht unter den 16.5% des Vorjahres, da die höheren Preise für verschiedene Rohstoffe grösstenteils an die Kunden weitergegeben werden konnten. Der Bruttogewinn pro Tonne ging leicht zurück auf CHF 617.3, verglichen mit CHF 626.4 im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Der **Marketing- und Verkaufsaufwand** erhöhte sich auf CHF 123.5 Mio. (Vorjahr: CHF 111.8 Mio.), hauptsächlich aufgrund der planmässigen Ausweitung der Marketing- und Verkaufsaktivitäten in angestammten und Wachstumsregionen, insbesondere in den Geschäftsbereichen Gourmet & Spezialitäten und Industrielle Kunden. Ziel der Gruppe ist es, durch Vermeidung von Zwischenhandelsaktivitäten in einigen Verkaufsgebieten eine grössere Kundennähe herzustellen. Ein Teil des Anstieges ist zudem auf Währungseffekte zurückzuführen.

Der **Verwaltungs- und allgemeine Aufwand** stieg um CHF 18.5 Mio. auf CHF 243.5 Mio. Dies resultiert zum Teil aus einem höheren Abschreibungsaufwand, hauptsächlich im Zusammenhang mit dem «Thalys-Projekt» (d.h. der Integration der Sparte Verbraucherprodukte Europa in die europäische Betriebsplattform). Anzumerken ist, dass Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen neu in dieser Position und nicht mehr unter «Übriger Aufwand» ausgewiesen werden. Ein Teil des Anstieges geht auf Wechselkurseffekte und die infolge des Geschäftswachstums gestiegenen Kosten zurück.

Der **übrige Ertrag** betrug CHF 54.9 Mio. (Vorjahr: CHF 30.7 Mio.). Diese Position beinhaltet in beiden Geschäftsjahren verschiedene betriebliche Ertragsposten, die nicht direkt umsatzbezogen sind. Es handelt sich dabei um Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten, Gutschriften im Zusammenhang mit indirekten Steuern, Einnahmen von Schloss Marbach (Schulungszentrum), die Auflösung nicht verwendeter Rückstellungen sowie andere, nicht wiederkehrende Posten. Zudem ist unter der Position in diesem Jahr als ausserordentlicher Posten der negative Goodwill aus Akquisitionen erfasst.

Der **übrige Aufwand** einschliesslich Verpflichtungen aus Rechtsfällen, Abgangszahlungen, Verlusten aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie bestimmten einmaligen Aufwendungen belief sich auf CHF 17.7 Mio., verglichen mit CHF 10.7 Mio. im Vorjahr.

Der **Betriebsgewinn** (EBIT) stieg um 9.8% auf CHF 324.0 Mio., von CHF 295.0 Mio. im Vorjahr. Zu diesem Wachstum trugen alle Geschäftsbereiche und Regionen bei, wobei die Region Europa, bzw. die Geschäftsbereiche Industrielle Kunden und Gourmet & Spezialitäten, den grössten absoluten Beitrag leisteten.

Der EBIT pro Tonne belief sich auf CHF 305.9 (Vorjahr: CHF 302.0). Dies entspricht einem Anstieg um 1.3%. Die Region Nord- und Südamerika konnte ihren EBIT pro Tonne beträchtlich steigern, während die Kennzahl in Europa leicht zurückging. Das EBIT-Wachstum pro Tonne in Asien wurde durch die rückläufige Entwicklung in der Teilregion Rest der Welt, d.h. hauptsächlich in Afrika, überkompensiert.

Der **Finanzertrag** erhöhte sich von CHF 12.4 Mio. auf CHF 30.3 Mio., was im Wesentlichen Gewinnen aus Zinsderivaten und gestiegenen Nettowährungsgewinnen zuzuschreiben war.

Der **Finanzaufwand** stieg auf CHF 113.9 Mio. (Vorjahr CHF 86.6 Mio.). Die Hauptfaktoren für diesen Anstieg sind einmalige Kosten in Höhe von CHF 26.1 Mio. im Zusammenhang mit der erfolgreichen Restrukturierung des Fremdmittelportfolios. Hierzu gehörten die vorzeitige Rückzahlung der 9.25%igen nachrangigen Anleihe über EUR 165 Mio., die Ausgabe einer neuen 6%igen vorrangigen Anleihe in

Höhe von EUR 350 Mio. sowie die geänderte syndizierte, revolvingende Kreditfazilität über EUR 850 Mio. Bereinigt um diese nicht wiederkehrenden Aufwendungen und um negative Währungseffekte ist der Finanzaufwand trotz einem Anstieg des Zinsniveaus mit dem des Vorjahres vergleichbar.

Die **Ertragssteuern** beliefen sich auf CHF 33.3 Mio. und lagen damit CHF 2.3 Mio. höher als im Vorjahr (CHF 31.0 Mio.). Diese Zunahme ist vor allem auf den höheren Vorsteuergewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen zurückzuführen. Der effektive Steuersatz der Gruppe für die fortzuführenden Geschäftsbereiche ging leicht zurück auf 13.9% von 14.1% im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Der **Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen** nahm um CHF 17.3 Mio. oder 9.1% auf CHF 207.0 Mio. zu (Vorjahr: CHF 189.7 Mio.). Der prozentuale Anstieg lag geringfügig unter dem EBIT-Wachstum wegen des höheren Nettofinanzaufwandes aufgrund der erwähnten Restrukturierung des Fremdmittelportfolios.

Der **Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen** (Brach's) betrug CHF 83.0 Mio. Er setzt sich zusammen aus einem Betriebsverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen von CHF 12.3 Mio., einem Wertminderungsaufwand von CHF 46.7 Mio. auf Anlagevermögen, Abfindungen, Renten und Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Veräusserung in Höhe von insgesamt CHF 13.4 Mio. sowie Finanz- und Ertragssteueraufwand im Betrag von CHF 10.6 Mio. Im Vorjahr betrug der Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen CHF 6.1 Mio.

Der **Konzerngewinn** für das Geschäftsjahr einschliesslich aufgebener Geschäftsbereiche beträgt CHF 124.1 Mio., verglichen mit CHF 183.6 Mio. im vorangegangenen Geschäftsjahr. Der den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Konzerngewinn belief sich auf CHF 124.0 Mio. (Vorjahr: CHF 183.0 Mio.).

Der **unverwässerte Gewinn pro Aktie** aus fortzuführenden Geschäftsbereichen stieg um 9.3% auf CHF 40.15 von CHF 36.72 im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Die Kennziffer **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 – verzeichnete einen starken Zuwachs von 17.4% auf CHF 78.61 gegenüber CHF 66.94 im Vorjahr.

Konzerngeldflussrechnung

Der **Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen** erhöhte sich markant um CHF 58.8 Mio. auf CHF 406.8 Mio. Dieser Anstieg wurde teilweise durch die Auswirkungen der liquiditätswirksamen Veränderungen im Umlaufvermögen absorbiert. Somit stieg der Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit, einschliesslich Veränderungen im Nettoumlaufvermögen, um CHF 22.2 Mio. auf CHF 234.7 Mio. gegenüber CHF 212.5 Mio. im Vorjahr. Diese Zahlen wurden in beiden Geschäftsjahren durch den Geldabfluss für Restrukturierungsmassnahmen beeinflusst. Im laufenden Geschäftsjahr beträgt dieser Effekt CHF 9.2 Mio. (Vorjahr: CHF 23.4 Mio.).

Der **Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit** lag bei CHF –151.0 Mio., verglichen mit CHF –100.7 Mio. im Vorjahr. Darin waren Grossinvestitionen für den Bau der Werke in China und Russland enthalten. In diesem und im letzten Geschäftsjahr sind in dieser Position ferner laufende Investitionen in betriebliche Anlagen wie Kapazitätserweiterungen, die Wiederbeschaffung und Modernisierung von Maschinen und Einrichtungen sowie Softwareentwicklungskosten für die Integration neuer Fabriken und die letzte Phase von «Thalys» enthalten.

Der **Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit** belief sich auf CHF –102.6 Mio. (Vorjahr: CHF –116.2 Mio.). Ohne den Geldabfluss aus der Kapitalherabsetzung von CHF –54.2 Mio. (Vorjahr: CHF –41.4 Mio.) und den Geldabfluss aus den Transaktionen mit eigenen Aktien von CHF –18.2 Mio. (Vorjahr: CHF –8.2 Mio.) belief sich der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit im Berichtsjahr auf CHF –30.2 Mio. (2005/06: CHF –66.6 Mio.). In dieser Position enthalten sind die Rückzahlung der 9.25%igen nachrangigen Anleihe über EUR 165 Mio. im März 2007 bzw. der Mittelzufluss aus der Ausgabe der 6%igen vorrangigen Anleihe über EUR 350 Mio. im Juli 2007.

Konzernbilanz und Finanzierungsstruktur

Die **Bilanzsumme** am 31. August 2007 belief sich auf CHF 3,186.7 Mio. Dies entspricht einem Zuwachs von 13.3% bzw. CHF 374.9 Mio. gegenüber dem Vorjahr (CHF 2,811.8 Mio.). Die Hauptgründe für den Anstieg waren höhere Lagerbestände von Halbfertig- und Fertigprodukten aufgrund des allgemeinen Wachstums des Geschäfts bzw. der Akquisitionen sowie die Auswirkung von Währungseinflüssen und höhere derivative finanzielle Vermögenswerte.

Das **Nettoumlaufvermögen** sank um CHF 37.0 Mio. von CHF 920.9 Mio. am 31. August 2006 auf CHF 883.9 Mio. Ende dieses Geschäftsjahres.

Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die Reklassifizierung der aufgegebenen Geschäftsbereiche in die Positionen «Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte» und «Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten» zurückzuführen. Der daraus resultierende Rückgang von CHF 68.1 Mio. wurde teilweise durch eine Zunahme aufgrund von Akquisitions- und Währungseffekten ausgeglichen. Ohne all diese Effekte ging das Nettoumlaufvermögen auf vergleichbarer Basis um CHF 8.9 Mio. zurück. Es wurden **Restrukturierungsrückstellungen** über CHF 9.2 Mio. verwendet. Somit betragen diese noch CHF 0.8 Mio. gegenüber CHF 10.0 Mio. am 31. August 2006. Die Verwendung betraf den Geldabfluss für Posten, welche in vorherigen Perioden zurückgestellt wurden.

Die **Nettoverschuldung** belief sich am 31. August 2007 auf CHF 930.2 Mio. gegenüber CHF 906.9 Mio. am Ende vorigen Geschäftsjahres. Bei konstanten Wechselkursen hätte sie sich um CHF 9.7 Mio. verringert, da der hohe betriebliche Geldzufluss den erhöhten Bedarf der Gruppe für Sachanlagen und Nettoumlaufvermögen überstieg. Zum Ende des Geschäftsjahres lag die durchschnittliche Laufzeit der Gruppenverbindlichkeiten bei 6.1 Jahren gegenüber 3.2 Jahren im Vorjahr. Dieser Anstieg resultiert vornehmlich aus der Emission der 6%igen vorrangigen Anleihe in Höhe von EUR 350 Mio mit Fälligkeit in 2017.

Das **Eigenkapital** einschliesslich des den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbaren Eigenkapitals und Minderheitsanteilen stieg am 31. August 2007 um 5.9% bzw. CHF 59.5 Mio. auf CHF 1,062.9 Mio. gegenüber CHF 1,003.4 Mio. im Vorjahr. Das den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Eigenkapital belief sich auf CHF 1,059.1 Mio. (Vorjahr: CHF 999.2 Mio.). Dadurch verbesserte sich der Verschuldungsgrad weiter von 90.8% auf 87.8%. Die Solvenzquote ging leicht zurück von 35.5% auf 33.2%. Dies ist primär ein Resultat des negativen Effekte der aufgegebenen Geschäftsbereiche auf den Konzerngewinn und damit das Eigenkapital. Die Rendite auf dem investierten Kapital verbesserte sich auf 14.3%, nach 13.7% im Vorjahr.

Konzernerfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August		2007	2006 ²
Tausend CHF	Anmerkungen		angepasst ¹
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen		4,106,768	3,713,216
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(3,452,950)	(3,101,431)
Bruttogewinn		653,818	611,785
Marketing- & Verkaufsaufwand		(123,462)	(111,817)
Verwaltungs- & allgemeiner Aufwand		(243,494)	(224,975)
Übriger Ertrag	4	54,901	30,658
Übriger Aufwand	5	(17,741)	(10,680)
Betriebsgewinn (EBIT)		324,022	294,971
Finanzertrag	6	30,272	12,388
Finanzaufwand	7	(113,868)	(86,600)
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		(60)	–
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		240,366	220,759
Ertragssteuern	8	(33,319)	(31,036)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		207,047	189,723
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Abzug von Steuern	28	(82,991)	(6,149)
Konzerngewinn für das Geschäftsjahr		124,056	183,574
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar		124,035	183,022
davon den Minderheitsanteilen zurechenbar		21	552
Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen			
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		24.05	35.53
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		23.97	35.21

Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen³

9

Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	40.15	36.72
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	40.01	36.39

¹ Siehe Anmerkung 28 zu aufgegebenen Geschäftsbereichen

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

³ Basierend auf dem Konzerngewinn, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, angepasst um den Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Konzernbilanz

Aktiven

Am 31. August		2007	2006 ¹
Tausend CHF	Anmerkungen		
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		35,714	38,229
Kurzfristige Geldanlagen		5,424	2,048
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	297,469	290,333
Vorräte	11	1,102,137	946,022
Derivative finanzielle Vermögenswerte	12	168,384	106,192
Ertragssteueransprüche		1,787	7,117
Übriges Umlaufvermögen	13	241,079	236,997
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	28	123,417	–
Total Umlaufvermögen		1,975,411	1,626,938
Anlagevermögen			
Sachanlagen	14, 15	724,130	719,250
Finanzanlagen	16	7,266	7,000
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	17	484	–
Immaterielles Anlagevermögen	18	410,950	396,464
Latente Steueransprüche	19	43,731	49,485
Übriges Anlagevermögen		24,700	12,693
Total Anlagevermögen		1,211,261	1,184,892
Total Aktiven		3,186,672	2,811,830

Passiven

Am 31. August		2007	2006
Tausend CHF	Anmerkungen		
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kontokorrentkredite	20	60,874	44,101
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	20	349,662	342,505
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		384,708	318,572
Geschuldete Ertragssteuern		36,247	44,103
Rückstellungen	21	5,091	17,077
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	12	74,259	43,138
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	22	408,249	242,914
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	28	34,468	–
Total kurzfristiges Fremdkapital		1,353,558	1,052,410
Langfristiges Fremdkapital			
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	23	564,527	569,204
Latente Steuerverbindlichkeiten	19	54,480	47,106
Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende	24	146,968	136,102
Rückstellungen	21	1,879	2,384
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		2,326	1,176
Total langfristiges Fremdkapital		770,180	755,972
Total Fremdkapital		2,123,738	1,808,382
Eigenkapital			
Aktienkapital	25	381,029	435,314
Gewinnreserven und andere Reserven		678,040	563,897
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		1,059,069	999,211
Minderheitsanteile	25	3,865	4,237
Total Eigenkapital		1,062,934	1,003,448
Total Passiven		3,186,672	2,811,830

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

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit¹

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August		2007	2006 ²
Tausend CHF	Anmerkungen		
Konzerngewinn vor Ertragssteuern aus fortzuführenden			
Geschäftsbereichen		240,366	220,759
Verlust vor Ertragssteuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	28	(76,669)	(5,298)
Angepasst um:			
Abschreibungen auf Sachanlagen	14	98,166	99,875
Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen	18	17,184	12,852
Wertminderungen auf Sachanlagen	14	53,613	393
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen	4, 26	(25,444)	–
(Gewinn) aus der Veräusserung von Sachanlagen		(1,871)	(3,980)
(Gewinn) aus der Veräusserung einer Tochtergesellschaft	27	(1,280)	–
Fremdwährungs(gewinne)/-verluste		7,007	(4,109)
Marktwert(gewinne)/-verluste aus derivativen Finanzinstrumenten		(48,986)	(5,500)
Marktwert(gewinne)/-verluste aus abgesicherten festen			
Verpflichtungen		91,234	(43,340)
Marktwert(gewinne)/-verluste auf Vorräten		(46,357)	(9,600)
Wertberichtigungen auf Vorräte		3,510	1,484
Zunahme (Abnahme) der Wertberichtigungen für gefährdete Forderungen	10	3,917	1,339
Zunahme (Abnahme) von Rückstellungen		6,290	2,532
Zunahme (Abnahme) der Verpflichtungen für Leistungen an			
Mitarbeitende		(5,077)	(7,095)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch			
Eigenkapitalinstrumente	2	8,400	7,756
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		60	–
(Zinsertrag)		(3,553)	(2,795)
Zinsaufwand		86,263	82,670
Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen		406,773	347,943
(Zunahme) Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(61,734)	36,716
(Zunahme) Abnahme von Vorräten		(123,949)	(73,447)
(Zunahme) Abnahme des übrigen Umlaufvermögens		(21,385)	63,417
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen			
und Leistungen		74,538	39,825
Zunahme (Abnahme) der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten			
und der Verwendung von Rückstellungen		94,145	(91,934)
Betrieblicher Geldfluss		368,388	322,520
(Bezahlte Zinsen)		(91,105)	(66,956)
(Bezahlte Ertragssteuern)		(42,555)	(43,022)
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		234,728	212,542

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus Investitionstätigkeit¹

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August		2007	2006
Tausend CHF			
	Anmerkungen		
Investitionen in Sachanlagen	14	(136,354)	(87,876)
Geldzufluss aus der Veräusserung von Sachanlagen		10,112	9,301
Akquisitionen von Tochtergesellschaften, abzüglich			
erworbener flüssiger Mittel	26	914	–
Ausgaben für Entwicklungskosten (Software)	18	(16,722)	(26,804)
Geldzufluss aus der Veräusserung einer Tochtergesellschaft	27	4,630	–
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		(538)	–
Abnahme von Geldanlagen		5,050	3,641
(Zunahme) von Geldanlagen		(3,293)	(1,534)
(Zunahme) des übrigen Anlagevermögens		(18,684)	–
Abnahme des übrigen Anlagevermögens		1,284	752
Erhaltene Zinsen		2,641	1,851
Nettomittel(abfluss)/-zufluss aus Investitionstätigkeit		(150,960)	(100,669)

Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit¹

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August		2007	2006
Tausend CHF			
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		103,242	134,633
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		(105,978)	–
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		824,457	1,984
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		(851,911)	(203,970)
Kapitalherabsetzung		(54,209)	(41,360)
Erwerb eigener Aktien		(18,184)	(8,211)
Veräusserung eigener Aktien		–	44
Bezahlte Dividenden an Minderheitsaktionäre	25	(137)	(238)
Verkauf von Minderheitsanteilen	25	97	929
Nettomittel(abfluss)/-zufluss aus Finanzierungstätigkeit		(102,623)	(116,189)
Einfluss der Fremdwährungsumrechnungen auf die flüssigen Mittel		(433)	(168)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		(19,288)	(4,484)
Flüssige Mittel am Anfang des Geschäftsjahres		(5,872)	(1,388)
Flüssige Mittel am Ende des Geschäftsjahres		(25,160)	(5,872)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		(19,288)	(4,484)
Kassenbestände und Schecks		1,118	584
Bankguthaben		34,592	37,642
Handelbare Wertpapiere		4	3
Kontokorrentkredite		(60,874)	(44,101)
Flüssige Mittel gemäss Definition für die Geldflussrechnung		(25,160)	(5,872)

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 Mutterunter- nehmens zure- chenbares Eigen- kapital	Minder- heits- anteile	Total Eigen- kapital
Tausend CHF								
Stand am 31. August, 2005	476,674	(2,537)	394,328	(5,475)	(29,612)	833,378	5,402	838,780
Anpassung der leistungsorientierten Pensionspläne, nach Abzug von Steuern			(2,728)			(2,728)		(2,728)
Stand am 1. September 2005	476,674	(2,537)	391,600	(5,475)	(29,612)	830,650	5,402	836,052
Umrechnungsdifferenzen				127	7,372	7,499	(550)	6,949
Auswirkungen von Cashflow-Hedging (Anmerkung 12)				20,287		20,287		20,287
Total direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste				20,414	7,372	27,786	(550)	27,236
Konzerngewinn für das Geschäftsjahr			183,022			183,022	552	183,574
Total erfasster Ertrag und Aufwand			183,022	20,414	7,372	210,808	2	210,810
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(41,360)					(41,360)		(41,360)
Veränderung der Minderheitsanteile (Anmerkung 25)						0	(1,167)	(1,167)
Erwerb eigener Aktien		(8,211)				(8,211)		(8,211)
Veräusserung eigener Aktien		37	7			44		44
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		1,326	5,954 ¹			7,280		7,280
Stand am 31. August 2006	435,314	(9,385)	580,583	14,939	(22,240)	999,211	4,237	1,003,448
Umrechnungsdifferenzen				474	9,925	10,399	(353)	10,046
Auswirkungen von Cashflow-Hedging (Anmerkung 12)				(10,583)		(10,583)		(10,583)
Total direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste				(10,109)	9,925	(184)	(353)	(537)
Konzerngewinn für das Geschäftsjahr			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 (Anmerkung 25)						0	(40)	(40)
Erwerb eigener Aktien		(18,184)				(18,184)		(18,184)
Veräusserung eigener Aktien		0	0			0		0
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente		10,873	(2,473)			8,400		8,400
Stand am 31. August 2007	381,029	(16,696)	702,221	4,830	(12,315)	1,059,069	3,865	1,062,934

¹ Nach Auswirkungen latenter Steuern von CHF 0,5 Mio. im Geschäftsjahr 2005/06

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Organisation und Geschäftstätigkeit

Barry Callebaut AG («die Gesellschaft») wurde am 24. November 1994 unter Schweizer Recht gegründet und hat ihren Hauptsitz an der Pfingstweidstrasse 60, Zürich, Schweiz. Barry Callebaut AG ist in der Schweiz registriert und seit 1998 an der Schweizer Börse SWX kotiert (BARN, ISIN-Nummer: CH0009002962). Am 31. August 2007 betrug die Börsenkapitalisierung, basierend auf den ausstehenden Aktien, CHF 4'511 Mio. (31. August 2006: CHF 2'833 Mio.). Die übergeordnete Muttergesellschaft der Gruppe ist die Jacobs Holding AG mit einem Anteil von 50,5% der ausgegebenen Aktien.

Die Barry Callebaut Gruppe («die Gruppe») ist einer der weltweit führenden Hersteller von Kakao- und Schokoladenprodukten und steht im Dienst der Nahrungsmittelindustrie – von industriellen Nahrungsmittelherstellern über gewerbliche Kunden (wie Chocolatiers, Konditoren oder Bäcker) bis hin zu internationalen Einzelhandelskonzernen. Die Gruppe bietet eine breite und ständig erweiterte Palette von Schokoladen- und Kakaoprodukten an und verfügt über zahlreiche Rezepte. Zudem bietet Barry Callebaut umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung, Verarbeitung, Schulung und Marketing an. Die Gruppe ist entlang der gesamten Wertschöpfungskette vollständig vertikal integriert: von der Beschaffung der Rohmaterialien bis hin zu den Fertigprodukten im Regal.

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

Die bedeutendsten Länder für die operative Tätigkeit der Gesellschaft sind Belgien, Brasilien, China, Deutschland, die Elfenbeinküste, Frankreich, Ghana, Grossbritannien, Italien, Japan, Kamerun, Kanada, die Niederlande, Polen, Russland, Schweden, die Schweiz, Singapur, Spanien sowie die Vereinigten Staaten von Amerika.

Basis der Präsentation

Die konsolidierte Jahresrechnung der Barry Callebaut AG und ihrer Tochtergesellschaften wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Für Konsolidierungszwecke erstellen die Barry Callebaut AG und ihre Tochtergesellschaften (die Gruppe) Jahresrechnungen, die auf historischen Werten basieren, ausgenommen die Bewertung zum Marktwert 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 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 welcher die Schätzungsanpassung vorgenommen wird, 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 Zahlungsmittel generierenden Einheiten
Anmerkung 19	Beanspruchung von steuerlichen Verlustvorträgen
Anmerkung 24	Ermittlung der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen
Anmerkung 26	Akquisitionen
Anmerkung 28	Aufgegebene Geschäftsbereiche, zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit direkt 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 Gewinn aus deren Aktivitäten zu erzielen. 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.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, an denen die Gruppe in der Regel einen Anteil zwischen 20% und 50% hält und bei denen die Gruppe Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik hat, werden gemäss der Equity-Methode in die Konzernrechnung einbezogen. Die Beteiligung wird zum Wert des anteiligen Eigenkapitals und des bezahlten oder negativen Goodwills aus der jeweiligen Akquisition erfasst, und der Anteil der Gruppe am Gewinn oder Verlust des assoziierten Unternehmens wird erfolgswirksam ausgewiesen.

Transaktionen in Fremdwährung

Die funktionale Währung der einzelnen Gruppengesellschaften ist die Währung des Wirtschaftsraums, in dem die jeweilige Gesellschaft primär tätig ist. In Fremdwährung getätigte Transaktionen werden in den Gesellschaften zum Kurs am Transaktionsdatum ausgewiesen. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Jahresendkurs in die jeweilige funktionale Währung umgerechnet. Alle daraus resultierenden Gewinne und Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Falls sie mit kommerziellen Transaktionen oder mit der Bewertung von Finanzinstrumenten zur Absicherung von kommerziellen Transaktionen zusammenhängen, 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 Jahresendkurs umgerechnet. Aufwendungen und Erträge der in Fremdwährung erstellten Erfolgsrechnungen werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Die sich daraus ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden als kumulierte Umrechnungsdifferenzen im Eigenkapital erfasst.

Währungsumrechnungskurse

	Schlusskurs	Durchschnittskurs	Schlusskurs	Durchschnittskurs
	2006/07		2005/06	
EUR	1.6400	1.6201	1.5763	1.5583
GBP	2.4194	2.4019	2.3439	2.2791
USD	1.1992	1.2271	1.2309	1.2708

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel beinhalten Kassenbestände, 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 Anschaffungswert abzüglich Wertminderungen bilanziert. Spezifische Wertberichtigungen werden für gefährdete Forderungen vorgenommen, deren Begleichung als zweifelhaft erachtet wird. Zusätzlich werden für die restlichen Forderungen aufgrund von Erfahrungswerten über uneinbringliche Forderungen pauschale Wertberichtigungen gebildet.

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 an Dritte zum Nominalwert abzüglich eines Abschlags überträgt. Diese Forderungen werden aus der Bilanz ausgebucht. Der unter «Ubri- ges Umlaufvermögen» (siehe Anmerkung 13) bzw. «Ubri- ge kurzfristige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 22) ausgewiesene Nettobetrag entspricht dem Nettobetrag 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 Rohstoffpreisrisiken ausgesetzt, insbesondere im Zusammenhang mit dem Zeitpunkt von Käufen und Verkäufen sowie den Marktpreisrisiken für Kakaobohnen und Kakaohalbfabrikate sowie für andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süsstoffe und Nüsse. Die Geschäftstätigkeit der Gruppe bringt auch Währungs- und Zinsrisiken mit sich.

Die allgemeine Strategie für die Handhabung dieser Risiken ist auf die Ziele der Gruppe abgestimmt: Bewahrung der Kostenführerschaft, Reduktion der Volatilität des Ertrages auf kosteneffiziente Weise und Minimierung potenzieller negativer Effekte dieser Marktrisiken auf das Konzernergebnis.

Das Risikomanagement der Gruppe überwacht ständig die von den Einheiten eingegangenen Rohstoffpreis-, Zins- und Währungsrisiken und den Einsatz von derivativen Instrumenten.

Die Gruppe führt ihre Geschäfte anhand der folgenden zwei Geschäftsmodelle:

- *Vertragsgeschäft:* Verkaufskontrakte für Industrie-, Gourmet- oder Verbraucherprodukte, bei denen Barry Callebaut mit einem Kunden einen Vertrag über die Lieferung festgelegter Mengen zu festgelegten Preisen abgeschlossen hat. Diese vertraglich festgesetzten Preise basieren im Allgemeinen auf den bei Vertragsabschluss gültigen Terminmarktpreisen der Rohmaterialien für den geplanten Lieferzeitpunkt der Schokoladenprodukte an die Kunden.
- *Preislistengeschäft:* Barry Callebaut führt Preislisten für bestimmte Gourmet- und Verbraucherprodukte. Diese werden in der Regel alle sechs bis zwölf Monate aktualisiert. Die Kunden können Produkte gemäss der jeweils aktuellen Preisliste kaufen, ohne Verpflichtungen bezüglich einer bestimmten Abnahmemenge einzugehen.

Die Gruppe verwendet gemäss ihren Grundsätzen zum Risikomanagement derivative Finanzinstrumente, um Rohstoffpreisrisiken im Zusammenhang mit künftigen Schokoladenverkaufen, Währungsrisiken sowie Zinsrisiken aus operativen Transaktionen, Finanzierungen und Investitionen abzusichern. In Übereinstimmung mit den Grundsätzen zur Risikobewirtschaftung der Gruppe halten die Betriebsgesellschaften im Allgemeinen keine derivativen Finanzinstrumente zu Handelszwecken. Alle derivativen Finanzinstrumente werden zu ihrem Marktwert (Fair Value) bewertet.

Der Geschäftsbereich Beschaffung, der innerhalb der Gruppe für die Beschaffung und den Einkauf 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 Geschäftsbereich Beschaffung treibt auch Handel mit Drittparteien. Aus diesem Grund wendet dieser Geschäftsbereich die Ausnahme- regelung für Broker/Händler gemäss IAS 2.5 an. Sämtliche Vorräte und Kontrakte dieses Geschäftsbereichs werden zu ihrem Marktwert bewertet, da die Vorräte und Portfolios in der Regel mit der Absicht erworben werden, sie kurzfristig zu verkaufen und einen Gewinn aus Preisschwankungen oder der Makler-/Handlermarge zu erzielen. Deshalb wird für diesen Geschäftsbereich kein Hedge Accounting angewendet.

Für die Produktion und den Verkauf ihrer Produkte benötigen die Betriebsgesellschaften Rohmaterialien wie Kakaobohnen und Kakaohalbfabrikate sowie andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Süsstoffe und Nüsse. Der Wert der offenen Verkaufs- und Kaufverpflichtungen der Gruppe und der Rohmaterialien ändert sich laufend gemäss der Preisentwicklung der entsprechenden Commodity-Märkte. Die Gruppe verwendet Rohstoff-Futures, Terminkontrakte und Vorräte, um Preisrisiken im Zusammenhang mit offenen Verkaufsverpflichtungen abzusichern.

Barry Callebaut verfügt über Tochtergesellschaften in anderen Ländern, die in der jeweiligen Lokalwährung operieren. Da einige dieser Tochtergesellschaften wiederum Käufe und Verkäufe in Fremdwährungen tätigen, sind diese Einheiten Währungsrisiken ausgesetzt, die sie durch den Abschluss von Währungsderivaten mit Corporate Treasury absichern.

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

Barry Callebaut Services, der interne Finanzdienstleister für die Gruppe, bewertet seine Finanzinstrumente zum Marktwert (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 Marktwerts (Fair-Value-Hedging) – für Rohstoffpreis- und Währungsrisiken im Vertragsgeschäft

Fair-Value-Hedge Accounting wird angewendet um die Gruppe abzusichern gegen das Risiko einer Marktwertänderung 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 zurückzuführen ist, z. B. ein Rohstoffpreisrisiko, und Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung haben könnte. Bei Geschäften zur Absicherung des Marktwerts wird der Buchwert der abgesicherten Positionen um den dem abgesicherten Risiko zurechenbaren Gewinn oder Verlust aus der Position angepasst. Zudem wird das derivative Absicherungsinstrument zum Marktwert neu bewertet. Anschliessend werden der dem abgesicherten Risiko zurechenbare Gewinn oder Verlust sowie der Gewinn oder Verlust aus der Bewertung des Sicherungsinstruments in der Erfolgsrechnung erfasst. Wird eine nicht bilanzierte feste Verpflichtung als abgesicherte Position designiert, so wird die nachfolgende kumulative Änderung des Marktwerts 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 Marktwerts 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/Süsstoffe 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 (verkaufseitigen) abgesicherten Positionen werden zum Marktwert per Bilanzstichtag bewertet. Die angewendete Marktbewertung erfolgt auf strukturierter Basis, um die periodengerechte Erfassung der Aufwände und Erträge besser zu ermöglichen. Die Bewertung wird für alle wichtigen Rohmaterialien durch Vergleich des aktuellen Terminmarktpreises am Bilanzstichtag mit dem geltenden Marktpreis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorgenommen. Die so errechneten Marktwerte 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 Art für die Sicherungsinstrumente errechneten Marktwerte werden unter «*Derivative finanzielle Vermögenswerte*» oder «*Derivative finanzielle Verbindlichkeiten*» ausgewiesen – in Abhängigkeit davon, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt.

Im Zusammenhang mit dem *Währungsrisiko im Vertragsgeschäft* wird ebenfalls Hedge Accounting angewendet und besteht aus zwei Absicherungsbeziehungen. Die erste Absicherungsbeziehung besteht zwischen dem Kontrakt für physische Verkäufe (abgesicherte Position) und dem Devisenterminverkaufskontrakt (Sicherungsinstrument). Die zweite Absicherungsbeziehung besteht zwischen dem Kontrakt für physische Käufe (abgesicherte Position) und dem Devisenterminkaufkontrakt (Sicherungsinstrument). Alle Kontrakte in Verbindung mit diesen Absicherungsbeziehungen werden bewertet, indem die in den Kontrakten angewendeten Wechselkurse mit den aktuellen Devisenterminkursen für den gleichen Zeitraum verglichen werden.

Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedging) – gegen Zinsrisiken

Im Allgemeinen wendet Barry Callebaut für Zinsderivate Cashflow Hedge Accounting an. Dabei wird ein Teil der variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten in festverzinsliche Finanzverbindlichkeiten umgewandelt.

Zum Zwecke der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften (Hedge Accounting) werden Sicherungsgeschäfte als Absicherungen von Cashflows (Cashflow Hedges) klassifiziert, sofern sie zur Absicherung des Risikos von Schwankungen der Geldflüsse dienen, welche einer bestimmten erfassten Verbindlichkeit oder einer mit hoher Wahrscheinlichkeit erwarteten Transaktion zugeordnet werden können. Dabei wird der absicherungswirksame Teil eines Gewinns oder Verlusts aus einem derivativen Sicherungsinstrument direkt im Eigenkapital erfasst. Resultiert die Absicherung einer erwarteten Transaktion in dem Ansatz eines nicht finanziellen Vermögenswertes oder einer nicht finanziellen Verbindlichkeit, dann werden zum Zeitpunkt des Ansatzes die direkt im Eigenkapital erfassten Gewinne oder Verluste aus dem Eigenkapital entfernt und als Teil der Anschaffungskosten oder Buchwertes des entsprechenden nicht finanziellen Vermögenswertes oder der entsprechenden nicht finanziellen Verbindlichkeit. Resultiert die Absicherung einer erwarteten Transaktion in dem Ansatz eines finanziellen Vermögenswertes oder einer finanziellen Verbindlichkeit, werden die damit verbundenen direkt im Eigenkapital erfassten Gewinne und Verluste in demselben Berichtsjahr oder denselben Berichtsjahren in die Erfolgsrechnung übertragen, in denen der erworbene Vermögenswert oder die übernommene Verbindlichkeit das Ergebnis beeinflusst. Für alle anderen Absicherungen

von Cashflows werden die Beträge, die direkt im Eigenkapital erfasst waren, in demjenigen Berichtsjahr in die Erfolgsrechnung umgebucht, in welchem das Grundgeschäft das Periodenergebnis beeinflusst. Der absicherungsunwirksame Teil eines Gewinns oder Verlusts wird zum Zeitpunkt, zu dem die Wirksamkeit eines Sicherungsgeschäfts überprüft wird, unverzüglich in der Erfolgsrechnung erfasst.

Hedge Accounting wird nicht mehr fortgeführt, wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräussert, beendet oder ausgeübt wird sowie 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, als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die vorgesehene Transaktion stattfindet. Sobald nicht mehr zu erwarten ist, dass die abgesicherte Transaktion stattfindet, werden die Nettogewinne oder -verluste, die direkt im Eigenkapital berücksichtigt wurden, umgehend in die Erfolgsrechnung umgebucht.

Keine Hedge Accounting Designation

Der Geschäftsbereich Beschaffung und die interne Bank der Gruppe bewerten ihre Finanzinstrumente zu Marktwerten (Fair Value), ohne Hedge Accounting anzuwenden.

Die Absicherung des Rohstoffpreisrisikos im Preislistengeschäft basiert auf den prognostizierten Verkaufsmengen. In diesem Geschäft wird jedoch keine Bewertung zum Marktwert 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

Wenn ein Finanzinstrument zur Absicherung des Währungsrisikos bei einem bilanzierten monetären Vermögenswert oder einer Verbindlichkeit eingesetzt wird, wird kein Hedge Accounting vorgenommen. Sämtliche Gewinne oder Verluste eines solchen Sicherungsinstrumentes werden in der Erfolgsrechnung verbucht, wodurch die Gewinne und Verluste aus der Umbewertung des zugrunde liegenden Vermögenswertes oder der Verbindlichkeit kompensiert werden.

Vorräte

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

Andere Vorräte, wie z.B. fertige Verbraucherprodukte und andere Produkte aus dem Preislistengeschäft, werden zu Anschaffungskosten oder zum tieferen netto realisierbaren Marktwert bilanziert. Die Anschaffungskosten setzen sich aus Materialkosten, direkten Produktionskosten, einschliesslich Lohnkosten, sowie einem angemessenen Anteil an Produktionsgemeinkosten und Abschreibungen auf Fabriken zusammen. Bestandesveränderungen bei den Vorräten werden zur Durchschnittswert-Methode oder FIFO-Methode bestimmt. Der netto realisierbare Marktwert entspricht dem geschätzten Verkaufspreis

abzüglich der Kosten für die Produktfertigstellung sowie der direkten Kosten für Verkauf und Vertrieb.

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

Langfristige Vermögenswerte werden als zur Veräusserung gehalten klassifiziert und in der Bilanz separat unter *zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte oder direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten* ausgewiesen, wenn ihr Buchwert eher durch ihren Verkauf als durch ihre Nutzung realisiert wird. Dies ist davon abhängig, ob die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs hoch ist und die Vermögenswerte zur unmittelbaren Veräusserung verfügbar sind. Damit ein Verkauf als sehr wahrscheinlich eingestuft wird, müssen einige Kriterien erfüllt sein, darunter die Erwartung, dass der Verkauf innerhalb von zwölf Monaten stattfindet.

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte werden zum tieferen Wert aus Buch- oder Marktwert abzüglich Veräusserungskosten bewertet. Als «zur Veräusserung gehalten» eingestufte, abschreibungsfähige Vermögenswerte, werden nicht länger abgeschrieben.

Finanzielle Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden gemäss IAS 39, Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, bilanziert. Dementsprechend werden Finanzanlagen in folgende Kategorien unterteilt: bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen, erfolgswirksam zum Marktwert bewertete Vermögenswerte, Kredite und Forderungen sowie zur Veräusserung verfügbare Finanzanlagen. Finanzanlagen mit festen oder bestimmbar Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die das Unternehmen bis zur Endfälligkeit halten will und kann, ausgenommen vom Unternehmen gewährte Kredite und Forderungen, werden als bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzanlagen klassifiziert. Finanzinstrumente, die hauptsächlich mit der Absicht erworben wurden, einen Gewinn aus kurzfristigen Schwankungen des Preises zu erzielen, werden erfolgswirksam zum Marktwert bewertet und ausgewiesen. Alle übrigen Finanzanlagen, ausser Darlehen und Forderungen, werden als zur Veräusserung gehaltene Finanzanlagen klassifiziert.

Sämtliche Käufe und Verkäufe von Finanzanlagen werden am Handelstag erfasst. Finanzanlagen werden verbucht, wenn die Gruppe Vertragspartei zu vertraglichen Regelungen wird, und bei der erstmaligen Erfassung zum Marktwert der gegebenen Gegenleistung ausgewiesen. Im Falle nicht erfolgswirksam zum Marktwert bewerteter Finanzanlagen und -verbindlichkeiten wird der entsprechende Betrag um Transaktionskosten erhöht. Zur Veräusserung gehaltene bzw. zu Handelszwecken gehaltene, erfolgswirksam zum Marktwert bewertete Finanzanlagen werden anschliessend zum Marktwert (Fair Value), d.h. zum Marktwert am Bilanzstichtag bewertet, der auf einem aktiven Markt notiert ist ohne Abzug von Transaktionskosten, die beim Verkauf oder einer anders gearteten Veräusserung anfallen würden.

Gewinne oder Verluste aus der Bewertung von zur Veräusserung gehaltenen Finanzanlagen zum Marktwert werden bis zum Verkauf oder 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 unter Verwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Finanzielle Vermögenswerte werden unter Anwendung der gewichteten Durchschnittsmethode ausgebucht, wenn die Gruppe die Kontrolle über die vertraglichen Rechte, aus denen der finanzielle Vermögenswert besteht, verliert, verkauft oder anderweitig veräussert. Dies schliesst Situationen ein, in denen die Gruppe die vertraglichen Rechte 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.

Immaterielles Anlagevermögen

Goodwill

Goodwill aus Akquisitionen wird zum Anschaffungswert erfasst, welcher als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den vom Erwerber angesetzten Anteil am Nettomarktwert 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 eine Wertminderungsprüfung bzw. einen Impairment Test auf Wertminderungen untersucht. Falls Ereignisse oder veränderte Umstände darauf hinweisen, dass der Buchwert beeinträchtigt sein könnte, wird der Impairment Test häufiger durchgeführt.

Negativer Goodwill wird direkt in der Erfolgsrechnung erfasst. Am Stichtag der Akquisition wird erworbener Goodwill den Zahlungsmittel generierenden Einheiten zugewiesen, welche erwartungsgemäss von den Synergien aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren.

Eine Wertminderung wird durch Bestimmung des erzielbaren Betrages der Zahlungsmittel generierenden Einheit ermittelt, auf die sich der Goodwill bezieht. Liegt der erzielbare Betrag der Zahlungsmittel generierenden Einheit tiefer als der Buchwert, wird eine Wertminderung erfasst. Falls Goodwill Teil einer Zahlungsmittel generierenden Einheit 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 Wertes der veräusserten Geschäftstätigkeit mit dem anteiligen Wert der verbleibenden Zahlungsmittel generierenden Einheit ermittelt.

Übriges immaterielles Anlagevermögen

Das erworbene übrige immaterielle Anlagevermögen (z. B. Patente, Markenzeichen, Lizenzen) wird über die erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden erfolgswirksam erfasst, wenn das Vorhandensein eines Marktes oder zukünftiger Cashflows für die betroffenen Produkte und Prozesse nicht mit ausreichender Gewissheit zu quantifiziert werden kann. Entwicklungskosten für Projekte, meist im Zusammenhang mit Software, werden als immaterielles Anlagevermögen aktiviert, wenn gezeigt werden kann, dass das Projekt wahrscheinlich einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird. Entwicklungskosten, die früher als Aufwand erfasst wurden, werden in späteren Perioden nicht als Vermögenswert erfasst. Aktivierte Entwicklungskosten werden linear während ihrer Nut-

zungsdauer abgeschrieben. Die angewendete Abschreibungsdauer beträgt maximal fünf Jahre.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, abzüglich aufgelaufener Abschreibungen und Wertminderungen. Die Sachanlagen werden über die erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer der wesentlichen Anlagekategorien beträgt:

Gebäude	20 bis 33 Jahre
Fabrikanlagen und Maschinen	10 Jahre
Büromobiliar und Einrichtungen	3 bis 5 Jahre
Fahrzeuge	4 bis 5 Jahre

Die Kosten für den Ersatz von Sachanlagen werden bei ihrer Entstehung zum Buchwert erfasst, wenn erwartet wird, dass dem Unternehmen daraus künftige wirtschaftliche Erträge zufließen werden und wenn die Kosten zuverlässig bestimmt werden können. Sämtliche anderen Unterhalts- und Reparaturaufwendungen werden der Erfolgsrechnung belastet.

Der Buchwert der Sachanlagen wird an jedem Bilanzstichtag beurteilt, um zu überprüfen, dass er aufgrund zukünftiger wirtschaftlicher Nutzenzuflüsse gerechtfertigt ist. Falls die zukünftigen Nutzenzuflüsse tiefer als der Buchwert sind, wird die Differenz abgeschrieben. Um den Wert der zukünftigen Nutzenzuflüsse zu bestimmen, werden die erwarteten zukünftigen Cashflows abdiskontiert.

Leasing

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

Bei Finanzierungsleasinggeschäften werden die entsprechenden Vermögenswerte zu ihrem Marktwert 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 der Nutzen des Eigentums beim Leasinggeber verbleiben, werden als operatives Leasing klassifiziert. Mietzahlungen aufgrund solcher Leasinggeschäfte werden der Erfolgsrechnung linear über die Leasing-/Mietdauer belastet.

Verbindlichkeiten aus Finanzierung

Die erstmalige Erfassung von Verbindlichkeiten aus Finanzierung erfolgt, sobald die Gruppe einen Vertrag eingegangen ist. Sie werden bei der erstmaligen Erfassung zum Marktwert abzüglich der Transaktionskosten angesetzt. Verbindlichkeiten aus Finanzierung werden anschliessend zu den fortgeführten Anschaffungskosten (Amortized Cost) unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Eine Verbindlichkeit aus Finanzierung wird aus der Bilanz ausgebucht, wenn diese beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen ist.

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 beinhalten hauptsächlich Abgangsentschädigungen für Personal. Restrukturierungsrückstellungen werden gebildet, wenn die Konzernleitung den Restrukturierungsentscheid genehmigt hat und ein detaillierter und formeller Restrukturierungsplan kommuniziert wurde.

Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende / Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Die Verpflichtungen der Gruppe aufgrund von leistungsorientierten Plänen und dem damit zusammenhängenden laufenden Dienstzeitaufwand werden auf Basis versicherungsmathematischer Berechnungen unter Verwendung der Methode der laufenden Einmalprämien («Projected Unit Credit Method») bestimmt.

Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste, welche den höheren der beiden Werte aus Barwert der Verpflichtungen und Marktwert des Planvermögens um mehr als 10% übersteigen, werden über die verbleibende Dienstzeit der Mitarbeitenden verteilt und erfolgswirksam erfasst. Bei leistungsorientierten Plänen bestehen die der Erfolgsrechnung belasteten versicherungsmathematischen Aufwendungen aus laufendem Dienstzeitaufwand, Zinsaufwand, erwarteten Erträgen des Planvermögens, nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand sowie – im Umfang ihrer erfolgswirksamen Erfassung – versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten. Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand aufgrund einer Erhöhung der Leistungen an die Mitarbeitenden wird über den Zeitraum erfasst, während dem diese Leistungen gewährt werden.

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

Gewisse Konzerngesellschaften gewähren einem Teil ihrer pensionierten Mitarbeitenden sowie deren berechtigten Familienangehörigen Leistungen in den Bereichen Gesundheitsvorsorge und Versicherungen. Die dabei anfallenden Aufwendungen werden versicherungsmathematisch berechnet und werden in den entsprechenden funktionalen Aufwendungen während der Dienstzeit der betroffenen Mitarbeitenden erfasst. Die entsprechenden Verbindlichkeiten sind ebenfalls unter «Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende» 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 Mitarbeiteraktien, die im Rahmen des Aktienbeteiligungsprogramms für Mitarbeitende gewährt werden, in der Erfolgsrechnung zum Marktwert zum Zeitpunkt der Gewährung ausgewiesen.

Übrige langfristige Leistungen an Mitarbeitende

Übrige langfristige Leistungen für Mitarbeitende sind an Arbeitnehmer geschuldete, aufgeschobene Vergütungen aufgrund von Gesetzgebungen in Ländern, in welchen die Gruppe operativ tätig ist. Die für diese Leistungen anfallenden Aufwendungen werden der Erfolgsrechnung auf der Grundlage versicherungsmathematischer Berechnungen belastet. Die entsprechenden Verbindlichkeiten sind Bestandteil der «übrigen langfristigen Verbindlichkeiten».

Aktienkapital / Erwerb eigener Aktien

Wenn die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften Aktien der Gesellschaft erwerben, wird der bezahlte Betrag inklusive zurechenbarer Transaktionskosten vom Eigenkapital als «Eigene Aktien» abgezogen. Beim späteren Verkauf oder bei der Wiederausgabe wird der erhaltene Betrag im Eigenkapital berücksichtigt.

Dividenden

Dividenden aus Aktien werden in der Periode im Eigenkapital erfasst, in der sie beschlossen werden.

Steuern

Die laufenden Ertragssteuern basieren auf dem steuerbaren Gewinn, während andere Steuern wie nicht rückforderbare Verrechnungssteuern auf erhaltenen oder bezahlten Dividenden, Management Fees und erhaltenen oder bezahlten Lizenzgebühren unter «Übriger Aufwand» ausgewiesen werden. Die Steuern werden aufgrund der steuerlichen Vorschriften in den betreffenden Ländern berechnet. Zur Berechnung von latenten Steuern gelangt die «Balance Sheet Liability»-Methode zur Anwendung. Latente Steuern werden auf allen zeitlichen Abweichungen zwischen den steuerlich massgeblichen Werten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und den entsprechenden Werten in der Konzernbilanz berücksichtigt. Latente Steueraktiven werden berücksichtigt, wenn es wahrscheinlich ist, dass zukünftige steuerbare Gewinne verfügbar sind, gegen welche die zeitlichen Abweichungen aufgelöst werden können. Latente Ertragssteueransprüche und -verbindlichkeiten werden unter Verwendung derjenigen Steuersätze berechnet, welche in der Periode erwartet werden, in welcher der Vermögenswert realisiert oder die Verbindlichkeit beglichen wird. Sie basieren auf Steuersätzen und Gesetzen, welche am Bilanzstichtag gelten oder substanziell in Kraft sind. Abgrenzungen für nicht rückforderbare Verrechnungssteuern werden nur gebildet, falls eine Gewinnausschüttung der betreffenden Konzerngesellschaft vorgesehen ist.

Umsatzerfassung

Der Umsatz aus Verkäufen wird erfasst, wenn die massgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren verbunden sind, auf den Käufer übertragen werden. Dies geschieht meist zum Zeitpunkt der Lieferung der verkauften Waren. Für zusätzliche Aufwendungen im Zusammenhang mit den Verkäufen, einschliesslich der Aufwendungen für retournierte Produkte, werden angemessene Rückstellungen 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.

Der Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen besteht aus dem Nettoverkaufsumsatz mit Halbfabrikaten und Fertigprodukten sowie Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Nahrungsmittelverarbei-

tung. Der Handel mit zum Marktwert bewerteten Rohstoffen führt nicht zu einem Gewinn oder Verlust. Aus diesem Grund werden damit in Verbindung stehende Erträge und Herstellungskosten der verkauften Produkte netto ausgewiesen.

Der Zinsertrag wird entsprechend seiner Entstehung unter Berücksichtigung der Effektivverzinsung erfasst, wenn bestimmbar ist, dass der entsprechende Ertrag der Gruppe zufließen wird. Dividenden werden bei Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

Staatliche Zuwendungen

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

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

Fremdkapitalkosten

Zinsen für Fremdkapital zur Finanzierung des Baus von Sachanlagen werden während der Zeitdauer aktiviert, die benötigt wird, um den Vermögenswert für den beabsichtigten Zweck fertigzustellen. Alle übrigen Fremdkapitalkosten werden direkt der Erfolgsrechnung belastet.

Segmentberichterstattung

Segmentergebnis, Segmentaktiven und Segmentpassiven beinhalten Posten, die einem Segment direkt zugeordnet werden können, und Posten, die auf einer sinnvollen Grundlage auf die Segmente verteilt werden können. Nicht zugeordnete Posten beinhalten 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 verschiedenen 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 Fertigprodukte auf der Zuschlagsmethode.

Investitionen der Segmente beinhalten die während des Berichtsjahres angefallenen gesamten Anschaffungskosten für den Erwerb von Segmentvermögen, von dem erwartet wird, dass es während mehr als eines Berichtsjahres genutzt wird. Sie beinhalten den Erwerb von Sachanlagen und immateriellem Anlagevermögen.

Die Informationen zu den Segmenten basieren auf zwei Segmentformaten.

Geografische Segmente

Das geografische Segmentformat reflektiert die Managementverantwortlichkeiten und geografischen Gebiete und ist die primäre Struktur für das Management und die interne Berichterstattung der Gruppe. Das Geschäft der Gruppe wird durch drei geografische Gebiete geführt:

Europa, bestehend aus folgenden Ländern: Grossbritannien, Frankreich, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Deutschland, Italien, Spanien, Portugal, allen osteuropäischen Ländern inklusive Russland, allen skandinavischen Ländern, der Schweiz, Österreich, Griechenland und der Türkei.

Amerika, bestehend aus allen Ländern Nord- und Südamerikas.

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

Für die Darstellung der Informationen nach geografischen Segmenten werden Segmentumsätze auf der Basis der geografischen Lage der Kunden gezeigt. Segmentvermögen basieren auf dem geografischen Standort der Aktiven.

Geschäftssegmente

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

Das erste Geschäftssegment – das Industriegeschäft – umfasst die Geschäftsbereiche Kakao und Industrielle Kunden. Beide verfolgen im Rahmen des Geschäfts mit den Industriekunden der Gruppe anlage- und kapitalintensive Aktivitäten.

Das zweite Geschäftssegment – Gewerbliche Kunden & Verbrauchergeschäft – vereint die Geschäftsbereiche Gourmet & Spezialitäten und Verbraucherprodukte und umfasst somit die Produkte und Dienstleistungen mit höherer Wertschöpfung für Industrie, Gastronomie, Gewerbe und Verbraucherprodukte.

Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Die Grundsätze der Rechnungslegung stimmen mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Änderungen mit jenen des konsolidierten Jahresabschlusses für das am 31. August 2006 endende Geschäftsjahr überein. Seit dem 1. September 2006 wendet die Gruppe die folgenden neuen Richtlinien an: Änderungen von IAS 19 «Leistungen an Arbeitnehmer – versicherungsmathematische Gewinne/Verluste, gemeinschaftliche Pläne und Offenlegungsrichtlinien» sowie die Bestimmungen von IFRIC 4 «Beurteilung, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis darstellt». Andere neue oder überarbeitete Grundsätze der Rechnungslegung, welche für nach dem 1. Januar 2006 angefangene Berichtsperioden gelten, waren für die Gruppe nicht relevant oder hatten keine materielle Auswirkung auf den Konzernabschluss.

IAS 19

Die neue Regelung betreffend IAS 19 hat lediglich Auswirkungen auf den Ausweis, nicht aber auf die verbuchten Beträge im Konzernabschluss. Die Gruppe hat darauf verzichtet, die alternative neue Regelung für den Ausweis von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten im Nachweis der im Eigenkapital verbuchten Gewinne und Verluste anzuwenden.

IFRIC 4

Bei der Anwendung von IFRIC 4 hat die Gruppe Vereinbarungen, die nicht die rechtliche Form eines Leasings haben, dahingehend überprüft, ob sie aus inhaltlicher Sicht eine Leasingkomponente enthalten. Die Analyse hat keine wesentlichen Vereinbarungen, welche gemäss IAS 17 zu verbuchen sind, hervorgebracht.

Anpassung

Ein bislang ausgewiesener pensionsplanspezifischer Vermögenswert hätte die Voraussetzungen für eine Klassifizierung als Vermögenswert gemäss den Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätzen der Gruppe nie erfüllt. Die daraus resultierende Bilanzkorrektur von CHF 2,7 Mio. wurde nach Abzug aller anwendbaren Steuern in der Eröffnungsbilanz der Vergleichsperiode als Anpassung des Eigenkapitals behandelt.

Genehmigte, aber noch nicht angewendete Standards

Die folgenden neuen und revidierten Standards und Interpretationen wurden zwar veröffentlicht, haben aber noch keine Gültigkeit und wurden deshalb beim vorliegenden Konzernabschluss noch nicht angewendet. Deren Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Barry Callebaut Gruppe ist noch nicht systematisch analysiert worden.

Standard/Interpretation	Beurteilung	Datum des Inkrafttretens	Geplante Einführung durch Barry Callebaut
IFRS 7 – Finanzinstrumente: Angaben	**	1. Januar 2007	Berichtsjahr 2007/08
Anpassungen von IAS 1: Darstellung des Abschlusses: Erläuterungen zum Eigenkapital		1. Januar 2007	Berichtsjahr 2007/08
IFRS 8 – Operative Segmente	*	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
IFRIC 10 – Zwischenberichterstattung und Wertminderung	*	1. November 2006	Berichtsjahr 2007/08
IFRIC 11 – Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen	*	1. März 2007	Berichtsjahr 2007/08
IFRIC 12 – Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen	*	1. Januar 2008	Berichtsjahr 2008/09
IAS 23 – Fremdkapitalkosten	*	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10
IFRS 2 – Anpassung	*	1. Januar 2008	Berichtsjahr 2008/09
IFRIC 13 – Kundenbindungsprogramme	*	1. Juli 2008	Berichtsjahr 2008/09
IFRIC 14 – IAS 19: Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung	*	1. Januar 2008	Berichtsjahr 2008/09
IAS 1 – Darstellung des Abschlusses	**	1. Januar 2009	Berichtsjahr 2009/10

* Keine oder keine signifikanten Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Barry Callebaut Gruppe zu erwarten

** Mehrheitlich zusätzliche Ausweise in der Konzernrechnung der Barry Callebaut Gruppe zu erwarten

*** Die Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Barry Callebaut Gruppe können noch nicht mit ausreichender Sicherheit bestimmt werden

Anhang der Konzernrechnung

Änderungen im Konsolidierungskreis

Folgende Gesellschaften wurden während des Geschäftsjahres 2006/07 gegründet oder übernommen:

- Barry Callebaut China Plc
- Barry Callebaut Manufacturing Bourgogne SA (Dijon, Frankreich;
Gründung zwecks Erwerb von Aktiven von Nestlé)
- Dolphin Srl. (San Sisto, Italien; erworben von Nestlé)
- Barry Callebaut Netherlands Russia LLC
- Barry Callebaut Pastry Manufacturing Ibérica SL

Am 28. Februar 2007 veräusserte die Gruppe die frühere Tochtergesellschaft Chocosen SA und damit ihr Verbraucherproduktegeschäft im Senegal (nähere Angaben siehe Anmerkung 27).

Per 29. Juni 2007 übernahm die Gruppe Geschäftsaktivitäten von Nestlé einschliesslich einer Schokoladenfabrik in Dijon, Frankreich, sowie der Produktionsanlagen für Kakaomasse und Flüssigschokolade in der Nestlé-Schokoladenfabrik in San Sisto, Italien (nähere Angaben siehe Anmerkung 26).

Die Gruppe hat gegen Ende des Geschäftsjahres 2006/07 beschlossen, das US-Zuckerwarengeschäft Brach's zu veräussern. Am 14. September 2007 unterzeichnete die Gruppe einen entsprechenden Verkaufsvertrag mit Farley's & Sathers Candy Company Inc. Infolgedessen wird das damit verbundene Geschäft unter «Aufgegebene Geschäftsbereiche, zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit direkt in Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten» ausgewiesen (nähere Angaben siehe Anmerkung 28).

Anhang

2. Personalaufwand

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Löhne und Gehälter	(362,642)	(348,512)
Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung	(94,655)	(92,197)
Beiträge an beitragsorientierte Vorsorgeeinrichtungen	–	(852)
Beiträge an leistungsorientierte Vorsorgeeinrichtungen	(12,096)	(8,431)
Anstieg von Verbindlichkeit für Langzeitabwesenheit	(10)	(8)
Aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	(8,400)	(7,756)
Total Personalaufwand	(477,803)	(457,756)

3. Forschungs- und Entwicklungsaufwand

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(15,462)	(10,457)

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

4. Übriger Ertrag

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen (Anmerkung 26)	25,444	–
Auflösung von nicht verwendeten Restrukturierungsrückstellungen	–	222
Auflösung von nicht verwendeten übrigen Rückstellungen	4,233	1,790
Gewinn aus Veräußerung von Sachanlagen	2,210	4,075
Gewinn aus Veräußerung von einer Tochtergesellschaft (Anmerkung 27)	1,280	–
Ertrag aus Kommissionsgeschäft	324	3,179
Auflösung von Verträgen	2,105	1,541
Verkauf von Kakaobohnenschalen	803	936
Steuerergütschriften auf Materialeinkäufen	1,256	4,545
Sonstiger übriger Ertrag	17,246	14,370
Total übriger Ertrag	54,901	30,658

5. Übriger Aufwand

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Verlust aus Verkauf von Sachanlagen	(447)	(199)
Versicherung für Kundenkredite	(1,844)	(1,222)
Wertminderungen auf Sachanlagen	–	(393)
Verpflichtungen aus Rechtsfällen	(4,757)	(2,974)
Restrukturierungskosten	(4,650)	(1,096)
Kosten im Zusammenhang der Schokoladenmuseen	(528)	(739)
Sonstiger übriger Aufwand	(5,515)	(4,057)
Total übriger Aufwand	(17,741)	(10,680)

Anhang

6. Finanzertrag

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Zinsertrag	3,384	2,672
Währungsgewinne, netto	6,193	4,104
Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten	20,695	5,612
Total Finanzertrag	30,272	12,388

Der Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten von CHF 20.7 Mio. beinhaltet einen Übertrag aus dem Eigenkapital in die Erfolgsrechnung in Höhe von CHF 20.3 Mio.

7. Finanzaufwand

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Zinsaufwand	(81,908)	(79,191)
Bankspesen	(5,840)	(4,735)
Kosten der Refinanzierung	(8,351)	(2,674)
Kosten der vorzeitigen Rückzahlung der nachrangige Anleihe	(17,769)	–
Total Finanzaufwand	(113,868)	(86,600)

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 2006/07 beinhaltet ebenfalls bezahlte Zinsen von CHF 17.0 Mio. durch ein mit Aktiven unterlegtes Programm zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (2005/06: CHF 10.4 Mio.).

Die Bankspesen beinhalten Bereitstellungsgebühren auf den nicht in Anspruch genommenen Teil von zugesagten Kreditfazilitäten in Höhe von CHF 2.6 Mio. (2005/06: CHF 2.4 Mio.).

Die Kosten der Refinanzierung für 2006/07 sind hauptsächlich der neu verhandelten revolving Kreditfazilität über EUR 850 Mio. zuzuordnen und beinhalten sowohl die Abschreibung der restlichen kapitalisierten Gebühren im Rahmen der vorangegangenen Schuldenstrukturierung als auch die neu angefallenen Gebühren.

Die mit der vorzeitigen Rückzahlung der nachrangigen Anleihe verbundenen Aufwendungen betragen CHF 17.8 Mio. und beinhalten die restlichen kapitalisierten Refinanzierungskosten sowie die aufgrund der vorzeitigen Rückzahlung gezahlte Prämie. Die Nettokosten der Rückzahlung der nachrangigen Anleihe beliefen sich 2006/07 auf rund CHF 8.0 Mio.

Anhang

8. Ertragssteuern

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Laufende Steuern	(35,555)	(36,809)
Latente Steuern	2,236	5,773
Total Ertragssteuern	(33,319)	(31,036)

Überleitungsrechnung der Ertragssteuern

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Konzerngewinn vor Ertragssteuern und Minderheitsanteilen	240,366	220,759
Erwarteter Steueraufwand aufgrund der lokal anwendbaren Steuersätze auf Gewinn/Verlust	(36,888)	(38,516)
Gewichteter, durchschnittlich anzuwendender Steuersatz	15.35%	17.45%
Steuerentlastungen aufgrund von bisher nicht erfassten Verlustvorträgen	3,376	9,149
Steuerliche Auswirkungen nicht abzugsfähiger Aufwendungen	(7,645)	(4,734)
Steuerliche Auswirkungen nicht steuerwirksamer Verluste	(16,479)	(10,680)
Steuerliche Auswirkungen von nur zu Fiskalzwecken ausgewiesenen Erträgen	(615)	(4,194)
Steuerliche Auswirkungen von nur zu Fiskalzwecken ausgewiesenen Aufwendungen	22,400	2,641
Steuerliche Auswirkungen nicht steuerbarer Erträge	10,006	7,826
Auswirkungen von Änderungen des Steuersatzes auf latente Steuern	(8,757)	244
Anpassung aus Vorperiode	1,283	7,228
Total Ertragssteuern	(33,319)	(31,036)

Der anzuwendende Steuersatz pro Gesellschaft ist der lokale Ertragssteuersatz, welcher für den Gewinn der betreffenden Gesellschaft im Geschäftsjahr 2006/07 galt.

Der gewichtete, durchschnittlich anzuwendende Steuersatz pro Gesellschaft auf der Basis der fortzuführenden Geschäftsbereiche betrug im Geschäftsjahr 2006/07 15.4% (2005/06: 17.5%). Die Reduktion dieses Steuersatzes war bedingt durch die veränderte Zusammensetzung der Gewinne vor Steuern der einzelnen Gesellschaften.

9. Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

in CHF	2006/07	2005/06
Unverwässerter Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (CHF/Aktie)	40.15	36.72
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	40.01	36.39

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

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Zähler verwendeter, den Stammaktionären zustehender Konzerngewinn, bereinigt um den Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	207,026	189,171
Effekt nach Steuern von Ertrag und Aufwand für das Verwässerungspotenzial von Stammaktien	–	–
Zur Berechnung des verwässerten Gewinnes pro Aktie als Zähler verwendeter Konzerngewinn	207,026	189,171

Anhang

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

	2006/07	2005/06
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,170,000	5,170,000
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender eigener Aktien	14,103	18,438
Zur Berechnung des Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Stammaktien	5,155,897	5,151,562
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Optionen	18,983	46,147
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Stammaktien	5,174,880	5,197,709

10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	322,874	311,821
Wertberichtigung auf gefährdeten Forderungen	(25,405)	(21,488)
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	297,469	290,333

Die Gruppe unterhält ein durch Aktiven unterlegtes Verbriefungsprogramm für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in dessen Rahmen monatlich Kundenforderungen zum Nominalwert abzüglich eines Abschlags gegen flüssige Mittel verkauft werden. Der Nettowert dieser verkauften Forderungen betrug per 31. August 2007 CHF 367.9 Mio. (2006: CHF 353.5 Mio.) und wurde vollständig aus der Bilanz ausgebucht.

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

Im laufenden Geschäftsjahr belief sich der erfolgswirksame Aufwand für gefährdete Forderungen auf CHF 5.5 Mio. (2005/06: CHF 2.2 Mio.).

11. Vorräte

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Bestand an Kakaobohnen	299,876	280,780
Halb- und Fertigfabrikate	634,473	527,706
Übrige Rohmaterialien und Verpackungsmaterial	167,788	137,536
Total Vorräte	1,102,137	946,022
Davon zum Marktwert bilanzierte Vorräte abzüglich Veräusserungskosten		
Bestand an Kakaobohnen	278,539	267,072
Halb- und Fertigfabrikate	503,666	364,401
Übrige Rohmaterialien	66,026	85,687
Total zum Marktwert bilanzierte Vorräte abzüglich Veräusserungskosten	848,231	717,160

Per 31. August 2007 waren Vorräte in Höhe von CHF 7.7 Mio. (2006: CHF 0.3 Mio.) als Sicherheit für Finanzverbindlichkeiten verpfändet (Anmerkung 31).

Im Geschäftsjahr 2006/07 wurden Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von CHF 3.5 Mio. als Aufwand verbucht (2005/06: CHF 1.5 Mio.).

Anhang

12. Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

	Derivative finanzielle Vermögenswerte	Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	Derivative finanzielle Vermögenswerte	Derivative finanzielle Verbindlichkeiten
Am 31. August	2007		2006	
Tausend CHF				
Cashflow-Hedging				
Zinsrisiko				
Swaps	4,608	–	17,150	–
Fair-Value-Hedging				
Verkaufspreisrisiko (Kakaobohnen und andere Rohstoffe)				
Termin- und Futures-Kontrakte	80,684	52,205	3,766	25,652
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	6,422	5,743	12,420	7,985
Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert				
Rohmaterial				
Termin- und Futures-Kontrakte	59,187	6,410	64,601	2,579
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	6,732	9,901	8,255	6,911
Zinsrisiko				
Swaps	10,751	–	–	11
Total derivative finanzielle Vermögenswerte	168,384		106,192	
Total derivative finanzielle Verbindlichkeiten		74,259		43,138

Die derivativen Finanzinstrumente umfassen Instrumente zur Absicherung von Zahlungsströmen (in einem Cashflow-Hedging-Modell), Instrumente zur Absicherung des Marktwertes (in einem Fair-Value-Hedging-Modell) sowie zum Marktwert bewertete Instrumente, für die kein Hedge Accounting zur Anwendung gelangt. Der Nominalwert dieser Instrumente wird in Anmerkung 31 ausgewiesen.

Die Bestimmung des Marktwertes erfordert bei einigen Positionen Annahmen und Schätzungen des Managements für bestimmte Marktparameter. Bei dieser Wertermittlung wird – wo immer dies möglich ist – auf den Marktpreis abgestellt. Ist ein solcher nicht verfügbar, so schätzt das Management den Marktpreis auf der Basis kürzlich erfolgter Transaktionen zu marktüblichen Bedingungen. Falls notwendig wird eine Anpassung vorgenommen, um den spezifischen Charakteristika der zugrunde liegenden Vermögenswerte oder Rohstoffe Rechnung zu tragen.

Auswirkungen der Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedging) auf das Eigenkapital

	Zinsrisiko	Total Hedging-Reserven
Tausend CHF		
Am 1. September 2005	(5,475)	(5,475)
Veränderungen während des Berichtsjahres		
Im Eigenkapital berücksichtigte Gewinne/Verluste, nach Abzug von Steuern	25,899	25,899
Übertrag in die Erfolgsrechnung	(5,612)	(5,612)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen	127	127
Am 31. August 2006	14,939	14,939
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)
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen	474	474
Am 31. August 2007	4,830	4,830

Anhang

Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedging)

Infolge der Änderung und Restrukturierung der revolvingierenden Kreditfazilität über EUR 850 Mio. mussten mehrere Absicherungsgeschäfte überprüft werden. Dies führte dazu, dass die Hedgebeziehungen grössten Teils hinfällig wurden und es folgte eine Übertragung des Fair Value der entsprechenden Instrumente im Umfang von CHF 20.3 Mio. aus dem Eigenkapital in die Erfolgsrechnung (Anmerkung 6). Ausgehend von den prognostizierten Inanspruchnahmen im Rahmen der revolvingierenden Kreditfazilität wird die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften (Hedge Accounting) für einen Betrag von EUR 60 Mio. fortgesetzt, wobei die Gruppe fixe Zinssätze im Austausch für variable Zinssätze bezahlt.

Absicherung des Marktwerts (Fair-Value-Hedging)

Geschäfte zur Absicherung von Marktwert 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 und als Hedging-Instrumente für Fremdwährungsrisiken bestimmt sind.

Für die Fair-Value-Absicherungsbeziehung des Vertragsgeschäfts betrachtet die Gruppe ihre dazugehörigen, zum Marktwert bewerteten Vorräte als Sicherungsinstrumente, auch wenn sie nicht als Finanzderivate, sondern als Vorräte ausgewiesen werden. Die Fair-Value-Berichtigungen auf Vorräte beliefen sich auf insgesamt CHF 16.4 Mio. (2006: CHF –30.0 Mio.).

Die Bewertung wird für alle wichtigen Rohmaterialien durch Vergleich des aktuellen Terminmarktpreises am Bilanzstichtag mit dem geltenden Terminmarktpreis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorgenommen. Sämtliche Finanzderivate und die abgesicherten Positionen werden zum Marktwert bewertet.

Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert

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

Abgesicherte feste Verpflichtungen

Tausend CHF	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Am 31. August		2007		2006
Rohstoffpreisrisiko (Kakaobohnen und andere Rohstoffe) – Verkaufsverträge	36,028	80,565	52,459	2,982
Währungsrisiko auf Verkaufs- und Kaufverträgen	945	2,667	7,889	13,231
Total Fair Value der abgesicherten festen Verpflichtungen	36,973	83,232	60,348	16,213

Die obige Tabelle «Abgesicherte feste Verpflichtungen» stellt den Marktwert der nach dem Fair-Value-Hedge-Accounting-Modell abgesicherten festen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag dar. Diese Position beinhaltet den Marktwert der entsprechenden festen Verpflichtungen in Bezug auf das Verkaufspreisrisiko (einschliesslich Kakao- und anderer Komponenten wie Zucker/Süssstoffe, Milchprodukte und Nüsse) sowie den Marktwert 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.

Anhang

13. Übriges Umlaufvermögen

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	35,853	57,721
Abgegrenzte Erträge	4,215	4,173
Vorausbezahlte Steuern (Mehrwertsteuer und Abgaben)	105,276	36,431
Forderungen gegenüber staatlichen Organisationen	24,135	37,194
Bezahlte Margin Calls/Kontokorrentguthaben bei Händlern	295	12,394
Vorschüsse an Kakaolieferanten	6,908	4,674
Guthaben bei Finanzierungsinstituten aus Verbriefung von Kundenforderungen	–	970
Abgesicherte feste Verpflichtungen (Anmerkung 12)	36,973	60,348
Vorauszahlungen an Personalvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen	2,854	2,377
Sonstiges übriges Umlaufvermögen	24,570	20,715
Total übriges Umlaufvermögen	241,079	236,997

14. Sachanlagen

	Grund- stücke und Gebäude	Fabrikan- lagen und Maschinen	Mobiliar, Ein- richtungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2006/07					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Stand 1. September 2006	617,991	1,329,345	227,970	47,964	2,223,270
Änderungen im					
Konsolidierungskreis	25,734	11,184	331	168	37,417
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)
Andere Reklassifizierungen	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	(295)	(1,237)	(1,703)	–	(3,235)
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)
Andere Reklassifizierungen	(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

Anhang

	Grund- stücke und Gebäude	Fabrika- n- lagen und Maschinen	Mobili- ar, Ein- richtungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2005/06					
Tausend CHF					
Anschaftungskosten					
Am 1. September 2005	597,144	1,288,418	224,082	36,252	2,145,896
Änderungen im					
Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Zugänge	2,141	40,203	11,594	33,938	87,876
Abgänge	(616)	(23,388)	(7,640)	(1,961)	(33,605)
Umrechnungsdifferenzen	9,421	22,836	4,539	549	37,345
Reklassifizierungen	9,901	1,276	(4,605)	(20,814)	(14,242)
Am 31. August 2006	617,991	1,329,345	227,970	47,964	2,223,270
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 1. September 2004	310,920	926,235	182,832	–	1,419,987
Änderungen im					
Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Abschreibungsaufwand	16,591	66,347	16,937	–	99,875
Wertminderungsaufwand	–	393	–	–	393
Abgänge	(131)	(21,188)	(6,965)	–	(28,284)
Umrechnungsdifferenzen	5,562	16,614	3,574	–	25,750
Reklassifizierungen	6,698	(14,461)	(5,938)	–	(13,701)
Am 31. August 2006	339,640	973,940	190,440	–	1,504,020
Buchwert am 31. August 2006	278,351	355,405	37,530	47,964	719,250

Im Geschäftsjahr 2006/07 resultiert der Wertminderungsaufwand in Höhe von CHF 53.6 Mio. in vollem Umfang aus den aufgegebenen Geschäftsbereichen und beinhaltet den Effekt von Transaktionskosten und Entschädigungen in Höhe von CHF 6.9 Mio. im Zusammenhang mit deren Aufgabe (Anmerkung 28). Im Vorjahr bezog sich der erfolgswirksame Wertminderungsaufwand von CHF 0.4 Mio. auf das Segment Industriegeschäft (siehe auch Anmerkungen 1 und 5).

Die Aufwendungen für Reparaturen und Unterhalt während des Geschäftsjahres 2006/07 betragen CHF 49.9 Mio. (2005/06: CHF 46.9 Mio.).

Die Brandversicherungswerte der Sachanlagen betragen CHF 2,530.9 Mio. per 31. August 2007 (CHF 2,814.1 Mio. per 31. August 2006).

Die Sachanlagen aus Finanzierungsleasing beliefen sich auf CHF 5.2 Mio. per 31. August 2007 (2006: CHF 5.9 Mio.). Die dazugehörigen Verbindlichkeiten werden unter den Positionen «Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung» bzw. «Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung» ausgewiesen (siehe Anmerkungen 15, 20 und 23).

Per 31. August 2007 gab es keine Finanzverbindlichkeiten, die durch Hypotheken auf Liegenschaften besichert waren (2006: CHF 0.1 Mio.) (siehe Anmerkung 31).

Anhang

15. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

	Mindestleasingzahlungen		Barwert der Mindestleasingzahlungen	
	2007	2006	2007	2006
Am 31. August				
Tausend CHF				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Fällig innerhalb eines Jahres	2,292	2,229	2,214	2,083
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	678	2,348	654	2,271
Total Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2,970	4,577	2,868	4,354
Abzüglich: zukünftige Finanzierungskosten	(102)	(223)	n/a	n/a
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	2,868	4,354	2,868	4,354
Fällig innerhalb von 12 Monaten (Anmerkung 20)			2,214	2,083
Fällig nach mehr als 12 Monaten (Anmerkung 23)			654	2,271

	Nettobuchwert der Sachanlagen aus Finanzierungsleasing	
	2007	2006
Am 31. August		
Tausend CHF		
Fabrikanlagen und Maschinen	4,960	5,629
Mobilien, Einrichtungen und Fahrzeuge	227	307
Total Anlagen aus Finanzierungsleasing	5,187	5,936

Die Gruppe hat Finanzierungsleasingverträge für Maschinen abgeschlossen. Die gewichtete durchschnittliche Vertragsdauer der eingegangenen Finanzierungsleasinggeschäfte beträgt 4.4 Jahre (2005/06: 5.35 Jahre). Der durchschnittliche effektive Zinssatz beträgt 4.9% (2005/06: 4.8%). Die Zinssätze werden jeweils bei Vertragsabschluss fixiert. Sämtliche Leasinggeschäfte basieren auf fixen Rückzahlungen. Es wurden keine Verpflichtungen für bedingte Zahlungen eingegangen.

16. Finanzanlagen

	2007	2006
Am 31. August		
Tausend CHF		
Finanzanlagen	7,266	7,000
Total Finanzanlagen	7,266	7,000

Die Beteiligung an der Jacquot SA (25%) in Höhe von CHF 7.0 Mio. (2006: CHF 6.8 Mio.) wird zu den Anschaffungskosten abzüglich aufgelaufener Wertminderungen geführt. Die Gruppe verfügt nicht über einen massgeblichen Einfluss. Daher stehen keine ausreichenden finanziellen Informationen gemäss IFRS für eine Bilanzierung nach der Equity-Methode bzw. für eine zuverlässigen Einschätzung des Marktwerts zur Verfügung.

Anhang

17. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Total Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	484	–

Am 20. Dezember 2007 erwarb die Gruppe je eine 20%ige Beteiligung an Pasteleria Total S.L. und Bombones Chocolates Semar S.L. Diese Gesellschaften sind auf die Herstellung von tiefgekühlten Gourmet-Produkten spezialisiert.

18. Immaterielles Anlagevermögen

	Goodwill	Marken- namen	Entwick- lungskosten (Software)	Übriges im- materielles Anlage- vermögen	Total
2006/07					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 2006	341,605	30,080	74,057	12,119	457,861
Änderungen im Konsolidierungskreis	(1,593)	165	–	(682)	(2,110)
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	–	–	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	–	–	–	(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	–	–	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

Anhang

	Goodwill	Marken- namen	Entwick- lungskosten (Software)	Übriges im- materielles Anlage- vermögen	Total
2005/06					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 2005	340,530	30,048	43,448	16,904	430,930
Änderungen im Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Zugänge	–	32	26,804	192	27,028
Abgänge	–	–	–	–	–
Umrechnungsdifferenzen	1,075	–	1,163	755	2,993
Anpassungen des Goodwill	–	–	–	–	–
Reklassifizierungen	–	–	2,642	(5,732)	(3,090)
Am 31. August 2006	341,605	30,080	74,057	12,119	457,861
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 1. September 2005	–	14,366	26,625	10,002	50,993
Änderungen im Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Abschreibungsaufwand	–	2,820	9,378	654	12,852
Abgänge	–	–	–	–	–
Wertminderungsaufwand	–	–	–	–	–
Umrechnungsdifferenzen	–	–	620	637	1,257
Reklassifizierungen	–	–	440	(4,145)	(3,705)
Am 31. August 2006	–	17,186	37,063	7,148	61,397
Buchwert am 31. August 2006	341,605	12,894	36,994	4,971	396,464

Unter «Zugänge» in der Position «Entwicklungskosten (Software)» werden unter anderem die Kosten des Thalys-Projekts und intern entwickelte Software in Höhe von CHF 16.7 Mio. für das Geschäftsjahr 2006/07 ausgewiesen (2005/06: CHF 26.8 Mio.). Das Thalys-Projekt bezweckt, die Gesellschaften der Sparte Verbraucherprodukte Europa auf eine zentrale SAP-Plattform überzuführen und in die European Supply Company (ESC) zu integrieren. Die Abschreibungsdauer beträgt fünf Jahre.

Die verbleibende Abschreibungsdauer des übrigen immateriellen Anlagevermögens variiert zwischen 0 und 14 Jahren. Der entsprechende Abschreibungsaufwand ist in der Position «Verwaltungs- & allgemeiner Aufwand» bilanziert.

Anhang

Impairment Test für Zahlungsmittel generierende Einheiten mit Goodwill-Anteil

Seit dem 1. September 2004 wird Goodwill nicht mehr abgeschrieben, sondern jährlich auf Wertminderung geprüft.

Der Buchwert des Goodwills für die Gruppe beläuft sich auf CHF 345.2 Mio. Die Zuordnung nach Segmenten lautet wie folgt:

Millionen CHF	2007	2006
Geografische Segmente		
Europa	306.1	302.3
Nord- und Südamerika	38.4	38.6
Asien/Rest der Welt	0.7	0.7
Geschäftssegmente		
Segment Industriegeschäft	178.1	178.4
Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	167.1	163.2

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 Zahlungsmittel generierenden 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: 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 Kapitalisierungszinssatz (Perpetual Growth Rate) für den Residualwert ist nicht höher als die erwartete langfristige Wachstumsrate der Branche. Für die Wertminderungsprüfung des Geschäftsjahres 2006/07 wurde eine langfristige Wachstumsrate (Terminal Growth Rate) von 2% zugrunde gelegt.

Die wichtigsten Annahmen beim Impairment Test des Goodwill:

Segment	Industrie	Gewerbliche Kunden/ Verbrauchergeschäft	Total
Buchwert des Goodwills (Mio. CHF)	178.1	167.1	345.2
Basis für den erzielbaren Wert	Nutzwert	Nutzwert	
Diskontierungszinssatz	10%	10%	
Projektionszeitraum	3 Jahre	3 Jahre	
Langfristige Wachstumsrate	2%	2%	

Im Geschäftsjahr 2006/07 durchgeführte Impairment Tests ergaben keinen Bedarf für die 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% in beiden Segmenten die Schlussfolgerungen der Wertminderungsprüfung nicht ändern würden.

Anhang

19. Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

	Saldo am 1. September 2005	Reklassifizierung von Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende	Latenter Steuerertrag/ (aufwand) 2005/06	Umrechnungsdifferenzen	Saldo am 31. August 2006	Latenter Steuerertrag/ (aufwand) 2006/07	Änderungen im Konsolidierungskreis	Reklassifiziert in zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	Umrechnungsdifferenzen	Saldo 31. August 2007
Tausend CHF										
Latente Steueransprüche										
Latente Steuern auf Sachanlagen	(9,300)	–	7,570	(162)	(1,892)	(9,896)	–	(1,488)	(36)	(13,312)
Latente Steuern auf Vorräten	1,463	–	(2,043)	(1)	(581)	2,659	–	–	17	2,095
Latente Steuern auf Rückstellungen	5,117	–	1,461	131	6,709	5,162	–	(391)	193	11,673
Latente Steuern auf übrigen Aktiven	4,384	–	1,470	(90)	5,764	(1,175)	–	1	73	4,663
Latente Steuern auf übrigen Passiven	3,695	–	(2,878)	45	862	(1,665)	3,790	–	(16)	2,971
Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen	31,274	–	6,722	627	38,623	(768)	–	(3,508)	1,294	35,641
Total latente Steueransprüche	36,633	–	12,302	550	49,485	(5,683)	3,790	(5,386)	1,525	43,731
Latente Steuerverbindlichkeiten										
Latente Steuern auf Sachanlagen	(22,205)	–	(2,975)	(379)	(25,559)	12,128	(13,387)	–	(1,207)	(28,025)
Latente Steuern auf Vorräten	(6,158)	–	194	(12)	(5,976)	(840)	–	–	(12)	(6,828)
Latente Steuern auf Rückstellungen	(5,520)	932	(692)	(161)	(5,441)	(3,399)	–	–	(395)	(9,235)
Latente Steuern auf übrigen Aktiven	(11,658)	–	(938)	(322)	(12,918)	3,164	–	–	(395)	(10,149)
Latente Steuern auf übrigen Passiven	5,143	–	(3,735)	131	1,539	(1,972)	(121)	–	204	(350)
Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen	198	–	1,051	–	1,249	(1,162)	–	–	20	107
Total latente Steuerverbindlichkeiten	(40,200)	932	(7,095)	(743)	(47,106)	7,919	(13,508)	–	(1,785)	(54,480)
Total latente Steuer- (verbindlichkeiten)/ansprüche, netto	(3,567)	932	5,207	(193)	2,379	2,236	(9,718)	(5,386)	(260)	(10,749)

Die Ausbuchung einer latenten Steuerverbindlichkeit in Höhe von CHF 0.9 Mio. wurde direkt in den Gewinnreserven zu Eröffnungswerten des Geschäftsjahres 2005/06 ausgewiesen und stand in Verbindung mit der Ausbuchung eines Vermögenswerts aus leistungsorientierten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden über CHF 3.7 Mio., welche ebenfalls in den Gewinnreserven zu Eröffnungswerten des Geschäftsjahres 2005/06 erfasst wurde.

Der Akquisitionseffekt bezieht sich hauptsächlich auf den Bewertungsansatz zum Fair Value zum Zeitpunkt der Akquisitionen, welcher zu einer latenten Nettosteuerverbindlichkeit von CHF 9.7 Mio. führte (Anmerkung 26).

Nicht beanspruchte steuerliche Verlustvorträge

Die nicht beanspruchten steuerlichen Verlustvorträgen unterliegen folgenden Verfallterminen:

Tausend CHF	
Verfalldatum	
2007	4,218
2008	2
2009	–
2010–2016	8
nach 2016	272,293
unbefristet	309,474
Nicht beanspruchte steuerliche Verlustvorträge	585,995

Anhang

Steuerliche Verlustvorträge wurden hinsichtlich ihrer künftigen Realisierbarkeit auf der Basis von Geschäftsplänen und Zukunftserwartungen der betreffenden Gesellschaften bewertet. Sie wurden nur dann kapitalisiert, wenn die Realisierbarkeit innerhalb einer Frist von drei bis fünf Jahren wahrscheinlich ist.

Die im Geschäftsjahr 2006/07 ausgeschöpften steuerlichen Verlustvorträge betragen CHF 13.0 Mio. (2005/06: CHF 49.5 Mio.). Die hierauf gewährte Steuerermässigung betrug CHF 3.5 Mio., welche bereits im Vorjahr in vollem Umfang als latenter Steueranspruch verbucht worden war (2005/06: CHF 8.9 Mio., wovon CHF 3.2 Mio. bereits als latenter Steueranspruch verbucht worden waren).

Am 31. August 2007 verfügte die Gruppe über noch nicht beanspruchte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von ungefähr CHF 705.4 Mio. (per 31. August 2006: CHF 738.6 Mio.), die mit zukünftigen steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können.

Vom Total der steuerlichen Verlustvorträge wurden CHF 119.4 Mio. für die Berechnung latenter Steuern berücksichtigt, was zu einem latenten Steueranspruch von CHF 35.6 Mio. führte.

20. Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung

	Buchwert		Marktwert	
	2007	2006	2007	2006
Am 31. August				
Tausend CHF				
Kontokorrentkredite	60,874	44,101	60,874	44,101
Verbindlichkeiten aus Verbriefung von Forderungen	198,938	255,320	198,938	255,320
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	147,862	84,876	147,862	84,876
Kurzfristiger Teil an langfristigen Bankverbindlichkeiten (Anmerkung 23)	192	174	192	174
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	456	52	456	52
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 15)	2,214	2,083	2,214	2,083
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	349,662	342,505	349,662	342,505
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	410,536	386,606	410,536	386,606

Wie aus der unten stehenden Tabelle hervorgeht, sind kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten hauptsächlich in EUR, USD und CFA (Communauté Financière Africaine) geschuldet:

Aufteilung nach Währungen:	Betrag	Zinssatz		Betrag	Zinssatz	
		von	bis		von	bis
Am 31. August						
Tausend CHF						
			2007			2006
EUR	304,091	3.92%	6.00%	284,693	3.00%	6.00%
GBP	5,939	6.50%	7.12%	6,386	3.00%	5.00%
USD	40,997	5.50%	6.37%	42,851	3.00%	6.19%
CAD	1,185	5.50%	5.65%	1,655	3.80%	3.80%
CFA	42,345	5.00%	14.00%	37,061	5.70%	12.00%
Übrige	15,979	3.24%	7.24%	13,960	1.57%	5.52%
Total	410,536	3.24%	14.00%	386,606	1.57%	12.00%

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Aufteilung fest/variabel verzinslich:		
Fest verzinslich	2,834	6,350
Variabel verzinslich	407,702	380,256
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	410,536	386,606

Anhang

21. Rückstellungen

	Rückstellungen für Restruktu- rierungsaufwen- dungen	Rückstel- lungen für Rechts- streitigkeiten	Übrige Rückstel- lungen	Total
Tausend CHF				
Am 1. September 2006	10,014	1,236	8,211	19,461
Änderungen im Konsolidierungskreis	–	–	(42)	(42)
Bildung von Rückstellungen	–	955	7,024	7,979
Verwendung	(9,191)	(692)	(6,628)	(16,511)
Auflösung	–	–	(4,233)	(4,233)
Reklassifiziert zu Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	–	(27)	–	(27)
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

Während des Geschäftsjahres 2006/07 wurden Restrukturierungsrückstellungen im Betrag von CHF 9.2 Mio. verwendet, hauptsächlich im Zusammenhang mit Abfindungszahlungen und Abgangsentschädigungen. Die verbleibende Restrukturierungsrückstellung in Höhe von CHF 0.8 Mio. dient zur Deckung mehrerer kleinerer Vorgänge, die am 31. August 2007 noch nicht fällig waren.

Rechtsstreitigkeiten

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 des Managements und nach Einholung angemessener rechtlicher Beratung wird der Ausgang dieser Rechtsfälle keine wesentlichen Verluste bewirken, die über die am 31. August 2007 zurückgestellten Beträge hinausgehen.

Übrige Rückstellungen

Übrige Rückstellungen betreffen hauptsächlich Rückstellungen, die gebildet wurden, um die negativen Auswirkungen von belastenden Verträgen abzudecken.

22. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Abgegrenzte Gehälter und Sozialleistungen	81,462	70,404
Werbekosten	1,883	6,308
Pensionsverpflichtungen	856	1,718
Zinsverpflichtungen	5,882	15,228
Jahresendrabatte und Provisionen	29,736	29,747
Übrige Steuern	4,863	5,892
Erhaltene Margin Calls/Kontokorrentverbindlichkeiten bei Händlern	12,486	14,554
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzierungsinstitut aus Verkauf von Kundenforderungen	56,016	15,997
Abgesicherte feste Verpflichtungen (Anmerkung 12)	83,232	16,213
Verbindlichkeiten gegenüber dem Staat	7,051	19,101
Rechnungsabgrenzungen für ausstehende Rechnungen	18,276	6,728
Vorauszahlungen	63,858	3,863
Verbindlichkeiten aus dem Kauf von Sachanlagen	8,869	–
Sonstige übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	33,779	37,161
Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	408,249	242,914

Anhang

Der unter «Verbindlichkeiten gegenüber Finanzierungsinstitut aus Verkauf von Kundenforderungen» ausgewiesene Nettobetrag resultiert aus einem Abschlag am 31. August 2007 von CHF 25.9 Mio. (2006: CHF 25.2 Mio.) und aus noch nicht weiter überwiesenen, bereits vereinnahmten Forderungen am 31. August 2007 in Höhe von CHF 81.9 Mio. (2006: CHF 41.2 Mio.).

23. Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung

Am 31. August	Buchwert		Marktwert	
	2007	2006	2007	2006
Tausend CHF				
Nachrangige Anleihe	–	255,053	–	278,294
Vorrangige Anleihe	561,680	–	548,689	–
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	2,378	311,203	2,378	296,264
Abzüglich kurzfristiger Anteil (Anmerkung 20)	(192)	(174)	(192)	(174)
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	7	788	7	788
Übrige langfristige Darlehen	–	63	–	63
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 15)	654	2,271	654	2,271
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	564,527	569,204	551,536	577,506

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 Kurs von 99.005% emittiert und beinhaltet eine Kuponerhöhungsklausel von 0.25% (höchstens bis 1.00%) für jeden Ratingpunkt, um den eine Herabstufung durch mindestens eine Ratingagentur erfolgt, und ist vollkommen gleichrangig (pari-passu) mit den vorrangigen Verbindlichkeiten der Gruppe. Die von Barry Callebaut Services NV ausgegebene vorrangige Anleihe wird von der Barry Callebaut AG und bestimmten Tochtergesellschaften garantiert.

Am 12. Juli 2007 modifizierte und restrukturierte die Gruppe die syndizierte revolvingende Kreditfazilität über EUR 850 Mio. in eine Fazilität mit nur einer Tranche und fünf Jahren Laufzeit. Sie beinhaltet zwei Verlängerungsoptionen, welche im Ermessen der beteiligten Banken liegen und welche 2008 und 2009 ausgeübt werden können. Die von Barry Callebaut Services NV begebene, revolvingende Kreditfazilität wird von der Barry Callebaut AG und bestimmten Tochtergesellschaften garantiert. Am 31. August 2007 bestand keine Inanspruchnahme seitens der Gruppe, jedoch wird in naher Zukunft eine wesentliche Inanspruchnahme erwartet.

Die Emission der 2017 fälligen vorrangigen Anleihe und die günstigeren Bedingungen der revolvingenden Kreditfazilität stellen Meilensteine im Engagement der Gruppe zur Anpassung der Finanzierung an den operationellen Bedarf und zur Verbesserung des Liquiditäts- und Fälligkeitsprofils ihres Finanzierungsportfolios dar und führten zu folgendem Fälligkeitsprofil für die langfristigen Verbindlichkeiten:

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
2007/08	–	2,652
2008/09	747	687
2009/10	253	21,992
2010/11	259	542,390
2011/12 und danach (für 2005/06)	284	1,483
2012/13 und danach (für 2006/07)	562,984	–
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	564,527	569,204

Anhang

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Verbindlichkeiten aus Finanzierung stieg – hauptsächlich bedingt durch die Emission der 2017 fälligen vorrangige Anleihe – bedeutend von 3.2 Jahren auf 6.1 Jahre. Vom Liquiditätsstandpunkt aus betrachtet, beträgt die durchschnittliche Laufzeit der Verbindlichkeiten aus Finanzierung unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung in vollem Umfang durch die zugesagte revolvingende Kreditfazilität gedeckt sind, über acht Jahre.

Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung sind fast vollständig in Euro und zu festen Zinssätzen denominated, wie aus den nachstehenden Tabellen ersichtlich ist.

Aufteilung nach Währungen Tausend CHF	Betrag		Zinssatz		Betrag		Zinssatz	
	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis
Am 31. August					2007		2006	
EUR	564,327	4.00%	6.14%	568,956	2.69%	9.25%		
USD	0	N/A	N/A	83	4.82%	6.19%		
Andere	200	4.50%	8.50%	165	4.00%	10.00%		
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	564,527	4.00%	8.50%	569,204	2.69%	10.00%		

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Aufteilung fest/variabel verzinslich:		
Fest verzinslich	564,388	568,510
Variabel verzinslich	139	694
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	564,527	569,204

24. Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende

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 erfasste Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Vorsorgepläne		
leistungsorientierte Pläne	125,888	119,197
Übrige Pläne für Leistungen nach Pensionierung	8,802	6,947
Übrige langfristige Sozialleistungen	12,278	9,958
Total in der Bilanz erfasste Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende	146,968	136,102

Ein auf das Geschäftsjahr 2005/06 zurückzuführender Vermögenswert aus leistungsorientierten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitenden in Höhe von CHF 3.7 Mio. wurde neu beurteilt und aus der Bilanz und aus dem Eröffnungswert der Gewinnreserven für das Geschäftsjahr 2005/06 ausgebucht.

Anhang

Abstimmung bilanzierter Vermögenswerte und Leistungen an Mitarbeitende

	Leistungs-orientierte Pläne	Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Total	Total
Am 31. August			2007	2006
Tausend CHF				
Barwert der über Fonds finanzierten				
Vorsorgeverpflichtungen	218,861	–	218,861	213,184
Marktwert des Planvermögens	(182,024)	–	(182,024)	(165,606)
Überschuss der Verbindlichkeiten (Vermögenswerte) von über Fonds				
finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	36,837	–	36,837	47,578
Barwert der nicht über Fonds finanzierten				
Vorsorgeverpflichtungen	83,833	21,046	104,879	104,041
Nicht erfasste versicherungsmathematische				
Gewinne/Verluste (netto)	4,786	33	4,819	(15,517)
Nicht erfasste Aktiven	433	–	433	–
In der Bilanz erfasste Nettoverpflichtungen aus Leistungen an Mitarbeitende	125,889	21,079	146,968	136,102

Planaktiven bestehen aus:

	2007	2006
Am 31. August		
Tausend CHF		
Marktwert von Finanzanlagen	99,419	74,759
Marktwert der Anleihe	27,356	44,142
Marktwert flüssiger Mittel und übriger Vermögenswerte	55,249	46,705
Marktwert des Planvermögens	182,024	165,606

Die Planvermögenswerte beinhalten weder Aktien der Gesellschaft noch Liegenschaften, welche durch die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften benutzt werden.

Vorsorgeaufwand (in der Erfolgsrechnung enthalten)

	Leistungs-orientierte Pläne	Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Total	Total
Tausend CHF			2006/07	2005/06
Laufender Dienstzeitaufwand	6,903	2,107	9,010	8,583
Zinsaufwand	15,350	452	15,802	15,143
Erwartete Erträge auf Planvermögen	(10,611)	–	(10,611)	(12,788)
Versicherungsmathematische Nettoverluste/(-gewinne) für das Jahr	232	(338)	(106)	428
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	(444)	57	(387)	(1,849)
Arbeitnehmerbeiträge	(1,610)	(2)	(1,612)	(1,086)
Total Vorsorgeaufwand/(-ertrag) für leistungsorientierte Pläne	9,820	2,276	12,096	8,431
Total Vorsorgeaufwand aus beitragsorientierten Plänen			–	852

Anhang

Der Vorsorgeaufwand ist in den folgenden Positionen in der Erfolgsrechnung enthalten

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Herstellkosten der verkauften Produkte	(5,868)	(4,503)
Marketing- & Verkaufsaufwand	(1,023)	(785)
Verwaltungs- & allgemeiner Aufwand	(5,586)	(4,287)
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(194)	(149)
Übriger Ertrag	1,281	983
Übriger Aufwand	(706)	(542)
Total Vorsorgeaufwand (in der Erfolgsrechnung enthalten)	(12,096)	(9,283)

Die aktuellen Erträge auf den Planvermögen während des Geschäftsjahres 2006/07 war positiv im Betrag von CHF 14.0 Mio. (2005/06: positive Erträge von CHF 11.7 Mio.).

Versicherungsmathematische Annahmen (gewichtete Durchschnitte)

In %	2006/07	2005/06
Diskontierungszinssatz	5.6%	5.0%
Erwartete Gehaltssteigerungen	2.4%	2.4%
Erwartete Erträge auf den Planvermögen	6.4%	6.4%
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. Die erwartete Gesamtrendite für das Planvermögen beträgt 6.4%. Sie basiert auf den voraussichtlichen Renditen je nach Kategorie der entsprechenden Vermögenswerte.

Veränderungen der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen, netto

	Leistungs-orientierte Pläne	Andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	Total	Total
Tausend CHF			2006/07	2005/06
Am 1. September	119,198	16,904	136,102	143,368
Anpassung von leistungsorientierten Plänen				3,660
Reklassifizierungen	(815)	215	(600)	(559)
Änderungen im Konsolidierungskreis	3,224	1,164	4,388	–
Umrechnungsdifferenzen	4,350	599	4,949	2,558
Total Vorsorgeaufwand für leistungsorientierte Pläne, ohne versicherungsmathematische Anpassungen der Leistungsverpflichtungen für aufgegebene Geschäftsbereiche	9,820	2,276	12,096	3,308
Anpassung der Leistungsverpflichtungen für aufgegebene Geschäftsbereiche	4,927	1,679	6,606	–
Arbeitgeberbeiträge	(7,021)	(1,281)	(8,302)	(8,931)
Bezahlte Leistungen	(7,794)	(477)	(8,271)	(7,302)
Am 31. August	125,889	21,079	146,968	136,102

Anhang

Veränderungen im Barwert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen

Tausend CHF	2006/07
Über Fonds finanzierte Vorsorgeverpflichtungen leistungsorientierter Pläne per 1. September 2006	213,184
Nicht über Fonds finanzierte Vorsorgeverpflichtungen leistungsorientierter Pläne per 1. September 2006	104,041
Barwert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen per 1. September 2006	317,225
Laufender Dienstzeitaufwand	9,010
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	(387)
Zinsaufwand	15,802
Bezahlte Leistungen (über Fonds finanzierte und nicht über Fonds finanzierte Pläne)	(8,666)
Versicherungsmathematische Anpassung der Leistungsverpflichtungen für aufgegebene Geschäftsbereiche	6,606
Reklassifizierungen	(600)
Änderungen der nicht erfassten versicherungsmathematischen (Gewinne)/Verluste	(16,955)
Erfasste versicherungsmathematische Gewinne	(106)
Effekt der Änderungen im Konsolidierungskreis	4,388
Umrechnungsdifferenzen	(2,577)
Total Barwert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen per 31. August 2007	323,740

Veränderungen im Marktwert des Planvermögens

Tausend CHF	2006/07
Planvermögen am 1. September 2006	165,606
Arbeitgeberbeiträge	8,302
Arbeitnehmerbeiträge	1,612
Erwartete Erträge auf den Planvermögen	10,611
Bezahlte Leistungen (über Fonds finanzierte Pläne)	(395)
Änderungen der nicht erfassten versicherungsmathematischen Gewinne/(Verluste)	3,381
Nicht erfasste Planvermögen	433
Umrechnungsdifferenzen	(7,526)
Total Marktwert des Planvermögens per 31. August 2007	182,024

Die Vorjahreszahlen für die Veränderungen sind nicht verfügbar.

Zusätzliche Informationen

Tausend CHF	2007
Abdiskontierter Wert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Plänen	323,740
Marktwert des Planvermögens	(182,024)
Unterdeckung der Pläne	141,716
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Planverpflichtungen	5,151
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Planvermögenswerte	(338)

Anhang

B. Kapitalbeteiligungsleistungen

Optionsbeteiligungsplan

Die Gruppe verfügte bis zu diesem Geschäftsjahr über einen Aktienoptionsplan. Bestimmte Mitglieder des Managements und des Verwaltungsrates erhielten gemäss diesem Plan Optionen, um Namenaktien der Barry Callebaut AG zu einem im Voraus definierten Ausübungspreis zu beziehen. 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 Optionsbeteiligungsplan wurde nicht weitergeführt, nachdem die letzten ausstehenden Optionen im Geschäftsjahr 2006/07 ausgeübt wurden.

	Anzahl Optionen	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF/Aktie)	Anzahl Optionen	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF/Aktie)
	2006/07		2005/06	
Ausstehende Optionen am 1. September	1,000	235	2,000	235
Während des Jahres ausgeübt	(1,000)	235	(1,000)	235
Am 31. August ausstehende Optionen	–	–	1,000	235
Am 31. August ausübbar Optionen	–	–	1,000	235

Die Ausübung der Optionen während des laufenden Geschäftsjahrs erfolgte gemäss den Regeln des Aktienbeteiligungsplans.

Sämtliche der am 31. August 2006 ausstehenden Optionen hatten einen Ausübungspreis von CHF 234.5.

	Anzahl Optionen	Anzahl Optionen
Verfalldatum – August	2007	2006
2007	–	1,000

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 in seinem Ermessen fest. In der Vergangenheit wurden die gewährten Aktien gratis abgegeben. Die gewährten Aktien haben nach dem Ende der Sperrfrist die vollen 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 Marktwert der gewährten Aktien bemisst sich nach dem Marktpreis zum Zeitpunkt der Gewährung. Im Geschäftsjahr 2006/07 wurden 13,230 Aktien zugeteilt (2005/06: 5,750 Aktien). Der Marktwert der gewährten Aktien zum Zuteilungstermin wird über die «Vesting Period» (den sog. «Erdienungszeitraum») als Personalaufwand verbucht. Für 2006/07 belief sich der erfasste Betrag (vor Steuern) auf CHF 8.4 Mio. (2005/06: CHF 7.8 Mio.) bei einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals.

Anhang

25. Eigenkapital

Aktienkapital

Am 31. August	2007	2006	2005
Tausend CHF			
Das Aktienkapital besteht aus 5,170,000 genehmigten, ausgegeben und vollständig einbezahlten Aktien im Nennwert von je CHF 73.70 (2006: 84.20; 2005: 92.20)	381,029	435,314	476,674

Das ausgegebene Aktienkapital beträgt CHF 381.0 Mio. (Vorjahr CHF 435.3 Mio.) und ist unterteilt in 5,170,000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 73.70 (Vorjahr CHF 84.20). Alle ausstehenden Aktien sind voll einbezahlt und ausgegeben. Sie unterliegen keiner Pflicht für zusätzliche Zahlungen.

Anstelle einer Dividende beschloss die Generalversammlung am 7. Dezember 2006, das Aktienkapital herabzusetzen und CHF 10.50 pro Aktie zurückzubezahlen (Total Herabsetzung des Aktienkapitals CHF 54.3 Mio.). Nach dieser Transaktion besteht das Aktienkapital aus 5,170,000 genehmigten und ausgegebenen Aktien von je CHF 73.70 nominal, welche voll einbezahlt sind.

Die Gesellschaft hat nur eine Kategorie von Aktien ohne einen Anspruch auf eine fixe Dividende.

Die eigenen Aktien sind zu gewichteten durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet und werden in Übereinstimmung mit IFRS vom Eigenkapital in Abzug gebracht. Der Marktwert der eigenen Aktien per 31. August 2007 betrug CHF 17.0 Mio. (2006: CHF 13.0 Mio.).

Am 31. August 2007 betrug die Anzahl der ausstehenden Aktien 5,150,512 (2006: 5,146,282) und die Anzahl der eigenen Aktien 19,488 (2006: 23,718). Während dieses Geschäftsjahres wurden keine eigenen Aktien veräussert, 20,540 erworben und 24,770 im Rahmen des Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramms an Mitarbeitende übertragen.

Gewinnreserven und andere Reserven

Per 31. August 2007 enthielten die Gewinnreserven gesetzliche Reserven im Betrag von CHF 92.0 Mio. (2006: CHF 96.4 Mio.), die gemäss schweizerischem Recht nicht an die Aktionäre ausgeschüttet werden dürfen.

Die Hedging-Reserven umfassen den effektiven Teil der kumulativen Veränderung des Nettomarktwerts von Cashflow-Hedging-Instrumenten im Zusammenhang mit abgesicherten Grundgeschäften, die noch nicht eingetreten sind.

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

Veränderung der Minderheitsanteile

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Am 1. September	4,237	5,402
Minderheitsanteil am Gewinn/(Verlust)	21	552
Kauf von Minderheitsanteilen	–	63
Verkauf von Minderheitsanteilen ¹	97	(992)
Bezahlte Dividenden an Minderheitsaktionäre	(137)	(238)
Umrechnungsdifferenzen	(353)	(550)
Am 31. August	3,865	4,237

¹ Minderheitsanteile an BC Ibérica Pastry Manufacturing im Geschäftsjahr 2006/07. Im Geschäftsjahr 2005/06 wurde Barbara Luijckx Sp. z o.o. veräussert.

Anhang

26. Akquisitionen

Im Geschäftsjahr 2006/07 erfolgten folgende Akquisitionen bzw. Unternehmenszusammenschlüsse:

Per 29. Juni 2007 übernahm die Gruppe Geschäftsaktivitäten von Nestlé, bestehend aus einer Schokoladenfabrik in Dijon, Frankreich, sowie Produktionsanlagen für Kakaomasse und Flüssigschokolade in der Nestlé-Schokoladenfabrik in San Sisto, Italien. Daher gründete die Gruppe die 100%ige Tochtergesellschaft «Barry Callebaut Manufacturing Bourgogne SA» in Dijon, Frankreich, zwecks Übernahme des Werkes in Dijon und erwarb 100% der Anteile von Dolphin Srl., auf die Nestlé zuvor das mit dem Standort San Sisto verbundene Geschäft übertragen hatte. Bei beiden Akquisitionen wurden die Mitarbeitenden, geschäftsbezogene Verträge sowie Produktionsanlagen mit übernommen.

Darüber hinaus erwarb die Gruppe den deutschen Teil des Bensdorp-Geschäfts im Bereich Verbraucherprodukte zum 12. Dezember 2006.

Im Geschäftsjahr 2005/06 erfolgten keine Akquisitionen oder Änderungen der rechtlichen Struktur der Gruppe. Zur Vereinfachung der Rechtsstruktur wurden lediglich Fusionen oder Liquidationen kleinerer Gesellschaften durchgeführt.

	Buchwert vor Akquisition	Fair-Value- Anpassung	Anschaffungs- wert
Tausend CHF			
Vorräte	10,591	–	10,591
Sachanlagen	23,884	20,002	43,886
Immaterielles Anlagevermögen	–	165	165
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Vorauszahlungen	(6,405)	(12,964)	(19,369)
Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende	(5,777)	1,180	(4,597)
Latente Steuerverbindlichkeiten, netto	–	(9,718)	(9,718)
Marktwert erworbener Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	22,293	(1,335)	20,958
Goodwill bei Erwerb			3,572
Negativer Goodwill aus Akquisition			(25,444)
Bezahlter Kaufpreis			(914)
Erworbene flüssige Mittel abzüglich erworbener kurzfristiger Kontokorrentkredite (netto)			–
Geldabfluss aus Akquisitionen von Tochtergesellschaften, nach Abzug erworbener flüssiger Mittel und kurzfristiger Kontokorrentkredite			914

Die Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der kürzlich erworbenen Gesellschaften erfolgte auf einer vorläufigen Basis.

Der negative Goodwill aus den von Nestlé übernommenen Fabriken resultiert hauptsächlich aus Differenzen zwischen dem Wert, zu dem Sachanlagen erworben wurden, und dem Marktwert, den die Gruppe diesen Sachanlagen beimisst, und spiegelt den der Akquisition zugrunde liegenden Geschäftsplan wider.

Der Effekt der Akquisitionen auf den Umsatz der Gruppe machte zirka CHF 35 Mio. in Bezug auf den Nettoumsatz und CHF 0.2 Mio. in Bezug auf den Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen aus. Wäre die Akquisition am 1. September 2006 erfolgt, hätten der Nettoumsatz der Gruppe rund CHF 4,250 Mio. und der Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen zirka CHF 211 Mio. betragen.

Anhang

27. Veräusserungen

Tausend CHF	2007
Umlaufvermögen	6,398
Sachanlagen	3,234
Immaterielles Anlagevermögen	25
Goodwill aus Akquisitionen	1,593
Finanzielle Verbindlichkeiten	(1,085)
Verpflichtungen für Leistungen an Mitarbeitende	(209)
Andere Verbindlichkeiten	(7,669)
Wert der veräusserten Nettoaktiven	2,287
Gewinn/(Verlust) aus Veräusserungen – laufendes Geschäftsjahr	1,280
Total Verkaufspreis	3,567
Veräusserte flüssige Mittel und kurzfristige Kontokorrentkredite (netto)	1,063
Veräusserungspreis	3,567
Geldzufluss aus Veräusserungen	4,630

Am 28. Februar 2007 veräusserte die Gruppe die frühere Tochtergesellschaft Chocosen SA mit ihrem Verbraucherproduktegeschäft im Senegal.

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

Die Gruppe hat gegen Ende des Geschäftsjahres 2006/07 beschlossen, ihre US-Tochter, das Zuckerwarengeschäft Brach's, zu verkaufen. Am 14. September 2007 unterzeichnete die Gruppe einen entsprechenden Verkaufsvertrag mit Farley's & Sathers Candy Company Inc. Der Verkauf umfasst das gesamte Geschäft und Vermögenswerte von Brach's und dessen Tochtergesellschaften einschliesslich der drei Fabriken in Chattanooga (Tennessee, USA), Winona (Minnesota, USA) und Vernell (Mexiko). Beide Parteien erwarten den Abschluss der Transaktion bis spätestens Ende November 2007.

Infolgedessen sind die Ergebnisse dieser Gesellschaften im Konzernabschluss nicht mehr unter den fortzuführenden Geschäftsbereichen enthalten, sondern werden in der Erfolgsrechnung separat unter der Position «Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen» ausgewiesen. Alle Vorjahreszahlen in Bezug auf die Konzernerfolgsrechnung und deren Anhang wurden entsprechend korrigiert. In der Konzernbilanz werden die Aktiven und Passiven der aufgegebenen Geschäftsbereiche unter den Positionen «Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit direkt in Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten» ausgewiesen. Allerdings wurden die Vorjahresvergleichszahlen gemäss IFRS 5 in der Bilanz nicht angepasst. Aus den Aufstellungen zur Entwicklung der Aktiven und Passiven wurden die aufgegebenen Geschäftsbereiche zum Buchwert am 31. August 2007 ausgebucht. In der Konzerngeldflussrechnung sind gemäss IFRS 5 die Geldflüsse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen enthalten, wobei diese im vorliegenden Anhang zusammenfassend separat dargestellt bzw. aufgeschlüsselt werden.

Anhang

Ergebnis und Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	331,433	368,446
Betriebliche Aufwendungen ¹	(343,753)	(370,306)
Betriebsverlust vor Wertminderungsaufwand und Veräusserungskosten	(12,320)	(1,860)
Wertminderungsaufwand	(46,670)	–
Renten, Entschädigungen und Transaktionskosten	(13,375)	–
Betriebsverlust (EBIT)	(72,365)	(1,860)
Finanzaufwand	(4,304)	(3,438)
Verlust vor Ertragssteuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	(76,669)	(5,298)
Ertragssteuern	(6,322) ²	(851)
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	(82,991)	(6,149)
Gewinn pro Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	(16.10)	(1.19)
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	(16.04)	(1.18)
Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	4,551	1,151
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit	(2,986)	(6,793)
Nettogeldfluss aus finanzieller Tätigkeit	(1,863)	5,863

¹ Umfasst Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von CHF 12,3 Mio. (2005/2006: CHF 15,2 Mio.)

² Davon CHF 5,4 Mio. Wertberichtigungen auf latente Steuern (siehe Anmerkung 19)

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und damit direkt im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

Tausend CHF	2007
Total Umlaufvermögen	102,527
Sachanlagen	20,829
Immaterielles Anlagevermögen	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

Die Natur der Geschäftsaktivitäten setzt die Gruppe einer Vielfalt von Marktrisiken aus, inklusive des Effekts der Veränderung von Commodity-Preisen, Fremdwährungskursen, Zinssätzen und Kreditrisiken. Das gruppenweite Risikomanagement berücksichtigt die Volatilität der Rohstoff (Commodity) und Finanzmärkte und hat das Ziel, die potenziellen negativen Effekte auf das finanzielle Ergebnis der Gruppe auf kosteneffiziente Weise zu minimieren.

Die Gruppe verfügt über ein Risikomanagement, welches die Einhaltung der Risikoricthlinien durch die Gruppe und die von ihr eingegangenen Rohstoffpreis-, Zins- und Währungsrisiken sowie den Einsatz von derivativen Instrumenten kontinuierlich überwacht. Der Risikomanagementausschuss trifft durchschnittlich alle sechs Wochen zusammen.

Rohstoff-Preisrisiko

Die Herstellung der Produkte der Gruppe erfordert Rohmaterialien wie Kakaobohnen, Zucker/Süsstoffe, Milchprodukte und Nüsse. Der Wert der offenen Verkaufs- und Kaufverpflichtungen der Gruppe und der Rohmaterialien ändert sich laufend gemäss der Preisentwicklung der entsprechenden Rohstoff-Märkte. Die Gruppe verwendet Rohstoff-Futures und Rohstoff-Terminkontrakte, um das mit den Vorräten und den offenen Verpflichtungen zusammenhängende Preisrisiko einzugrenzen. Die Behandlung entsprechender Positionen zu Rechnungslegungszwecken wird im Abschnitt «Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze» unter der Überschrift «Derivative Finanzinstrumente und Hedging-Aktivitäten» erläutert.

Zur Quantifizierung und Steuerung des Gesamtrisikos der Gruppe gegenüber Rohstoff-Preisrisiken kommt der Value-at-Risk («VaR»)-Ansatz zur Anwendung. Der VaR-Ansatz dient als analytisches Instrument zur Bewertung des unter normalen Marktbedingungen angefallenen Rohstoff-Preisrisikos der Gruppe. Der VaR gibt den grösstmöglichen Verlust an, den die Gruppe mit einer gegebenen Wahrscheinlichkeit (d.h. 95%) und über einen vorgegebenen Zeithorizont (d.h. zehn Tage) nicht überschreiten wird.

Währungsrisiko

Die Gruppe ist weltweit tätig und ist daher Währungsrisiken, hauptsächlich in EUR, GBP und USD, ausgesetzt. Die Gruppe überwacht diese Währungsrisiken aktiv und schliesst deshalb Sicherungsgeschäfte ab, die darauf abzielen, die Risiken auf Aktiven, Verpflichtungen und erwarteten Transaktionen abzusichern.

Tochtergesellschaften benützen Termingeschäfte, welche hauptsächlich mit dem Corporate Treasury abgeschlossen werden, um die Fremdwährungsrisiken von Aktiven und Verbindlichkeiten und bestimmte nicht verbuchte feste Verpflichtungen sowie mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartete Käufe und Verkäufe in fremden Währungen abzusichern.

Das Corporate Treasury seinerseits sichert die Nettopositionen in angemessenem Umfang und zu angemessenen Gesamtkosten ab, hauptsächlich durch Termingeschäfte mit Finanzinstituten von hoher Bonität.

Zinsrisiko

Die Gruppe ist Risiken bezüglich Zinssatzänderungen in Bezug auf ihre Verbindlichkeiten aus kurz- und langfristigen Finanzierungen ausgesetzt. Grundsatz der Gruppe ist es, die Zinskosten unter Verwendung einer Mischung von fix und variabel verzinsten Verbindlichkeiten zu bewirtschaften; dabei wird ein Anteil von festverzinslichen Verbindlichkeiten zwischen 50% und 75% am Gesamtportfolio der Verbindlichkeiten der Gruppe angestrebt. Um diese Mischung zu erreichen, benutzt die Gruppe Zinsderivate, um feste gegen variable Zinssätze auszutauschen.

Anhang

Kreditrisiken und Konzentration von Kreditrisiken

Das Kreditrisiko oder das Ausfallsrisiko von Gegenparteien wird durch die Anwendung von Kreditgenehmigungen, Limiten und Überwachungsmassnahmen kontrolliert. Das Ausmass des Kreditrisikos der Gruppe errechnet sich aus den gesamten Ausständen von Forderungen, reduziert um den Effekt von eventuellen Netting-Vereinbarungen mit Gegenparteien. Das maximale nominelle Kreditrisiko für den Fall, dass alle anderen Parteien ihren Verbindlichkeiten nicht nachkommen können, betrug per 31. August 2007 CHF 1,121.3 Mio. (2006: CHF 1,058.1 Mio.). Ein wesentlicher Teil des Kreditrisikos auf Forderungen wurde durch den Abschluss von Kreditversicherungspolizen mit Kreditversicherungsgesellschaften abgedeckt, welche ein hohes Rating aufweisen. Diese Kreditversicherungspolizen beziehen sich auf eine ausgewählte Anzahl von Kunden mit wesentlichen ausstehenden Beträgen.

Aufgrund der grossen Anzahl von Kunden und deren globalen Verteilung, ist die Konzentration von Kreditrisiken bezüglich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen limitiert. Basierend auf der historischen Erfahrung der Gruppe bezüglich der Realisierbarkeit von Forderungen sind die verbuchten Wertberichtigungen angemessen. Aufgrund dieser Faktoren ist das Management der Ansicht, dass bezüglich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen keine zusätzlichen Kreditrisiken bestehen, welche über die erfassten Wertberichtigungen hinausgehen.

Liquidiätsrisiko

Die Liquidität der Gruppe wird durch eine konzernweite Liquiditätsüberwachung und -planung sowie eine vom Corporate Treasury koordinierte Investitionspolitik sichergestellt. Für aussergewöhnlichen Finanzierungsbedarf wurden angemessene Kreditlinien mit Finanzinstituten vereinbart.

Marktwert der Finanzinstrumente

Die folgenden Methoden und Annahmen wurden verwendet, um den Marktwert der Finanzinstrumente zu bestimmen:

Flüssige Mittel

Der Buchwert entspricht annäherungsweise dem Marktwert aufgrund der kurzfristigen Fälligkeit dieser Instrumente.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Der Marktwert entspricht annähernd den Forderungen abzüglich Wertberichtigungen für zweifelhafte Debitoren.

Übrige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die übrigen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beinhalten kurzfristige Geldanlagen bei Dritten, Geldanlagen bei nahestehenden Parteien, Verbindlichkeiten aus kurzfristiger und langfristiger Finanzierung und Darlehen von nahestehenden Parteien sowie andere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Der Buchwert dieser Finanzinstrumente weicht nicht wesentlich vom Marktwert ab, mit Ausnahme der vorrangigen Anleihe, welche per 31. August 2007 einen Marktwert von CHF 548.7 Mio. (per 31. August 2006: eine nachrangige Anleihe mit einem Marktwert von CHF 278.3 Mio.) hatte (Anmerkung 23). Der Marktwert dieser Positionen wurde basierend auf den erwarteten Geldflüssen oder den vorhandenen Marktwerten ermittelt.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Währungsrisiken und zur Absicherung von Kontraktpreisen für zukünftige Lieferungen von Kakao- und anderen Komponenten (z.B. Zucker/Süssstoffe, Milchprodukte und Nüsse) aus Verkäufen. Alle derivativen Finanzinstrumente werden zum Marktwert bewertet.

Anhang

30. Nahestehende Parteien

In Übereinstimmung mit Art. 20 des Schweizerischen Börsengesetzes legt Barry Callebaut AG offen, dass die folgenden Aktionäre mehr als 5% des ausgegebenen Aktienkapitals der Gesellschaft halten:

– Jacobs Holding AG, Zürich, Schweiz	50,50%
– Renata Jacobs	8,43%

Wesentliche Transaktionen und Saldi zwischen der Gruppe und ihr nahestehenden Parteien sind die folgenden:

Tausend CHF	Art der Aufwendungen/Erlöse	2006/07	2005/06
Verkäufe an nahestehende Parteien		36,796	31,868
Jacquot SA	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	35,302	31,868
DKSH Group	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	1,365	–
Pastelería Totel, S.L.	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	129	–
An nahestehende Parteien bezahlter Betriebsaufwand		7,116	7,358
Jacobs Holding AG	Managementdienstleistungen	1,820	1,811
Adecco Group	Personaldienstleistungen	5,035	5,276
Pastelería Totel, S.L.		108	–
Übrige		153	271
Forderungen gegenüber nahestehenden Parteien		6,254	6,459
Jacquot SA		6,166	6,458
DKSH Group		88	1
Übrige		–	–
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Parteien		1,722	1,527
Jacobs Holding AG		283	175
Adecco Group		1,404	982
Pastelería Totel, S.L.		35	–
Übrige		–	370

Transaktionen mit nahestehenden Parteien werden 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.

Entschädigung von Managementpersonal in Schlüsselpositionen

Unter «Managementpersonal in Schlüsselpositionen» sind die Mitglieder des Verwaltungsrats und die Mitglieder der Geschäftsleitung (Senior Management Team) zu verstehen. Die Entschädigung für Managementpersonal in Schlüsselpositionen im Geschäftsjahr 2006/07 setzte sich wie folgt zusammen:

Millionen CHF	2006/07	2005/06
Kurzfristige Leistungen an Mitarbeitende	7.6	6.9
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0.8	0.3
Aktienbasierte Vergütungen	4.8	7.8

Anhang

31. Verpflichtungen, Eventualverbindlichkeiten und Finanzinstrumente mit nicht bilanzierten Risiken

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Eventualverbindlichkeiten		
Zur Sicherheit von Verbindlichkeiten verpfändete Aktiven		
hypothekarisch belastete Grundstücke	–	72
verpfändete Vorräte	7,697	287
Andere Eventualverbindlichkeiten	–	–
Verpflichtungen		
Zukünftige Investitionen in Sachanlagen	26,703	1,926
Nominalwert der derivativen Finanzinstrumente		
Verpflichtungen zum Verkauf von Fremdwährungen	1,175,536	914,751
Verpflichtungen zum Kauf von Fremdwährungen	885,664	689,185
Verpflichtungen zu physischen Verkäufen	1,228,599	1,117,008
Verpflichtungen zu physischen Käufen (inklusive Rückkäufen)	1,901,304	785,285
Verkäufe am Terminmarkt	418,402	380,948
Käufe am Terminmarkt	482,737	391,964

Die als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändeten Vermögenswerte beliefen sich auf CHF 7.7 Mio. (2006: CHF 0.4 Mio.) und beziehen sich auf verpfändete Vorräte.

Vereinbarungen für operatives Leasing

Tausend CHF	2006/07	2005/06
Bezahlte Leasinggebühren für operatives Leasing	13,485	9,923
Zukünftige operative Leasingverpflichtungen	81,407	69,803

Zum Bilanzstichtag bestanden ausstehende Verpflichtungen der Gruppe im Rahmen von Vereinbarungen für operatives Leasing mit folgenden Fälligkeiten:

Am 31. August	2007	2006
Tausend CHF		
Fällig innerhalb eines Jahres	13,923	10,580
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	34,184	29,370
Fällig nach fünf und mehr Jahren	33,300	29,853

Die Leasingzahlungen umfassen operatives Leasing von Fahrzeugen, Einrichtungen, Gebäuden und Büroräumlichkeiten. Die Leasingverpflichtungen für Ausstattung und Fahrzeuge laufen über eine durchschnittliche Laufzeit von drei Jahren.

Andere Eventualverbindlichkeiten

Gruppengesellschaften sind in verschiedene rechtliche Auseinandersetzungen involviert. Es wurden Rückstellungen für wahrscheinliche Aufwendungen gebildet, soweit diese zuverlässig 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 2007 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
	Van Houten Service AG	100	CHF	100,000
	Chocolat Alprose SA	100	CHF	7,000,000
Belgien	Barry Callebaut Services N.V.	100	EUR	423,710,000
	Barry Callebaut Belgium N.V.	100	EUR	62,700,000
Brasilien	Barry Callebaut Brasil SA	100	BRL	26,114,993
China	Barry Callebaut China Plc.	100	USD	18,000,000
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
	Wurzener Dauerbackwaren GmbH	100	EUR	5,625,000
	Schloss Marbach GmbH	100	EUR	1,600,000
	Elfenbeinküste	Société Africaine de Cacao SACO SA	100	CFA
Barry Callebaut Négoce SA		100	CFA	3,700,000,000
SN Chocodi SA		100	CFA	500,000,000
Alliance Cacao SA		51.46	CFA	340,000,000
Frankreich	Barry Callebaut Manufacturing France SA	100	EUR	6,637,540
	Barry Callebaut France SA	100	EUR	50,000,000
	Omnigest SA	100	EUR	4,419,600
	Barry Callebaut Manufacturing Bourgogne SA	100	EUR	2,000,000
Gabun	Chocogab SA	74.14	CFA	63,550,000
Ghana	Barry Callebaut Ghana Ltd.	100	USD	9,204,219
Grossbritannien	Barry Callebaut Holding (UK) Ltd.	100	GBP	23,300,000
	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
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	5,010,000,000
	Chocolaterie Confiserie Camerounaise/Chococam SA	74.4	CFA	4,000,000,000
Kanada	Barry Callebaut Canada Inc.	100	CAD	2,000,000
Mexiko	Vernell Holding SA de CV	100	USD	25,000,000
Niederlande	Barry Callebaut Nederland B.V.	100	EUR	21,435,000
	Luijckx B.V.	100	EUR	18,242
	Dings Décor B.V.	70	EUR	22,689
Panama	Adis Holdings Inc.	100	CHF	41,624,342
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 Russia LLC	100	RUB	1,000,000
	Barry Callebaut Netherlands Russia LLC	100	RUB	1,000,000

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 LLC	100	TRL	40,000
USA	Barry Callebaut USA Holding, Inc.	100	USD	8,312,100
	Barry Callebaut Cocoa USA Inc.	100	USD	7,663
	Brach's Confections Holding, Inc.	100	USD	1,000
	Brach's Confections, Inc.	100	USD	50
	Barry Callebaut USA LLC	100	USD	190,211

33. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 14. September 2007 unterzeichnete die Gruppe einen Vertrag über die Veräußerung des US-Zuckerwarengeschäftes Brach's an Farley's & Sathers Candy Company Inc. (siehe auch Anmerkung 28).

Am 5. Oktober 2007 gab die Gruppe den Abschluss eines Vertrages über den Erwerb von 100% der Anteile von Food Processing International Inc., einem Kakaoverarbeitungsunternehmen in Eddystone nahe Philadelphia, USA, mit einer Kapazität von 25,000 Tonnen bekannt. Barry Callebaut plant, die Produktionskapazität der Fabrik innerhalb der kommenden zwei bis drei Jahre auf 50,000 Tonnen zu erhöhen. Das Gesamtinvestitionsvolumen einschliesslich der Erweiterung wird rund CHF 62 Mio. betragen.

Die konsolidierte Jahresrechnung wurde am 1. November 2007 durch den Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben und unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 29. November 2007.

**KPMG AG****Audit**Badenerstrasse 172
CH-8004 Zürich

Telefon +41 44 249 31 31

Telefax +41 44 249 23 19

Internet www.kpmg.chPostfach
CH-8026 Zürich**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 54 bis 100) der Barry Callebaut AG für das am 31. August 2007 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
dipl. Wirtschaftsprüfer
*Leitender Revisor*Marc Ziegler
dipl. Wirtschaftsprüfer

Zürich, 1. November 2007

Fünf-Jahres-Übersicht

Kennzahlen Barry Callebaut Konzern		Veränderungen (%) ¹⁴	2006/07	2005/06 ¹⁵	2004/05 ¹⁶	2003/04	2002/03
Erfolgsrechnung							
Umsatz	Mio. CHF	3.6%	4,106.8	3,713.2	4,061.1	4,048.9	3,571.3
Verkaufsmenge	Tonnen	4.4%	1,059,200	976,661	1,052,467	1,011,358	891,048
EBITDA ¹	Mio. CHF	6.4%	427.1	392.5	372.2	364.8	333.1
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	11.6%	324.0	295.0	258.3	228.3	208.7
Konzerngewinn ²	Mio. CHF	18.9%	207.0	189.7	155.3	116.3	103.5
Cashflow ³	Mio. CHF	15.6%	406.8	347.9	312.6	252.2	227.7
EBIT/Umsatz	%	7.8%	7.9%	7.9%	6.4%	5.6%	5.8%
EBIT pro Tonne	CHF	6.9%	305.9	302.0	245.5	225.7	234.2
Bilanz							
Bilanzsumme	Mio. CHF	4.1%	3,186.7	2,811.8	2,734.1	2,760.5	2,712.7
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF	(1.9%)	883.9	920.9	830.8	914.1	955.1
Anlagevermögen	Mio. CHF	3.6%	1,211.3	1,184.9	1,168.2	1,099.9	1,049.9
Nettoverschuldung	Mio. CHF	(2.5%)	930.2	906.9	953.5	943.0	1,030.1
Eigenkapital ⁵	Mio. CHF	8.7%	1,059.1	999.2	833.4	800.9	759.2
Sachinvestitionen ⁶	Mio. CHF	22.0%	153.1	114.7	102.2	90.0	69.1
Quotienten							
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF	42.3%	122.9	105.4	87.3	53.8	30.0
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁷	%	10.1%	14.3%	13.7%	12.9%	11.0%	9.7%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	9.5%	19.5%	19.0%	18.7%	14.4%	13.6%
Verschuldungsgrad	%	(10.3%)	87.8%	90.8%	114.4%	117.7%	135.7%
Solvenzquote ⁸	%	4.4%	33.2%	35.5%	30.5%	29.0%	28.0%
Zinsdeckungsgrad ⁹		5.0%	5.1	5.3	4.5	3.9	4.2
Nettoverschuldung/EBITDA		(8.4%)	2.2	2.3	2.6	2.6	3.1
Sachinvestitionen/Umsatz	%	17.8%	3.7%	3.1%	2.5%	2.2%	1.9%
Aktien							
Aktienkurs am Jahresende	CHF	46.8%	873	548	370	235	188
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	11.6%	62.7	57.1	50.0	44.2	40.4
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	CHF	19.1%	40.2	36.7	30.3	22.4	20.0
Cash Earnings pro Aktie ¹⁰	CHF	6.9%	78.6	66.9	60.8	66.3	60.1
Ausschüttung pro Aktie ¹¹	CHF	13.2%	11.5	10.5	8.0	7.8	7.0
Pay-out Ratio	%	(4.8%)	29%	29%	27%	35%	35%
Kurs/Gewinn-Verhältnis am Jahresende ¹²		23.3%	21.7	14.9	12.2	10.5	9.4
Börsenkapitalisierung am Jahresende	Mio. CHF	46.8%	4,510.8	2,833.2	1,912.9	1,215.0	972.0
Anzahl ausgegebene Aktien		0.0%	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000
Total Kapitalrückzahlung/ ausbezahlte Dividende ¹³	Mio. CHF	11.1%	54.3	41.4	40.3	36.1	35.6
Übrige							
Mitarbeitende		(0.8%)	7,592	7,028	8,542	8,933	7,837
Verarbeitete Kakaobohnen	Tonnen	4.0%	442,378	435,825	416,659	393,500	378,714
Produktion von Schokolade und Schokoladenmischungen	Tonnen	8.7%	885,372	838,940	788,582	669,930	633,564

1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf Goodwill und anderes immaterielles Anlagevermögen

2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (inklusive 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 Entwicklungskosten (exkl. Akquisitionen)

7 EBIT x (1 – effektiver Steuersatz)/durchschnittlich eingesetztes Kapital

8 Eigenkapital ohne Minderheiten/Bilanzsumme

9 EBITDA/Finanzaufwand netto

10 Betrieblicher Geldfluss/zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie verwendete Anzahl ausstehender Aktien

11 Nennwertreduktion anstatt einer Dividendenzahlung (ausgenommen 2002/03); 2006/07 Antrag des Verwaltungsrats an die Aktionäre

12 Aktienkurs am Jahresende/gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien

13 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.

14 Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für die 5-Jahres-Periode

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

16 Die Kennzahlen für 2004/05 wurden auf Proforma-Basis berechnet, ohne Berücksichtigung des Aufwandes für Restrukturierung und Wertminderungen in Höhe von 94 Mio. CHF

Inhalt

104	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
104	Bilanz
105	Erfolgsrechnung
106	Anhang der Jahresrechnung
108	Bericht der Revisionsstelle

Bilanz

Aktiven

Am 31. August in CHF	2007	2006
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	31,375	18,428
Eigene Aktien	16,695,748	13,035,197
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	29,903,999	19,549,929
Kurzfristige Darlehen an Konzerngesellschaften	141,214,147	127,706,313
Übrige Forderungen und Vorauszahlungen	2,926,678	3,769,590
Total Umlaufvermögen	190,771,947	164,079,457
Anlagevermögen		
Sachanlagen	2,340,094	1,537,372
Finanzielle Vermögenswerte		
Beteiligungen	975,465,754	872,509,883
Immaterielles Anlagevermögen		
Markenzeichen	25,196,059	61,387,300
Patente	747,973	1,222,733
Übrige	1,070,262	1,282,980
Total Anlagevermögen	1,004,820,142	937,940,268
Total Aktiven	1,195,592,089	1,102,019,725

Passiven

Am 31. August in CHF	2007	2006
Fremdkapital		
Kurzfristige Bankschulden	359,039	–
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	1,676,179	1,442,489
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	3,900,443	3,404,740
Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären	282,880	349,698
Darlehen von Konzerngesellschaften	188,291,142	140,398,671
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	18,116,288	14,429,952
Steuerrückstellungen	759,871	903,047
Total Fremdkapital	213,385,842	160,928,597
Eigenkapital		
Aktienkapital ¹	381,029,000	435,314,000
Gesetzliche Reserven	157,019,393	157,019,394
Reserve für eigene Aktien	16,695,749	9,384,863
Bilanzgewinn	427,462,105	339,372,871
Total Eigenkapital	982,206,247	941,091,128
Total Passiven	1,195,592,089	1,102,019,725

¹ Das Aktienkapital am 31. August 2007 besteht aus 5,170,000 voll einbezahlten Namenaktien zu CHF 73.70 nominal (31. August 2006: CHF 84.20)

Erfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August in CHF	2007	2006
Ertrag		
Dividenden	109,230,000	112,000,000
Andere Beteiligungserträge	–	38,090,306
Finanzertrag	61,369,389	9,110,406
Gewinn aus Veräusserung von Beteiligungen	1,510,214	–
Lizenertrag	39,014,345	35,365,681
Management-Honorare	15,601,956	15,403,768
Realisierter und unrealisierter Gewinn auf eigenen Aktien	–	3,601,743
Übrige Erträge	2,353,146	342,637
Total Ertrag	229,079,050	213,914,541
Aufwand		
Personalaufwand	(40,478,913)	(25,281,716)
Finanzaufwand	(35,138,761)	(8,447,972)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(675,363)	(281,329)
Abschreibungen auf immaterielle Anlagen	(38,087,166)	(21,203,034)
Lizenzaufwand	(1,838,794)	(1,665,204)
Übriger Aufwand	(16,596,891)	(14,920,988)
Total Aufwand	(132,815,888)	(71,800,243)
Gewinn vor Steuern	96,263,162	142,114,298
Steuern	(938,885)	(1,698,113)
Jahresgewinn	95,324,277	140,416,185

Bilanzgewinnkonto

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August in CHF	2007	2006
Saldo, am Anfang des Geschäftsjahres	339,372,871	205,643,046
(Zunahme)/Abnahme der Reserve für eigene Aktien	(7,310,885)	(6,847,304)
Nennwertrückzahlung auf eigenen Aktien	75,842	160,944
Jahresgewinn	95,324,277	140,416,185
Saldo am Ende des Geschäftsjahres	427,462,105	339,372,871

Anhang der Jahresrechnung

1. Bürgschaften, Garantien und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

Die Gesellschaft ist Solidarschuldnerin für Bankdarlehen von max. EUR 850 Mio. (CHF 1,394 Mio.; 2005/06: CHF 1,079.8 Mio.) die Barry Callebaut Services N.V., Belgien erhalten hat, wobei sich die maximale Haftung auf den frei ausschüttbaren Gewinnvortrag (CHF 427.5 Mio. abzüglich 35% Verrechnungssteuer) beschränkt. Zudem ist die Gesellschaft solidarisch haftbar für die durch die Barry Callebaut Services N.V. Belgien ausgegebene vorrangige Anleihe über EUR 350 Mio. (CHF 574 Mio.; 2005/06: nachrangige Anleihe CHF 339.4 Mio.). Die Gesellschaft hat ferner im Umfang von bis zu CHF 506 Mio. Garantien ausgestellt für direkt und indirekt gehaltene Tochtergesellschaften.

Seit 1. September 2003 ist die Gesellschaft Solidarschuldnerin der Mehrwertsteuergruppe für die Schweizer Gesellschaften der Barry Callebaut Gruppe.

2. Brandversicherungswerte der Sachanlagen

Am 31. August	2007	2006
Brandversicherungswerte der Sachanlagen	CHF 4,500,000	CHF 3,270,000

3. Wesentliche Beteiligungen

Name und Sitz	Aktienkapital		Unternehmenszweck	Beteiligungsquote	
				2007	2006
Am 31. August					
ADIS Holding Inc., Panama	CHF	41,624,324	Holding	100%	100%
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	423,710,000	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%
Van Houten Service AG, Schweiz	CHF	100,000	inaktiv	100%	100%

Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten abzüglich notwendiger Wertminderungen bilanziert.

4. Eigene Aktien

Die Gesellschaft hält per 31. August 2007 19,488 eigene Aktien (2006: 23,718). Im Geschäftsjahr 2006/07 kaufte die Gesellschaft insgesamt 20,540 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von CHF 885.31 pro Aktie (2005/06: 19,395 zu einem durchschnittlichen Kurs von CHF 423.34) und übertrug 24,770 Aktien zu einem durchschnittlichen Kurs von CHF 438.97 (2005/06: 3,800 übertragen und 100 verkauft zu einem durchschnittlichen Kurs von CHF 349.60). Am 31. August 2007 wurden die eigenen Aktien zum durchschnittlichen Einstandspreis von CHF 856.72 pro Aktie (2006: 549.59 pro Aktie) bewertet.

5. Bedeutende Aktionäre

	2007	2006
Jacobs Holding AG, Schweiz	50.50%	50.50%
Renata Jacobs	8.43%	8.43%

6. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag und weitere Angaben

Am 13. Juli 2007 hat die Gesellschaft eine Vereinbarung über eine strategische Liefer- und Innovationspartnerschaft mit The Hershey Company abgeschlossen. Unter dieser Vereinbarung verpflichtet sich die Gesellschaft im Namen der Gruppe und im Speziellen einiger Gruppengesellschaften zu einem globalen langfristigen Vertrag über Lieferungen und Innovationen von Kakao-, Schokoladen- und Süßwarenprodukten und dafür notwendige Investitionen.

Am 14. September 2007 unterzeichnete die Gruppe eine Vereinbarung über die Veräußerung des US-Zuckerwarengeschäftes Brach's an Farley's & Sathers Candy Company Inc. Unter dieser Vereinbarung garantiert die Gesellschaft dem Käufer im Namen der Gruppe für die volle und fristgerechte Begleichung aller durch die Gruppe geschuldeten Beträge.

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt, den Bilanzgewinn von CHF 427,462,105 vorzutragen.



KPMG AG

Audit

Badenerstrasse 172
CH-8004 Zürich

Telefon +41 44 249 31 31

Telefax +41 44 249 23 19

Internet www.kpmg.ch

Postfach

CH-8026 Zürich

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 104 bis 107) der Barry Callebaut AG für das am 31. August 2007 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 Neiningen
dipl. Wirtschaftsprüfer
Leitender Revisor

Marc Ziegler
dipl. Wirtschaftsprüfer

Zürich, 1. November 2007

Inhalt

110	Corporate Governance
119	Tochtergesellschaften
122	Schokoladenglossar
124	Agenda und Kontakte
	Zukunftsbezogene Stellungnahmen

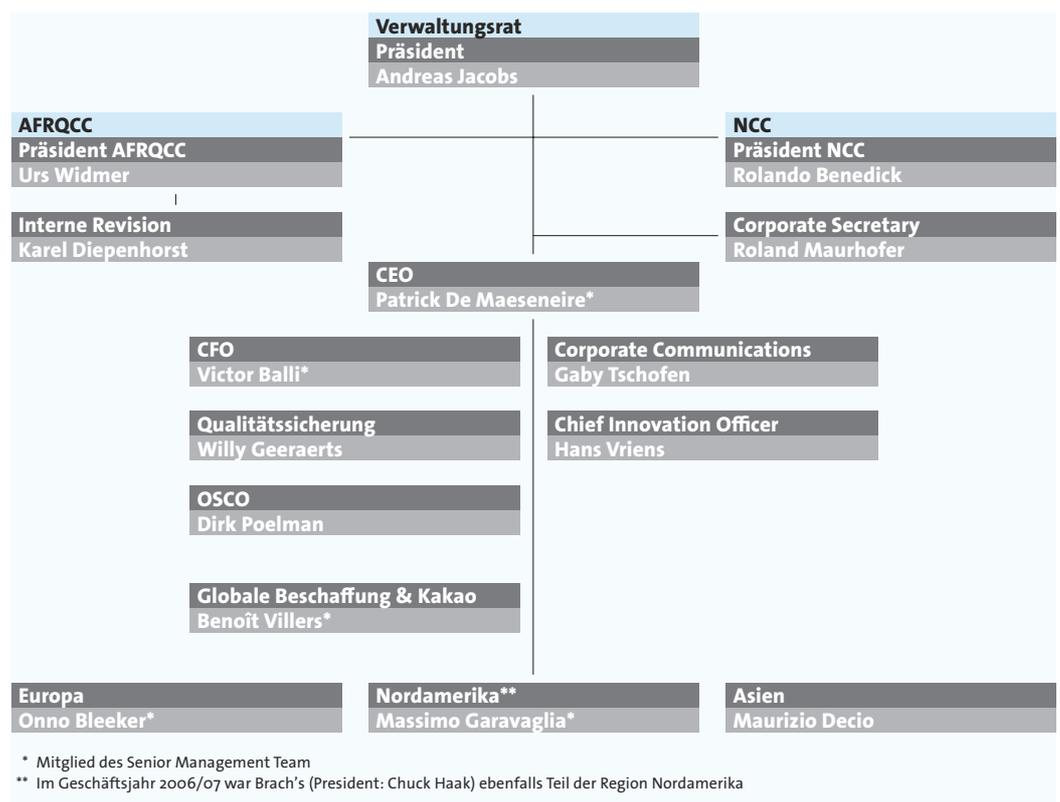
Corporate Governance

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

Dieser Bericht richtet sich nach den Anforderungen der Richtlinie der SWX 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 2007:



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 59, 67, 97, 99 und 100 der Konzernrechnung zu finden. Es gibt keine Kreuzbeteiligungen mit 5% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals.

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

Kapitalstruktur

Die von der Corporate-Governance-Richtlinie der swx verlangten Informationen über die Kapitalstruktur sind in Anhang 25 (Aktienkapital, Bewegungen des Konzerneigenkapitals) und Anhang 24B (Optionen) der Konzernrechnung zu finden. Es gibt keine ausstehenden Wandelanleihen der Gesellschaft. In den vergangenen drei Jahren hat sich die Kapitalstruktur des Unternehmens nicht geändert.

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 unabdingbaren 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 2007 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
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
Urs Widmer	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2004



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 von 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 aber weiterhin das Verwaltungsratspräsidium der Barry Callebaut AG. Im Dezember 2005 übergab er das Amt des Präsidenten an Andreas Jacobs und übernahm 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 Chief Executive Officer 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.

Andreas Schmid ist ebenfalls Verwaltungsratspräsident der Unique (Flughafen Zürich AG) und Mitglied des Beirats der Credit Suisse 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 seit 1989 CEO der Manor-Gruppe. 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 und 2006 zum Exekutivpräsidenten ernannt. Ferner präsidiert er die Manor Sud SA (früher Innovazione).

Nach Abschluss des Gymnasiums und verschiedenen Praktika bei renommierten Detailhandelsfirmen in Deutschland, Frankreich und der Schweiz trat Rolando Benedick 1967 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 Innovazione.

Rolando Benedick ist nicht exekutives Verwaltungsratsmitglied der Jacobs Holding AG, der Messe Schweiz und der Accarda AG. Zudem ist er im Verwaltungsrat der Handelskammer beider Basel, der Schweizer Sporthilfe, des Gottlieb Duttweiler Instituts (GDI) und der Swiss Retail Federation SFR (Vereinigung von Mittel- und Grossbetrieben des schweizerischen Detailhandels).



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.

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 General Foods GmbH in Elmshorn/Deutschland und war anschliessend als Marketingmanager für Effem GmbH, Verden/Deutschland, sowie als Marketingdirektor für Kal Kan Foods Inc., Los Angeles, und Mars Inc. tätig. Im Jahr 1981 trat er in die Wrigley GmbH, Deutschland, ein. 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, Vizepräsident von Wm. Wrigley Jr. Company und Vorsitzender des Vorstands der Wrigley GmbH, Deutschland.

Stefan Pfander ist Mitglied des Präsidiums der «Sweet Global Network e.V.» (eines internationalen Branchenverbandes) und des Aufsichtsrats von GfK AG (Marktforschungsinstitut), Tschibo GmbH, Maxingvest AG und Beiersdorf AG sowie Präsident der ICGA (International Chewing Gum Association) in Brüssel und Senior Advisor bei Lehman Brothers.

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



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 debis Informatik AG. 1986 wurde er zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung der ATAG Wirtschaftsinformation Holding AG und zum Mitglied der Zentralkommission 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. Weiter 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 Sitzungsdauer des Verwaltungsrates beträgt 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, eine zusammengefasste Einschätzung und Abstimmungsempfehlungen 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 Verwaltungsratssitzung teilzunehmen. Der Verwaltungsrat kann per Mehrheitsbeschluss bestimmen, dass weitere Drittparteien, zum Beispiel externe Berater, bei der Sitzung teilweise oder vollständig 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 Verwaltungsratssitzungen getroffen wurden, werden protokolliert.

Im letzten Geschäftsjahr wurden sechs Verwaltungsratssitzungen abgehalten.

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 (AFROCC) ist die Unterstützung des Verwaltungsrates in der Wahrnehmung seiner Verantwortung in Bezug auf die Grundsätze der Rechnungslegung, die Finanzberichterstattung, die internen Kontrollverfahren, die Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorschriften sowie das Qualitätsmanagement. Darüber hinaus genehmigt der Ausschuss die grundsätzlichen Prinzipien und Richtlinien des Risikomanagements, überprüft 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.

Der Verwaltungsrat trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber dreimal pro Geschäftsjahr. Im letzten Geschäftsjahr wurden vier Ausschusssitzungen abgehalten. Bei zwei der vier Sitzungen waren externe Berater anwesend. 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 Selektion, Ernennung, Kompensation, Beurteilung und, falls nötig, der Ersatz von Führungskräften in Schlüsselpositionen sowie die Nachfolgeplanung. 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.

Der Verwaltungsrat 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.

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 gestellt werden. Der Aufgabenbereich der internen Revision umfasst die Überprüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit der internen Kontrollverfahren und die Qualität der Ausübung der zugeteilten Verantwortungen. Die interne Revision, welche vom Management unabhängig ist, kommuniziert ihre bedeutenden Feststellungen an das Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee. Im letzten Geschäftsjahr wurde eine Aufgabe der internen Revision von einer Drittpartei durchgeführt.

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.

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 Flugdienstleistungen sowie auch Schulungsmöglichkeiten zur Verfügung stellt. Im letzten Geschäftsjahr belief sich der von Barry Callebaut gemäss diesem Vertrag bezahlte Betrag auf CHF 1,8 Millionen. Der Vertrag ist jährlich erneuerbar.

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	Europa	2002
Massimo Garavaglia	Italien	Nordamerika	2004
Benoît Villers	Frankreich	Globale Beschaffung & Kakao	1997



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 Adecco S.A., 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 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 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 Europa, niederländischer Staatsangehöriger

Onno J. Bleeker (1957), Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG, wurde per September 2006 zum President Europa 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.

Onno Bleeker studierte Wirtschaft an der London Business School.

**Massimo Garavaglia**

President Nordamerika, italienischer Staatsangehöriger

Massimo Garavaglia (1966), Mitglied des Senior Management Teams der Barry Callebaut AG, wurde per September 2006 zum President Nordamerika ernannt.

Von 1990 bis 1992 war er Verkaufsleiter eines italienischen Nahrungsmittelimporteurs. Nach seinem Wechsel zu 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.

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

**Benoît Villers**

President Global Sourcing & Cocoa und Vorsitzender des CSR-Komitees, französischer Staatsangehöriger

Benoît Villers (1956), Mitglied des Senior Management Team der Barry Callebaut AG, wurde per September 2006 zum President Globale Beschaffung & Kakao ernannt.

Benoît Villers begann seine Karriere 1981 als Kreditanalyst für die Natexis Bank und arbeitete danach zwischen 1985 und 1987 als Finanzanalyst für die öffentliche Verwaltung Frankreichs. Seit 1987 arbeitete er in verschiedenen Positionen in Belgien und in Italien für Cacao Barry, die 1996 mit Callebaut fusionierte. Von 1996 bis 1997 war er General Manager von Barry Callebaut Frankreich und wurde 1997 zum Mitglied des Senior Management Team ernannt. Er bekleidete zwischen 1997 und 1998 die Position des Executive Vice President Verkauf und Marketing, von 1999 bis 2000 die Position des Executive Vice President Südeuropa, asiatisch-pazifischer Raum, Naher Osten, und zwischen 2000 und 2001 war er President Kakao. Von 2001 bis August 2006 amtierte er als President Gourmet & Spezialitäten.

Er besitzt einen Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften des Institut Sciences Politiques.

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 unterstützt den Verwaltungsrat in der Wahrnehmung seiner 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 Verwaltungsrats honoraren und Aktien von Barry Callebaut. Die Entschädigung für die Mitglieder der obersten Führungsebene umfasst ein festes Grundsalar, leistungsabhängige Bonuszahlungen und gesperrte Aktien von Barry Callebaut.

Für das Geschäftsjahr 2006/07 hat der Verwaltungsrat die vom Nomination & Compensation Committee entwickelte Strategie zur Entschädigung der obersten Führungsebene genehmigt. Diese Strategie wurde teilweise von externen Beratern überprüft. Seit Juli 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 gewährt, von denen 80% auf leistungsunabhängiger Basis zugeteilt werden. Diese Aktien bleiben wie folgt gesperrt: 30% für ein Jahr, 30% für zwei Jahre und 40% für drei Jahre. Die Hälfte der letztgenannten Tranche (d.h. 20%) wird allerdings nur dann verfügbar, wenn die vom Nomination & Compensation Committee definierten Leistungskriterien erfüllt werden. Dieses Entschädigungssystem ist auf die obersten Führungskräfte angewandt worden die während des Berichtsjahrs der Gesellschaft beigetreten sind. Die dem alten Entschädigungssystem unterstellten Führungskräfte werden nach Ablauf einer Übergangsperiode auf das neue System transferiert werden.

Jährlich, gewöhnlich vor der Verwaltungsratssitzung im Dezember, legt der Ausschuss 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.

Verwaltungsrat

Im Geschäftsjahr 2006/07 belief sich die Summe aller Entschädigungen an die Verwaltungsratsmitglieder, einschliesslich Verwaltungsrats honoraren, Honoraren für Mitgliedschaft in Verwaltungsratsausschüssen und Pauschalspesen, auf CHF 1,5 Millionen. Den Verwaltungsratsmitgliedern wurden neu insgesamt 2'000 Aktien für ihre Leistungen im Berichtsjahr zugeteilt. Für die Leistungen im vorangehenden Berichtsjahr wurden den Mitgliedern des Verwaltungsrates 2'400 Aktien übertragen. Neben den oben erwähnten Entschädigungen erhielten die Verwaltungsratsmitglieder keine weiteren Entschädigungen.

Im Geschäftsjahr 2006/07 wurden keine Entschädigungen an ehemalige Verwaltungsratsmitglieder ausbezahlt. Per 31. August 2007 hielten Mitglieder des Verwaltungsrates direkt und indirekt 13'535 Aktien der Barry Callebaut AG. Hierin nicht enthalten sind die Beteiligung der Jacobs Holding AG (gemäss Ausweis auf Seite 104) und potenzielle Beteiligungen an der Barry Callebaut AG seitens der Mitglieder der Familie Jacobs.

Barry Callebaut AG und ihre Gruppengesellschaften haben per 31. August 2007 keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite an Verwaltungsratsmitglieder bzw. ihnen nahe stehende Personen gewährt.

Das Verwaltungsratsmitglied mit der höchsten Gesamtentschädigung erhielt für das Berichtsjahr eine Entschädigung von CHF 0,71 Millionen und 1'000 Aktien.

Senior Management Team

Im Geschäftsjahr 2006/07 belief sich die Summe aller Entschädigungen an die Mitglieder des Senior Management Team, einschliesslich des jährlichen Grundsalar und leistungsabhängiger Bonuszahlungen bezüglich Leistungen im vorhergehenden Geschäftsjahr, auf CHF 6,89 Millionen. Für ihre Leistungen im Berichtsjahr wurden den Mitgliedern des Senior Management Team 14'970 Aktien zugeteilt. Für die Leistungen im vorangehenden Berichtsjahr wurden den Mitgliedern des Senior Management Team 13'970 Aktien der Barry Callebaut AG übertragen. Neben den oben erwähnten Entschädigungen erhielten die Mitglieder des Senior Management Team keine weiteren Entschädigungen. Es wurden keine Entschädigungen an ehemalige Mitglieder des Senior Management Team bezahlt.

Per 31. August 2007 hielten Mitglieder des Senior Management Team direkt oder indirekt 16'465 Aktien der Barry Callebaut AG. Es wurden keine Optionen zum Bezug von Barry Callebaut-Aktien unter dem Aktienoptionsplan ausgegeben. Angaben zum Aktienoptionsplan finden sich im Anhang 24 der Konzernrechnung.

Barry Callebaut AG und ihre Gruppengesellschaften haben per 31. August 2007 keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite an Mitglieder des Senior Management Team bzw. ihnen nahe stehende Personen gewährt.

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, die im Hinblick auf eine Umgehung der Bestimmung über die Beteiligungsgrenze koordiniert vorgehen, gelten als eine Person.

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 2006/07 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.

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.

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/documentation

Revisionsstelle

Seit dem Geschäftsjahr 2005/06 amtet KPMG AG, Zürich, als Revisionsstelle der Barry Callebaut AG, Zürich, und als Konzernprüfer. Die Revisionsstelle und der Konzernprüfer werden jeweils für eine einjährige Amtsdauer von der Generalversammlung gewählt. 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 eine Entschädigung von CHF 2,4 Millionen im letzten Geschäftsjahr. Für Steuer- und weitere Beratungsarbeiten erhielt KPMG CHF 0,5 Millionen. Es wurden keine internen Revisions- oder andere Dienstleistungen von KPMG im vergangenen Geschäftsjahr erbracht.

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.

Die externen Revisoren nahmen im Geschäftsjahr 2006/07 an einer Sitzung des Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee teil.

Informationspolitik

Barry Callebaut ist der kontinuierlichen und offenen Kommunikation mit ihren 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 wir präsentieren Barry Callebaut auf Industrie- sowie Investorenkonferenzen.

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

Auf der Seite 124 sind die wichtigsten Termine für das laufende Geschäftsjahr und die Ansprechpartner aufgeführt.

Tochtergesellschaften

Schweiz

V/A				
-----	--	--	--	--

Barry Callebaut AG (Hauptsitz)
West-Park
Pfingstweidstrasse 60
8005 Zürich
Telefon +41 43 204 04 04
Telefax +41 43 204 04 00

V/A				
-----	--	--	--	--

Barry Callebaut Sourcing AG
West-Park
Pfingstweidstrasse 60
8005 Zürich
Telefon +41 43 204 04 04
Telefax +41 43 204 04 00

V/A	P	F+E		
-----	---	-----	--	--

Barry Callebaut Schweiz AG
Ringstrasse 19
8600 Dübendorf
Telefon +41 44 801 61 11
Telefax +41 44 801 62 95

V/A			BCI	
-----	--	--	-----	--

Barry Callebaut Schweiz AG
West-Park
Pfingstweidstrasse 60
8005 Zürich
Telefon +41 43 204 04 04
Telefax +41 43 204 04 00

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Chocolat Alprose S.A.
Via Rompada 36
P.O. Box 147
6987 Caslano
Telefon + 41 91 611 88 - 88
Telefax + 41 91 606 51 - 85

Belgien

V/A	P	F+E	BCI	
-----	---	-----	-----	--

Barry Callebaut Belgium N.V.
Aalstersestraat 122
9280 Lebbeke-Wieze
Telefon +32 53 73 02 11
Telefax +32 53 78 04 63

A				
---	--	--	--	--

Barry Callebaut Services N.V.
Aalstersestraat 122
9280 Lebbeke-Wieze
Telefon +32 53 73 02 11
Telefax +32 53 78 04 63

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Barry Callebaut Belgium N.V.
Industriestrasse 16
4700 Eupen
Telefon +32 87 59 29 - 11
Telefax +32 87 59 29 - 29

V/A	P	F+E		
-----	---	-----	--	--

Pierre Iserentant S.A.
12, rue de l'Avenir
Zoning de Plenesses
4890 Thimister-Clermont
Telefon +32 873 394 64
Telefax +32 873 509 49

Brasilien

V/A				
-----	--	--	--	--

Barry Callebaut Brasil S/A
Av. Tancredo Neves 450
Ed. Suarez Trade, Sala 1702
Salvador, Bahia
CEP 41.820-020
Telefon +55 71 3272 84 00
Telefax +55 71 3272 84 80 - 84 10

	P			
--	---	--	--	--

Barry Callebaut Brasil S/A
Ilhéus Uruçua Km 03 Rodovia
Distrito Industrial de Ilhéus
CEP 45.650-000
Ilhéus, Bahia
Telefon +55 73 3234 2100
Telefax +55 73 3234 2110

V/A				
-----	--	--	--	--

Barry Callebaut Brasil S/A
Rua Iguatemi, 354 cj. 52
50 andar
Itaim Bibi
CEP 01.451-010
São Paulo – SP
Telefon +55 11 2123 7300
Telefax +55 11 2123 7306

China

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Barry Callebaut China
Room 306, No. 8
East Gan Jiang Road
215021 Suzhou
P.R. China
Telefon +86 512 6750 9967
Telefax +86 512 6750 9968

V/A				
-----	--	--	--	--

Barry Callebaut Asia Pacific Pte. Ltd.
(Shanghai) Representative Office
Room C303
No. 2633 Yan An West Road
Shang-Mira Commercial Center
ChangNing District
200336 Shanghai
P.R.China
Telefon +86 21 6295 9916
Telefax +86 21 6295 9913

Deutschland

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Barry Callebaut Deutschland
GmbH
Am Stammgleis 9
22844 Norderstedt
Telefon +49 40 55 77 600
Telefax +49 40 55 77 60 20

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Van Houten GmbH & Co. KG
Am Stammgleis 9
22844 Norderstedt
Telefon +49 40 526 02 0
Telefax +49 40 526 02 225

V/A				
-----	--	--	--	--

Stollwerck GmbH
Stollwerck Schokoladen Vertrieb
GmbH
Stollwerckstrasse 27–31
51149 Cologne
Telefon +49 2203 43 - 0
Telefax +49 2203 43 - 319

	P			
--	---	--	--	--

Stollwerck GmbH
Motzener Strasse 32
12277 Berlin
Telefon +49 30 72 09 01 - 0
Telefax +49 30 72 09 01 - 86

	P			
--	---	--	--	--

Stollwerck GmbH
Neumühle 1
07318 Saalfeld
Telefon +49 36 71 82 1 - 0
Telefax +49 36 71 33 7 - 16

	P			
--	---	--	--	--

Wurzener Dauerbackwaren GmbH
An der Mulde 5a
04808 Wurzen
Telefon +49 34 25 89 14 - 0
Telefax +49 34 25 89 14 - 10

Verkauf/Administration

Produktion

Forschung & Entwicklung

Barry Callebaut-Institut/Chocolate Academy

V/A				
-----	--	--	--	--

Novum Süßwaren-Decor GmbH
Sternstrasse 51
41460 Neuss
Telefon +49 2131 167 237
Telefax +49 2131 167 238

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Elfenbeinküste
Société Africaine de Cacao SA
SACO Zone 4 Site
6, rue Pierre et Marie Curie
01 BP 1045
Abidjan 01
Telefon +225 21 75 02 00
Telefax +225 21 35 94 96

	P			
--	---	--	--	--

Société Africaine de Cacao SA
SACO San Pedro Site
BP 1817
San Pedro
Telefon +225 34 71 26 25
Telefax +225 34 71 16 83

V/A				
-----	--	--	--	--

SACO Chocodi Site
Zone Industrielle Vridi
Rue des Pétroliers
01 BP 1532
Abidjan 01
Telefon +225 21 27 03 95
Telefax +225 21 27 03 99

V/A	P			
-----	---	--	--	--

SACO Vridi Site
Barry Callebaut Négoce
Zone Industrielle de Vridi
Rue de la St. Sylvestre
15 BP 431
Abidjan 15
Telefon +225 21 75 29 00
Telefax +225 21 75 29 26

	P			
--	---	--	--	--

SN Chocodi
Vridi Zone Industrielle
Rue des Pétroliers
15 BP 54
Abidjan 15
Telefon +225 21 27 41 30 - 45 98
Telefax +225 21 27 21 85

V/A	P	F+E	BCI	
-----	---	-----	-----	--

Frankreich
Barry Callebaut France SA
5, boulevard Michelet
BP 8 Hardricourt
78250 Meulan
Telefon +33 1 30 22 84 00
Telefax +33 1 30 22 84 84

	P	F+E		
--	---	-----	--	--

Barry Callebaut France SA
Z.I. d'Incarville
Rue de la Mécanique
27403 Louviers Cedex
Telefon +33 2 32 09 54 00
Telefax +33 2 32 09 54 01

	P			
--	---	--	--	--

Barry Callebaut Manufacturing
Bourgogne
9, Rue de Clui
21077 Dijon
Telefon +33 3 80 71 79 00
Telefax + 33 3 80 74 42 07

V/A				
-----	--	--	--	--

Gabon
Chocogab
P.O. Box
1167 Libreville
Telefon +241 76 69 65
Telefax +241 76 96 30

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Ghana
Barry Callebaut Ghana Limited
1 Free Zone Enclave
Tema, Ghana
PMB, Accra North, Ghana
Telefon +233 22 251 398
Telefax +233 22 251 425

V/A	P	F+E	BCI	
-----	---	-----	-----	--

Grossbritannien
Barry Callebaut (UK) Ltd.
Barry Callebaut Manufacturing
(UK) Ltd.
Wildmere Industrial Estate
Banbury
Oxfordshire OX16 3UU
Telefon +44 1295 22 47 00
Telefax +44 1295 22 47 80

	P			
--	---	--	--	--

Barry Callebaut Manufacturing
(UK) Ltd.
Sovereign Way
Chester West Employment Park
Chester CH1 4QJ
Telefon +44 1244 65 06 00
Telefax +44 1244 65 06 01

V/A				BCI
-----	--	--	--	-----

Indien
(ab Dezember 2007)
Barry Callebaut India Private Ltd.
#401, 4th Floor
Times Square
Western Express Highway
Andheri East
Mumbai 4000069

V/A	P			
-----	---	--	--	--

Italien
Barry Callebaut Manufacturing
Italia SpA
Via Cavallotti 35
28921 Verbania-Intra
Telefon +39 0323 51 11 11
Telefax +39 0323 53 557

V/A				
-----	--	--	--	--

Barry Callebaut Italia SpA
Viale Milano Fiori
Strada 1
Palazzo E/2
20090 Assago-Milano
Telefon +39 025 751 44 87 - 42 94
Telefax +39 025 779 07 83 - 45 51

	P			
--	---	--	--	--

Dolphin Srl.
Viale San Sisto 207 / C.
San Sisto Perugia 06132
Telefon +39 075 529 22 80
Telefax + 39 075 528 32 235

V/A				
-----	--	--	--	--

Japan
Barry Callebaut Japan Ltd.
Daido Kasumigaseki Building
8th Floor
Kasumigaseki 1-4-2 Chiyoda-ku
Tokyo 100 0013
Telefon +81 3 3500 3871
Telefax +81 3 3500 3874

	P			
--	---	--	--	--

Kamerun
Société Industrielle Camerounaise
des Cacaos SA
SIC Cacaos
Route Deido Bassa
BP 570
Douala
Telefon +237 3340 88 10
Telefax +237 3340 39 31

	V/A	P		
Chocolaterie Confiserie Camerounaise SA Chococam Quartier Bassa BP 275 Douala Telefon +237 3337 60 61 Telefax +237 3337 94 43				

Kanada	V/A	P	F+E	BCI
Barry Callebaut Canada Inc. 2950 Nelson Street P.O. Box 398 St. Hyacinthe, Quebec J2S 1 Y7 Telefon +1 450 774 91 31 Telefax +1 450 774 83 35				

Niederlande	V/A			
Barry Callebaut Nederland B.V. De Ambachten 35 4881 XZ Zundert Telefon +31 35 69 74 763 Telefax +31 35 69 74 760				

	V/A	P	F+E	
Luijckx B.V. Chocolade De Ambachten 4 P.O. Box 100 4880 AC Zundert Telefon +31 76 597 83 00 Telefax +31 76 597 64 93				

	V/A			
Hoogenboom Benelux B.V. De Ambachten 35 4881 XZ Zundert Telefon +31 76 597 83 00 Telefax +31 76 597 64 93				

		P	F+E	
Dings Décor P.O. Box 22188 6360 AD Nuth Telefon +31 45 524 50 55 Telefax +31 45 524 16 86				

Polen	V/A	P		BCI
Barry Callebaut Polska Sp.z o.o. Barry Callebaut Manufacturing Polska Sp.z o.o. Ul. Nowy Józefów 36 94-406 Łódź Telefon +48 42 683 77 00 Telefax +48 42 683 77 01				

Russland	V/A	P		
Barry Callebaut NL Russia LLC Industrial building near Chepelevo village Rural Settlement Stremilovskoye Chekhov district 142301 Moscow region Telefon +7 495 662 19 30 Telefax +7 495 662 19 31				

Schweden	V/A	P	F+E	
Barry Callebaut Sweden AB Böketoftavägen 23 P.O. Box 42 260 23 Kågeröd Telefon +46 418 450 350 Telefax +46 418 450 351				

Singapur	V/A	P	F+E	BCI
Singapore Barry Callebaut Asia Pacific (Singapore) Pte. Ltd. 26 Senoko South Road Singapore 758091 Telefon +65 6755 1877 Telefax +65 6755 8322				

	V/A	P		
Van Houten (Singapore) Pte. Ltd. 26 Senoko South Road Singapore 758091 Telefon +65 6759 95 66 Telefax +65 6759 73 80				

Spanien	V/A			
Barry Callebaut Ibérica SL. Calle Frederic Mompou n° 3-5a 08960 Sant Just Desvern (Barcelona) Telefon +34 93 470 56 73 Telefax +34 93 470 56 70				

	V/A	P		
Barry Callebaut Pastry Manufacturing Edificio Altalayas Calle de la Corona 03114 Alicante Telefon +34 965 117 329 Telefax +34 965 28 60 67				

Türkei	V/A			
Barry Callebaut Eurasia Ltd. EGS Business Park Blokleri Havaalani Kavsagi B1 Blok No: 341 34149 Yesilköy Istanbul Telefon + 90 212 465 76 35 Telefax + 90 212 465 76 30				

USA	V/A	P		
Barry Callebaut USA LLC 1500 Suckle Highway Pennsauken, New Jersey 08110 Telefon +1 856 663 2260 Telefax +1 856 665 0474				

	V/A	P		
Barry Callebaut Cocoa USA LLC Pureland Industrial Park 400 Eagle Court Swedesboro, New Jersey 08085 Telefon +1 856 467 0099 Telefax +1 856 467 8024				

	V/A	P		
Barry Callebaut USA LLC 400 Industrial Park Road St. Albans, Vermont 05478 - 1875 Telefon +1 802 524 9711 Telefax +1 802 524 5148				

	V/A	P		
Barry Callebaut USA LLC 1175 Commerce Blvd., Suite D American Canyon, California 94503 Telefon +1 707 642 8200 Telefax +1 707 642 8300				

	V/A			
Barry Callebaut USA 600 West Chicago Avenue Suite 860 Chicago, Illinois 60610 Telefon +1 312 496 7300 Telefax +1 312 496 7399				

		P		
Barry Callebaut USA LLC 1401 W Main Street Robinson, Illinois 62454				

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 Organisation (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.

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. Sein Kakao hat ein kräftiges Aroma.

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 Lenkungsunkte). 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, Regierungsorganisationen 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. 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.

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 Schulklassen lernen die Kakaobauern, wie sie ihre Plantagen und ihre Geschäftspraktiken verbessern und dadurch ihre Ernteerträge steigern und qualitativ verbessern können.

Quetzalcoatl

Aztekischer Gott. Der Legende nach gab er den Menschen den Kakaobaum und unterwies sie in seinem Anbau. Er wurde als Schützer des Kakaobaumes verehrt und galt als Spender von Kraft und Wohlstand.

R**Röstung**

Erhitzungsprozess, der dazu dient, die Aromen des Kakao zu entwickeln. Bestimmte Nahrungsmittel werden durch Rösten nicht nur leichter verdaulich, sondern auch aromatischer. 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%).

Agenda

	Datum
Generalversammlung 2006/07, Zürich	29. November 2007
3-Monats-Verkaufszahlen 2007/08	22. Januar 2008
Halbjahresbericht 2007/08	3. April 2008
9-Monats-Verkaufszahlen 2007/08	1. Juli 2008
Jahresbericht 2007/08, Zürich	6. November 2008
Generalversammlung 2007/08, Zürich	4. Dezember 2008

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

Daniela Altenpohl
Head of Investor Relations
Telefon +41 43 204 04 23
Telefax +41 43 204 04 19
investorrelations@barry-callebaut.com

Medien

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

Adressänderungen

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

Zukunftsbezogene Stellungnahmen

Einige in diesem Jahresbericht 2006/07 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 6. November 2007, 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: Marcel Giger, Davos

Prepress/Druck: Linkgroup, Zürich



Mix

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

2006/07

Jahresbericht