

Meisterwerke

Unsere Leidenschaft gilt der Herstellung hochwertiger Schokoladen. In weltweit 13 Chocolate Academies teilen unsere technischen Berater, allesamt ausgebildete Confiseure, ihr umfassendes Know-how und ihre grenzenlose Kreativität mit unseren gewerblichen Kunden. Darauf sind sie zu Recht stolz. Ihre Meisterwerke – ein Fest für Auge und Gaumen – präsentieren wir Ihnen in diesem Jahresbericht.



**Starkes Jahr – dynamisches
Wachstum: Verkaufsmenge
+7.6%, EBIT +7.9%*, Konzern-
gewinn 13.5%***

*in Lokalwährungen

**Festigung der weltweiten
Führungsposition
im Gourmetgeschäft**

**Finanzziele bis 2012/13
verlängert**

In Kürze

Barry Callebaut auf einen Blick

Barry Callebaut ist in verschiedene Regionen gegliedert: Europa (inkl. West- und Osteuropa), Nord- und Südamerika und die Region Asien-Pazifik. Der global geführte Bereich «Globale Beschaffung & Kakao» wird als separates operatives Segment dargestellt und entspricht einer Region. Unser Geschäft ist in vier Produktgruppen organisiert: Kakaoprodukte, Industrielle Produkte, Gourmet & Spezialitäten und Verbraucherprodukte.

	Europa	Nord- und Südamerika	Asien-Pazifik	Globale Beschaffung & Kakao
				
	Industrielle-, Gourmet- und Verbraucherprodukte	Industrielle- und Gourmetprodukte	Industrielle- und Gourmetprodukte	Kakaoprodukte
	57.7% der Verkaufsmenge	22.3% der Verkaufsmenge	3.7% der Verkaufsmenge	16.3% der Verkaufsmenge
Verkaufsmenge verglichen mit dem Vorjahr	+4.1%	+15.6%	+15.5%	+8.2%
EBIT Wachstum verglichen mit dem Vorjahr (in Lokalwährungen)	+8.3%	+6.3%	+87.6%¹	+5.4%

¹ Exkl. des einmaligen Gewinns aus dem Verkauf des asiatischen Verbrauchergeschäftes im Vorjahr.

Kennzahlen Barry Callebaut Gruppe

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August				2009/10	2008/09
		Veränderungen (%)			
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Erfolgsrechnung					
Verkaufsmenge	Tonnen		7.6%	1,305,280	1,213,610
Umsatz	Mio. CHF	11.3%	6.8%	5,213.8	4,880.2
EBITDA ¹	Mio. CHF	5.8%	3.2%	470.7	456.1
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	7.9%	5.6%	370.4	350.8
Konzerngewinn für das Berichtsjahr	Mio. CHF	13.5%	10.9%	251.7	226.9
Geldfluss ²	Mio. CHF		9.5%	457.8	418.1
EBIT pro Tonne	CHF	0.3%	(1.8%)	283.8	289.1
Bilanz					
Bilanzsumme	Mio. CHF		1.6%	3,570.8	3,514.8
Nettoumlaufvermögen ³	Mio. CHF		(4.5%)	964.9	1,010.1
Anlagevermögen	Mio. CHF		(1.8%)	1,405.8	1,432.2
Nettoverschuldung	Mio. CHF		(7.6%)	870.8	942.7
Eigenkapital ⁴	Mio. CHF		3.7%	1,302.3	1,255.6
Quotienten					
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF		13.7%	147.7	129.9
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁵	%			14.8%	13.9%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%			19.6%	18.1%
Verschuldungsgrad	%			66.9%	75.1%
Aktien					
Aktienkurs am Ende des Geschäftsjahrs	CHF		22.5%	703	574
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF		5.6%	71.6	67.8
Unverwässerter Gewinn pro Aktie ⁶	CHF		10.5%	48.6	44.0
Cash Earnings pro Aktie ⁷	CHF		9.3%	88.6	81.1
Auszahlung pro Aktie ⁸	CHF		12.0%	14.0	12.5
Andere					
Mitarbeitende			0.3%	7,550	7,525

1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte

2 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens

3 Beinhaltet Umlaufvermögen und kurzfristiges Fremdkapital aus betrieblicher Geschäftstätigkeit und kurzfristige Rückstellungen

4 Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital

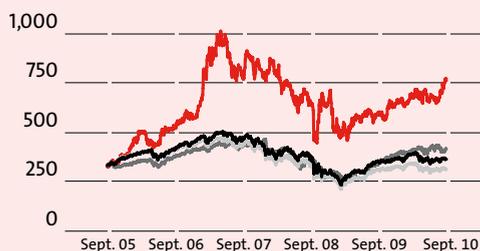
5 EBIT x (1 - effektive Steuerrate) / durchschnittlich eingesetztes Kapital

6 Basierend auf dem Konzerngewinn für das Berichtsjahr, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist / unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

7 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens / unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

8 Nennwertreduktion anstelle einer Dividendenzahlung; 2009/10 gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung

Aktienkursentwicklung Barry Callebaut vs. Indizes auf angepasster Basis



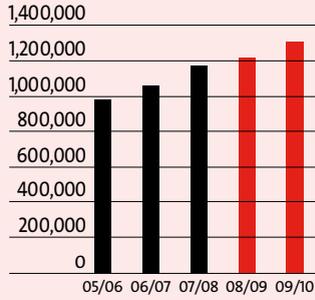
Preisentwicklung Kakao Londoner Terminmarkt 6-Monats-Terminpreise in GBP/Tonne



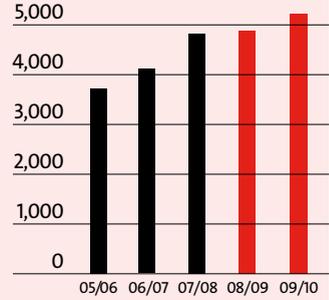
— Barry Callebaut AG — SPI Small & Mid-Cap Index
 — SPI Swiss Performance Index — Dow Jones Euro Stoxx Food & Beverage Index

Kennzahlen nach Regionen und Produktgruppen

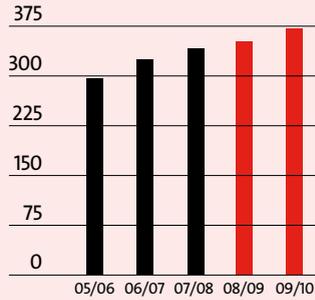
Verkaufsmenge in Tonnen



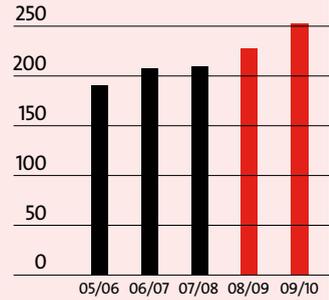
Umsatz in Mio. CHF



EBIT in Mio. CHF



Konzerngewinn in Mio. CHF



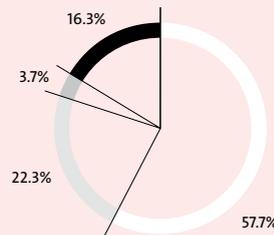
Nach Regionen

Europa	753,011 Tonnen
Nord- und Südamerika	291,399 Tonnen
Asien-Pazifik	47,984 Tonnen
Globale Beschaffung & Kakao	212,886 Tonnen

Nach Produktgruppen

Kakaoprodukte	212,886 Tonnen
Industrielle Produkte	830,849 Tonnen
Gourmet & Spezialitäten	133,048 Tonnen
Verbraucherprodukte	128,497 Tonnen

Verkaufsmenge nach Regionen in Tonnen



Verkaufsmenge nach Produktgruppen in Tonnen



Kennzahlen nach Regionen

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August				2009/10	2008/09 ¹
		Veränderung (%)			
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Europa					
Verkaufsmenge	Tonnen		4.1%	753,011	723,099
Umsatz	Mio. CHF	4.8%	(0.5%)	3,042.0	3,056.3
EBITDA	Mio. CHF	7.1%	4.1%	324.1	311.4
EBIT	Mio. CHF	8.3%	6.3%	268.7	252.7
Nord- und Südamerika					
Verkaufsmenge	Tonnen		15.6%	291,399	252,159
Umsatz	Mio. CHF	15.7%	10.8%	998.2	901.1
EBITDA	Mio. CHF	7.0%	7.1%	108.1	100.9
EBIT	Mio. CHF	6.3%	7.2%	92.5	86.3
Asien-Pazifik					
Verkaufsmenge	Tonnen		15.5%	47,984	41,544
Umsatz	Mio. CHF	23.2%	21.4%	211.1	173.9
EBITDA	Mio. CHF	(26.3%)	(27.5%)	26.2	36.1
EBIT	Mio. CHF	(27.4%) ²	(28.4%) ²	20.9	29.2
Globale Beschaffung & Kakao					
Verkaufsmenge	Tonnen		8.2%	212,886	196,808
Umsatz	Mio. CHF	29.9%	28.5%	962.5	748.9
EBITDA	Mio. CHF	5.8%	3.6%	75.2	72.6
EBIT	Mio. CHF	5.4%	3.9%	54.5	52.5

Kennzahlen nach Produktgruppen

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August				2009/10	2008/09 ¹
		Veränderung (%)			
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Industrielle Produkte					
Verkaufsmenge	Tonnen		8.3%	1,043,735	963,858
Kakaoprodukte	Tonnen		8.2%	212,886	196,808
Industrielle Produkte	Tonnen		8.3%	830,849	767,050
Umsatz	Mio. CHF	14.1%	9.7%	3,679.2	3,354.5
Kakaoprodukte	Mio. CHF	29.9%	28.5%	962.5	748.9
Industrielle Produkte	Mio. CHF	9.6%	4.3%	2,716.7	2,605.6
EBITDA	Mio. CHF	6.1%	4.4%	350.5	335.8
EBIT	Mio. CHF	7.5%	6.3%	290.6	273.5
Gewerbliche Kunden/Verbraucherprodukte					
Verkaufsmenge	Tonnen		4.7%	261,545	249,752
Gourmet & Spezialitäten	Tonnen		17.3%	133,048	113,466
Verbraucherprodukte	Tonnen		(5.7%)	128,497	136,286
Umsatz	Mio. CHF	5.1%	0.6%	1,534.6	1,525.7
Gourmet & Spezialitäten	Mio. CHF	19.4%	14.3%	707.6	619.0
Verbraucherprodukte	Mio. CHF	(4.6%)	(8.8%)	827.0	906.7
EBITDA	Mio. CHF	1.8%	(1.1%)	183.1	185.2
EBIT	Mio. CHF	1.9% ³	(0.8%) ³	146.0	147.2

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

² +87.6% in Lokalwährungen (+85.0% in CHF) exkl. des einmaligen Gewinns aus der Veräusserung des asiatischen Verbrauchergeschäftes im Vorjahr

³ +16.0% in Lokalwährungen (+12.9% in CHF) exkl. des einmaligen Gewinns aus der Veräusserung des asiatischen Verbrauchergeschäftes im Vorjahr

Strategie

Basierend auf den Finanzziele für den Zeitraum von 2009/10 bis 2012/13¹ will Barry Callebaut weiterhin deutlich stärker als der globale Schokoladenmarkt wachsen. Diese ehrgeizige Wachstumsstrategie stützt sich auf drei Pfeiler: Expansion, Innovation und Kostenführerschaft.

Expansion



Im Bereich Gourmet will Barry Callebaut das Wachstum seines Geschäfts beschleunigen. Im Bereich der industriellen Kunden will das Unternehmen seine Position in den reifen Märkten Westeuropas und Nordamerikas stärken.

Zudem will Barry Callebaut das Potenzial der Schwellenmärkte, in die das Unternehmen zuletzt expandiert hat, wie beispielsweise Russland, China, Japan, Mexiko und Brasilien, vollständig nutzen. Darüber hinaus wird Barry Callebaut sorgfältig mögliche Optionen für einen Markteintritt in weiteren Schwellenländern prüfen.

Die Umsetzung bestehender Outsourcing-Verträge und strategischer Partnerschaften sowie die Sicherung weiterer Outsourcing-Volumen von lokalen und regionalen Nahrungsmittelherstellern bleibt auch künftig ein wichtiges Element der Geschäftsstrategie.

Innovation



Barry Callebaut gilt in der Schokoladenindustrie als Massstab für Innovation. Die spezialisierten Forschungs- und Entwicklungs-Teams in der ganzen Welt konzentrieren sich auf zwei unterschiedliche Bereiche: Grundlagenforschung auf dem Gebiet der gesundheitsfördernden Eigenschaften der Kakaobohne sowie Forschung und Entwicklung von neuartigen Kakao- und Schokoladenprodukten, beispielsweise die einzigartige Technologie der «kontrollierten Fermentation». Auf der anderen Seite unterstützen Teams für angewandte Forschung und Entwicklung die Kunden darin, ihre Produkte und Rezepte sowie die Produktionsprozesse auf ihren Produktionslinien zu verbessern.

Jedes Jahr arbeitet die Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Barry Callebaut an etwa 1,750 Projekten, führt rund 7,600 Versuche durch und absolviert über 400 technische Besuche bei den Kunden.

Kostenführerschaft



Kostenführerschaft ist ein wichtiger Grund, weshalb internationale Kunden ihre Schokoladenherstellung an Barry Callebaut auslagern. Das Unternehmen arbeitet kontinuierlich an der Erhöhung seiner betrieblichen Effizienz durch technologische Verbesserungen, höhere Skaleneffekte durch eine gesteigerte Kapazitätsauslastung, einen optimierten Produktfluss, tiefere Logistikkosten, eine bessere Lagerbewirtschaftung, weniger Energieverbrauch und geringere Fixkosten. Insgesamt konnten die Herstellkosten pro Tonne im Geschäftsjahr 2009/10 erneut um 5% (in Lokalwährungen) reduziert werden.

¹ Finanzziele für den Zeitraum von 2009/10 bis 2012/13: durchschnittliches jährliches Wachstum der Verkaufsmenge von 6–8% und ein mindestens gleich hohes durchschnittliches EBIT-Wachstum in Lokalwährungen, vorbehaltlich grösserer unvorhersehbarer Ereignisse.

Highlights

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



Dezember 2009

Barry Callebaut schliesst die Akquisition des spanischen Schokoladenherstellers Chocovic, S.A. ab, der auf die Herstellung von Spezialitätenprodukten für industrielle und gewerbliche Kunden spezialisiert ist.

Januar 2010

Barry Callebaut lanciert gemeinsam mit Kakao-bauernkooperativen in der Elfenbeinküste ein Multi-Zertifizierungsprojekt (UTZ, Rainforest Alliance und weitere Produktzertifizierungssiegel) und reagiert damit auf Bedürfnisse und Trends am Markt.



März 2010

Barry Callebaut und das Malaysian Cocoa Board unterzeichnen eine Absichtserklärung über ein gemeinsames Forschungsprojekt, das auf eine Aufwertung von malayischen Kakao-bohnen mit Hilfe der Methode für «kontrollierte Fermentation» abzielt.

Mai 2010

Barry Callebaut weiht in der bei São Paulo gelegenen Stadt Extrema, im brasilianischen Bundesstaat Minas Gerais, eine neue Schokoladenfabrik ein – die erste in Südamerika.

Während der Weltausstellung in Schanghai von Mai bis Oktober ist Barry Callebaut alleiniger Lieferant für Godiva, Neuhaus und Guylian im Belgian Chocolate Corner.



August 2010

Barry Callebaut dehnt das erfolgreiche «Partenaire de Qualité»-Programm (QPP) der Elfenbeinküste auf Kakaoanbaugebiete in Kamerun, dem viertgrössten Kakaoproduzenten in Afrika, aus.

September 2010

Barry Callebaut unterzeichnet einen langfristigen weltweiten Rahmenproduktvertrag mit Kraft Foods Inc. Dadurch wird Barry Callebaut der Hauptlieferant für Kakao-produkte und Industrieschokolade des weltweit zweitgrössten Lebensmittelherstellers.

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 und unser Wissen über die Herstellung und Verarbeitung von Schokolade – angefangen bei der Kakaobohne bis hin zu den edelsten Fertigprodukten – 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 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 und persönliche Entwicklung einen kontinuierlichen Prozess darstellt, unternehmerisches Denken gefördert wird und Kreativität sich entfalten kann.

Unsere Werte

Kundenorientierung Indem wir Markttrends vorhersehen und aufgreifen und weder Zeit noch Aufwand scheuen, die Bedürfnisse unserer Kunden bis ins Detail zu verstehen, leisten wir auf lange Sicht unser Möglichstes, jedem unserer Kunden in professioneller, vertrauensvoller und partnerschaftlicher Zusammenarbeit hochwertige Produkte und Lösungen anzubieten.

Leidenschaft Der Stolz auf unser Unternehmen inspiriert und motiviert uns zu Höchstleistungen. Mit grossem Eifer lernen wir Neues in unserem geschäftlichen Umfeld und teilen unser Wissen genauso gern mit anderen wie unsere Begeisterung.

Unternehmerisches Denken Mit dem Ziel, Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen, halten wir nicht am Status quo fest. Vielmehr erforschen wir ständig Innovationsmöglichkeiten: neue Ernährungstrends, neue Märkte, neue Produktideen und Dienstleistungen sowie neue Wege, unser Geschäft zu entwickeln. Dafür stehen unsere Bereitschaft, in kalkulierbarem Mass Risiken einzugehen, und unsere Entschlossenheit, den eingeschlagenen und als richtig erkannten Weg zu Ende zu gehen.

Teamgeist Ob im Aussendienst, in der Produktion oder in der Administration – wir sind ein Team mit einer gemeinsamen Absicht und gemeinsamen Zielen. Alle Mitglieder dieses Teams tragen aktiv zu einer offenen Kommunikation bei, teilen Ideen mit anderen und arbeiten engagiert zusammen, um unsere gemeinsamen Ziele innerhalb des gesamten Unternehmens zu verwirklichen.

Integrität Wir zollen unseren Teamkollegen sowie all unseren externen Partnern Respekt und sind in all unseren Geschäftsaktivitäten und -beziehungen ehrlich, vertrauenswürdig und frei von Vorurteilen. Wir leben einen hohen ethischen Standard, der Fairness, Gleichstellung und Vielfalt fördert.

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

Unternehmensgeschichte

Barry Callebaut mit Sitz in der Schweiz ist aus der Fusion des belgischen Schokoladenherstellers Callebaut mit dem französischen Schokoladenproduzenten Cacao Barry im Jahr 1996 hervorgegangen. Die Fusion vereinte das Know-how von Cacao Barry in der Beschaffung und den ersten Verarbeitungsschritten von Kakao mit der umfangreichen Erfahrung von Callebaut in der Herstellung und Vermarktung von Schokoladenprodukten. Seit 1998 ist Barry Callebaut an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert.

Heute ist Barry Callebaut ein voll integrierter Schokoladenkonzern mit globaler Präsenz. Die Firma bietet im Bereich Schokolade umfassende Lösungen für die gesamte Lebensmittelindustrie an. Als bevorzugter Outsourcing-Partner hat Barry Callebaut einen geschätzten Verkaufsmengenanteil von 40% im offenen Markt. Barry Callebaut ist in 26 Ländern präsent, betreibt derzeit 43 Produktionsstätten, beschäftigt rund 7,500 Mitarbeitende und hat im Geschäftsjahr 2009/10 einen Umsatz von CHF 5.2 Milliarden erwirtschaftet.

- 1999** Akquisition der Carma AG, Schweiz
- 2002** Akquisition der Stollwerck-Gruppe, Deutschland
- 2003** Akquisition der niederländischen Gruppe Graverboom B.V. (einschliesslich Luijckx B.V.)
- 2003** Akquisition der Brach's Confections Holding Inc., USA
- 2004** Akquisition des Vending-Mix-Geschäfts (Getränkemischungen für Verkaufsautomaten) der AM Foods, Schweden
- 2005** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Kalifornien, USA
- 2007** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Tschechow, Russland
- 2007** Veräusserung von Brach's Confections Holding, Inc., USA
- 2007** Unterzeichnung von bedeutenden langfristigen Outsourcing-Verträgen mit Nestlé, Hershey und Cadbury
- 2007** Akquisition einer Kakaofabrik in Pennsylvania, USA
- 2008** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Suzhou, China
- 2008** Eröffnung eines Verkaufsbüros und einer Chocolate Academy in Mumbai, Indien
- 2008** Akquisition eines 60%-Anteils an KLK Cocoa in Malaysia
- 2008** Verkauf des afrikanischen Verbrauchergeschäfts
- 2008** Eröffnung von neuen Chocolate Academies in Suzhou, China; Zundert, Niederlande; Tschechow, Russland; und Chicago, USA
- 2008** Akquisition des Dekorationspezialisten IBC in Kortrijk-Heule, Belgien
- 2008** Outsourcing-Vereinbarung mit Morinaga in Japan und Start der Produktion in der neuen Fabrik
- 2009** Erwerb einer 49%-tigen Beteiligung an Biolands, Tansania
- 2009** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko
- 2009** Verkauf des asiatischen Verbraucherproduktegeschäfts an Hershey
- 2009** Unterzeichnung einer Vertriebsvereinbarung mit Bunge Alimentos in Brasilien
- 2009** Akquisition des dänischen Herstellers von Vending-Mix-Produkten Eurogran
- 2009** Akquisition des spanischen Schokoladenherstellers Chocovic, S.A.
- 2010** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Extrema, Brasilien
- 2010** Unterzeichnung eines langfristigen globalen Liefervertrags mit Kraft Foods Inc.

Zum Herunterladen: «In Kürze»
www.barry-callebaut.com/documentation

Inhalt

1	In Kürze
12	Interview mit dem Präsidenten und dem CEO
18	Verwaltungsrat und Management
22	Region Europa
25	Region Nord- und Südamerika
27	Region Asien-Pazifik
30	Globale Beschaffung & Kakao
32	Soziale unternehmerische Verantwortung
36	Operations & Supply Chain OSCO
38	Kunden und Geschäftsbereiche
42	Innovation
46	Mitarbeitende
52	Interview mit dem CFO
55	Das Geschäftsjahr im Rückblick
58	Konsolidierte Jahresrechnung
118	Fünf-Jahres-Übersicht
120	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
128	Corporate Governance
138	Glossar
141	Kontakte, Agenda und zukunftsbezogene Stellungnahmen

Erfolgreiches Jahr mit dynamischem Volumen- und Gewinnwachstum

Mit einer noch relativ anfälligen Weltwirtschaft, einem stagnierenden globalen Schokoladenmarkt, hohen Rohstoffpreisen und erheblichen Wechselkursschwankungen war das Marktumfeld im Geschäftsjahr 2009/10 anspruchsvoll. Barry Callebaut konnte jedoch dank seiner Wachstumsstrategie, seinem soliden Geschäftsmodell, Effizienzgewinnen und strikter Kostenkontrolle ein sehr gutes Ergebnis erzielen: Die Verkaufsmenge stieg um 7.6%, der EBIT um 7.9% und der Konzerngewinn um 13.5% (beide in Lokalwährungen). Barry Callebaut wird die bestehende Wachstumsstrategie künftig auf eine Verbreiterung sowie Vertiefung der Expansion ausrichten.

F Im Vorjahr schrumpfte der globale Schokoladenmarkt erstmals seit über zehn Jahren. Kehrt er inzwischen zu positivem Wachstum zurück, und wie schnitt Barry Callebaut unter den herrschenden Marktbedingungen ab?

Andreas Jacobs, Präsident Bis April 2010 stagnierte der globale Schokoladenmarkt volumenmässig. Danach setzte eine leichte Erholung ein, doch mit +0.3%¹ wurde das langjährige durchschnittliche Wachstum von 2–3% pro Jahr noch nicht wieder erreicht. Unsere Branche war zudem mit volatilen und hohen Rohstoffpreisen konfrontiert. Barry Callebaut hat diese Herausforderungen sehr gut bewältigt: Mit einem Plus von 7.6% wuchs unser Verkaufsvolumen erneut deutlich stärker als der globale Schokoladenmarkt. Trotz dem anhaltenden Druck der Combined Cocoa Ratio² auf die Profitabilität erzielten wir einen starken Anstieg des Betriebsgewinns um 7.9% in Lokalwährungen (+5.6% in CHF) und ein hervorragendes Wachstum des Konzerngewinns um 13.5% (+10.9% in CHF).

F Welche Faktoren haben in diesem anspruchsvollen Marktumfeld am meisten dazu beigetragen, dass Sie Ihre Ziele erreichen konnten?

Jürgen B. Steinemann, CEO In erster Linie würde ich unsere starke globale Präsenz nennen: Sie macht uns zu einem attraktiven Partner für unsere internationalen Kunden, da wir ihnen weltweit eine umfassende Produktpalette anbieten können. Zudem verfügen wir über ein breites Produktangebot für regionale Kunden. Weiter profitierten wir deutlich von unserer gezielten Expansion in Wachstumsmärkte, die mehrheitlich sehr gut abschnitten. Die Schwellenländer werden zunehmend wichtiger, um das geringe Wachstum in den reiferen Märkten auszugleichen. Im Gourmetgeschäft verfügen wir mit Cacao Barry und Callebaut über starke globale Marken, die ausgezeichnete Schokoladenprodukte mit spezifischen Anwendungen umfassen. Als weitere Erfolgsfaktoren sind unsere Kostenführerschaft und Innovationskraft zu nennen.

F Besteht die Notwendigkeit, in Ihrer Unternehmensstrategie neue Prioritäten zu setzen?

AJ In den letzten beiden äusserst schwierigen Jahren hat sich unsere Strategie beim Ausbau und bei der Weiterentwicklung unseres Geschäfts gut bewährt. Daher ist unseres Erachtens weniger eine Revolution als eine Evolution nötig: Besonders der strategische Pfeiler der «geografischen Expansion» bedurfte einer Anpassung, da wir sowohl grössenmässig als auch in Bezug auf die Breite und Tiefe Chancen zur Erweiterung unseres Geschäfts sehen. Im Gourmetbereich wollen wir das Wachstum unseres Geschäfts beschleunigen. Im Bereich der industriellen Kunden möchten wir unsere Position in den Märkten Westeuropas und Nordamerikas weiter stärken. Zudem wollen wir das Potenzial der Schwellenmärkte, in die wir in den letzten Jahren expandiert haben, vollständig nutzen. Darüber hinaus werden wir sorgfältig unsere

¹ Quelle: Nielsen, September 2009–August 2010

² Die «(Forward) Combined Cocoa Ratio» ist der kombinierte Verkaufspreis für Kakaobutter und Kakaopulver relativ zum Kakaobohnenpreis.

Optionen für einen Markteintritt in weiteren Schwellenländern prüfen. Die Umsetzung bestehender Outsourcing-Verträge und strategischer Partnerschaften sowie die Sicherung weiterer Outsourcing-Volumen von lokalen und regionalen Nahrungsmittelherstellern bleibt auch künftig ein wichtiges Element unserer Geschäftsstrategie.

F Sie haben das Gourmetgeschäft als wichtigen Wachstumsbereich erwähnt. Wie sieht Ihre diesbezügliche Strategie aus?

JBS Wir wollen die globale Führungsposition unseres Gourmet & Spezialitäten-Geschäfts weiter ausbauen. Es unterscheidet sich vom Industriegeschäft: Hier geht es um andere Kunden, Bedürfnisse, Produkte und Marktmechanismen. Wir sind dabei, die besten Elemente aus beiden Bereichen zu kombinieren, indem wir unser Gourmetgeschäft in Relation zum Industriegeschäft als «independent but interdependent» positionieren. Wir haben separate Managementteams in unseren beiden grössten Märkten Westeuropa und Nordamerika aufgebaut, welche die Ergebnisverantwortung innerhalb ihrer Region tragen, damit wir so die Umsetzung unserer Gourmetstrategie besser steuern können. Zudem werden wir die verschiedenen Kundengruppen und Märkte klarer segmentieren und unsere Produktpalette an ihre Bedürfnisse anpassen. Gleichzeitig bleibt das Gourmetgeschäft interdependent von unseren Fabriken im Industriegeschäft und profitiert von deren Skaleneffekten und Effizienz. Mit Blick auf die weitere Zukunft werden wir Cacao Barry und Callebaut zu globalen Gourmetmarken entwickeln und unsere Marketingaktivitäten daran ausrichten.

F Sie gaben unlängst bekannt, dass Barry Callebaut Hauptlieferant von Kraft Foods für Kakao und Industrieschokolade wird. Sehen Sie weiterhin einen Trend zu Outsourcing und strategischen Partnerschaften?

JBS Wir freuen uns sehr über diese wichtige langfristige Partnerschaft mit dem zweitgrössten Nahrungsmittelhersteller der Welt. Es ist unsere erste globale Vereinbarung und die erste, die unsere gesamte Wertschöpfungskette umfasst. Ihr Abschluss war nur möglich, weil wir ein konzertiertes Bestreben des Teams über alle Regionen, Funktionen und Produktgruppen hinweg geleistet haben – und weil wir uns voll und ganz dem Kakao- und Schokoladengeschäft widmen. Der Vertrag bestätigt den Trend hin

«Unseres Erachtens ist weniger eine Revolution als eine Evolution unserer Strategie nötig: Besonders der strategische Pfeiler der ‚geografischen Expansion‘ bedurfte einer Anpassung, da wir sowohl grössenmässig als auch in Bezug auf die Breite und Tiefe Chancen zur Expansion unseres Geschäfts sehen.»

Dr. Andreas Jacobs
Präsident des Verwaltungsrates



zu Outsourcing und langfristigen Partnerschaftsvereinbarungen. Wir konzentrieren uns jedoch nicht nur darauf, grosse, globale Volumen zu gewinnen, sondern auch auf den Abschluss langfristiger Verträge mit führenden lokalen und regionalen Nahrungsmittelherstellern.

F Immer häufiger werden Befürchtungen laut, es könnte zu Engpässen bei der Kakaoversorgung kommen. Teilen Sie diese Bedenken?

AJ Vor allem in Westafrika sind nicht nachhaltige Anbaupraktiken immer noch weit verbreitet, was zu geringeren Erträgen und schlechterer Qualität geführt hat. Deshalb starteten wir eine direkte Zusammenarbeit mit Kooperativen und schulen Kakao-bauern darin, die Ernteerträge und die Qualität zu verbessern: Wir lancierten 2005 in der Elfenbeinküste das «Partenaire de Qualité»-Programm und haben dieses unlängst auf Kamerun ausgedehnt. Ausserdem halten wir eine massgebliche Beteiligung an anderen Programmen für Kakaobauern: Biolands in Tansania und Bio United in Sierra Leone. Zudem wird unsere neue, einzigartige Methode der «kontrollierten Fermentation» uns Zugang zu hochwertigen Kakaobohnen verschaffen und die Erträge erhöhen.

F Ihre Aktivitäten scheinen primär auf die Verbesserung des Kakaos und weniger auf die Arbeitspraktiken abzuzielen. Was tun Sie gegen Kinderarbeit auf Kakaofarmen?

AJ Auch wenn wir selber keine Kakaofarmen besitzen, sind wir uns unserer Verantwortung bewusst. Wir verurteilen nachdrücklich Sklaverei und missbräuchliche Arbeitspraktiken, bei denen Kinder ausgebeutet oder gefährlichen sowie schädlichen Arbeitsbedingungen ausgesetzt werden. Der Hauptgrund für missbräuchliche Kinderarbeit ist unseres Erachtens die Armut. Wir sind deshalb überzeugt, dass die Verbesserung des wirtschaftlichen Auskommens der Kakaobauern zwingend notwendig ist. Barry Callebaut arbeitet seit zehn Jahren zusammen mit anderen führenden Unternehmen und unabhängigen Organisationen an der Verbesserung der Lebensbedingungen für die Bauern. Wir können die Armut in Afrika zwar nicht im Alleingang beenden, aber wir können und werden durch unsere aktive Präsenz in diesen Ländern und durch unsere Programme dazu beitragen, die Situation zu verbessern.

F Welches sind die wichtigsten Trends auf dem Schokoladenmarkt, und mit welchen Innovationen reagieren Sie darauf?

JBS Für viele unserer Kunden ist es derzeit schwierig, die gestiegenen Rohstoffpreise an den Einzelhandel weiterzugeben. Daher sind ein starker Trend hin zu kostenoptimierten Produktlösungen und ein wachsendes Interesse an Schokoladenmischungen und Füllungen zu beobachten. In diesen Bereichen haben wir unser Produktangebot ausgebaut. Zudem möchten gesundheitsbewusste Verbraucher Schokolade ohne Reue geniessen können. Für diese wachsende Gruppe bieten wir beispielsweise Produkte, die frei von Allergenen sind oder einen höheren Anteil an Kakaoflavanolen oder funktionalen Inhaltsstoffe enthalten. Wir bieten auch eine ganze Palette von «Rebalanced»-Schokoladen an – Produktalternativen mit weniger Fett, Zucker und Kalorien. Wir haben im Verlauf dieses Jahres drei Innovationen auf den Markt gebracht: eine neu formulierte, 100% milchfreie Alternative zu Milkschokolade; die erste Schokolade mit Stevia – einem natürlichen Zuckerersatzstoff, der nicht abführend wirkt; und die ersten Chargen einer mit Kakao aus «kontrollierter Fermentation» hergestellten Schokolade für Premium-Chocolatiers.

F Was tut Barry Callebaut, um mit Blick auf seine ehrgeizigen Wachstumspläne qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten?

AJ Nur dank unserer wichtigsten Ressource – unseren Mitarbeitenden – können wir unsere hervorragenden Leistungen erzielen. Daher ist es unser Ziel, allen Beschäftigten die volle Entfaltung ihres Potenzials zu ermöglichen – indem wir ihnen Gelegenheit zur Erweiterung ihrer Fähigkeiten und Erfahrungen sowie strukturiertes Feedback zu ihrer Leistung geben. Während wir weiterhin talentierte Kräfte von aussen anwerben möchten, um neue Ideen in das Unternehmen einzubringen, wollen wir unsere Führungskräfte von morgen vermehrt intern aufbauen.

An dieser Stelle möchte ich allen unseren Mitarbeitenden für ihre ausgezeichnete Arbeit danken. Ohne ihr Engagement wären wir nicht in der Lage gewesen, ein solch gutes Ergebnis zu erzielen. Unser aufrichtiger Dank geht auch an unsere geschätzten Kunden und Aktionäre.

F Welche Herausforderungen erwarten Sie für das Geschäftsjahr 2010/11, und können Sie Ihre Wachstumsziele bestätigen?

JBS In Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung sind wir vorsichtig optimistisch. Wir glauben, dass sich das Wirtschaftswachstum verstärken wird, aber vermutlich geografisch unterschiedlich schnell. Wir erwarten daher, dass der globale Schokoladenmarkt nur um etwa 1–2% wachsen und damit unter dem langjährigen Durchschnitt von 2–3% pro Jahr liegen wird. Die Rohstoffpreise dürften sich weiterhin über dem historischen Mittel bewegen und volatil bleiben. Unsere strategischen Prioritäten bestehen darin, das Wachstum im Gourmetgeschäft zu beschleunigen, die kürzlich geschlossenen Outsourcing- und Partnerschaftsvereinbarungen umzusetzen, uns auf die nächste Phase des geografischen Wachstums in aufstrebenden Märkten vorzubereiten und unsere Organisationsstrukturen zu verstärken, um erfolgreich weiter wachsen zu können. Ein weiterer Schwerpunkt wird darin bestehen, die langfristige Versorgung mit Kakao – unserer Geschäftsgrundlage – zu garantieren. Auf der Basis unserer Strategie sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Finanzziele³ für den verlängerten Zeitraum 2009/10 bis 2012/13 erreichen werden.

³ Diese Ziele sind ein durchschnittliches Wachstum der Verkaufsmenge von 6–8% pro Jahr und ein mindestens gleich hohes durchschnittliches EBIT-Wachstum in Lokalwährungen, vorbehaltlich grösserer unvorhersehbarer Ereignisse.

«Unsere strategischen Prioritäten werden darin bestehen, das Wachstum im Gourmetgeschäft zu beschleunigen, die kürzlich geschlossenen Outsourcing- und Partnerschaftsvereinbarungen umzusetzen, uns auf die nächste Phase des geografischen Wachstums in aufstrebenden Märkten vorzubereiten und unsere Organisationsstrukturen zu verstärken, um erfolgreich weiter wachsen zu können.»

Jürgen B. Steinemann
Chief Executive Officer



Philippe Vancaeyseele, Meister-Pâtissier, Barry Callebaut Chocolate Academy Wieze, Belgien: «Ich werde nie vergessen, wie ich an der Weltausstellung 2010 in Schanghai in der «Schokoladenecke» des belgischen Pavillons Pralinen hergestellt habe. Täglich haben wir rund 30,000 Besucher empfangen. Asiaten sind verrückt nach hochwertiger Schokolade – viele haben uns wegen einer einzigen Praline besucht! Die Weltausstellung bot uns die einmalige Gelegenheit, Millionen asiatischer Verbraucher mit feinsten belgischer Schokolade zu entzücken.»

CALLEBAUT

Philippe
Vancaeyseele

CALLEBAUT
Philippe Vancaeyseele



Verwaltungsrat und Executive Committee

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

Verwaltungsrat

Dr. Andreas Jacobs, Präsident

Andreas Schmid, Vizepräsident

Rolando Benedick

James L. Donald

Markus Fiechter

Stefan Pfander

Dr. Urs Widmer

General Counsel & Corporate Secretary

Dr. Roland Maurhofer

Dr. Jakob Bär wird der Generalversammlung zur Zuwahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen.



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

Executive Committee

- ¹ Jürgen B. Steinemann, Chief Executive Officer
- ² Victor Balli, Chief Financial Officer
- ³ Massimo Garavaglia, Westeuropa
- ⁴ David S. Johnson, Nord- und Südamerika
- ⁵ Dirk Poelman, Chief Operations Officer
- ⁶ Steven Retzlaff,
Globale Beschaffung & Kakao
- ⁷ Hans Vriens, Chief Innovation Officer



Philippe Bertrand, Meister-Pâtissier, Chocolate Academy Meulan, Frankreich, und ausgezeichnet als «Meilleur Ouvrier de France»: «Die jüngsten Trends sind Fondant-, knusprige und leicht exotische Zutaten – etwa Matcha-Grüntee, Wasabi oder Yuzu, eine japanische Zitrusfrucht. Sie dürften mit Spezialitätenschokoladen wie Plantagen- und Herkunftsschokoladen kombiniert werden. Darüber hinaus werden gerade Schokoladenprodukte entdeckt, die eine lange Tradition haben oder von einer Kakao-bauernfamilie stammen.»



Portrait



Europa – starke Performance in anspruchsvollem Marktumfeld

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

«Nachdem die westeuropäischen Schokoladenmärkte am Ende des Kalenderjahres 2009 die Talsohle erreicht hatten, stagnierten sie in der ersten Hälfte 2010 und verzeichneten in der zweiten Hälfte einen leicht gestiegenen Konsum – während Osteuropa noch immer negative Wachstumsraten verzeichnet. Dennoch konnten wir dank unserer starken Präsenz in fast allen europäischen Ländern und unserem ausgewogenen Portfolio von gewerblichen Gourmetkunden bis hin zu grossen Unternehmenskunden dem anspruchsvollen Wirtschaftsumfeld trotzen, das von negativen Währungseffekten und einem heftig umkämpften Markt für Industrielle Produkte geprägt war.»

Barry Callebaut erzielte in der Region Europa einen Anstieg der **Verkaufsmenge** um 4.1% auf 753,011 Tonnen. In Lokalwährungen wuchs der **Umsatz** zwar stärker als die Verkaufsmenge (+4.8%), litt jedoch unter negativen Währungseffekten und ging deshalb in Schweizer Franken um 0.5% auf CHF 3,042.0 Mio. zurück. Der **Betriebsgewinn** (EBIT) der Region nahm kräftig auf CHF 268.7 Mio. zu. Dies entsprach einem Plus in Lokalwährungen von 8.3% (+6.3% in CHF) und beruhte auf Effizienzgewinnen, leichten Margenverbesserungen und einer strikten Kostenkontrolle.

Die grossen westeuropäischen Schokoladenmärkte wuchsen insgesamt um 0.9%, angeführt von Deutschland (+2.3%) und Italien (+1.6%), während Grossbritannien und Frankreich leicht sanken. Osteuropa schrumpfte um 5.3%, vor allem wegen des Rückgangs in Russland (-7.4%) und in der Ukraine (-10.7%).¹

Westeuropa – Spezialitätenprodukte besonders erfolgreich

Der Bereich **Industrielle Produkte** profitierte vom besonders starken Wachstum des Dekorationsgeschäfts und der steigenden Nachfrage nach Nuss- und Spezialitätenprodukten sowie nach Mischungen und Füllungen. Auf diese attraktiven Marktsegmente werden wir uns künftig stärker konzentrieren. Zudem verzeichneten wir eine höhere Nachfrage nach zertifizierter Schokolade und ein wachsendes Interesse an unserem «Partenaire de Qualité (QPP)»-Programm. Der mit Kraft Foods Inc. abgeschlossene langfristige Liefervertrag untermauert den Trend zu Outsourcing und strategischen Partnerschaften.

Im Dezember 2009 schloss Barry Callebaut die Akquisition des spanischen Schokoladenherstellers Chocovic ab und integrierte das Unternehmen bis im Juli 2010 vollständig. Chocovic stärkte unsere Stellung im Bereich Schokoladenmischungen und Füllungen und machte uns im Geschäft mit industriellen und gewerblichen Kunden in Spanien und Portugal zum Marktführer. Auch in anderen Regionen trug das Spezialitätengeschäft von Chocovic zum Abschluss von Neugeschäft bei.

¹ Quelle: Nielsen, September 2009–August 2010



Massimo Garavaglia
President Westeuropa

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/gourmet und www.cacao-barry.com und www.chocolate-academy.com und www.barry-callebaut.com/beverages und www.barry-callebaut.com/consumers

Besonders erwähnenswert ist der Beitrag des Produktbereichs **Gourmet & Spezialitäten**. Die europäischen Gourmetmärkte, die unter der Rezession gelitten hatten, haben sich erholt. Das Back- und Süßwarenssegment erlebte einen stärkeren Aufschwung als das HORECA-Segment (Hotels, Restaurants, Catering). Aufgrund der Unsicherheit über das Ausmass der Erholung und der engeren Kreditlimiten, die ihnen die Banken gewährten, hielten unsere Distributoren und gewerblichen Anwender ihre Lagerbestände weiterhin tief. Dank der Übernahme von Chocovic, Marktanteilsgewinnen, organisatorischer Verbesserungen und einem starken Fokus auf bestehende Kunden sowie neue Geschäftsmöglichkeiten konnte Barry Callebaut die Verkaufsmenge und den Umsatz deutlich steigern.

Da der Heimkonsum immer beliebter wird, lancierte Barry Callebaut unter der Marke **Cacao Barry** eine neue Linie mit 13 gebrauchsfertigen Gourmet-Schokoladenprodukten für die heimische Küche. In Partnerschaft mit Lenôtre, dem weltweiten Botschafter für die französische Gastronomie, haben wir diese «Home Cooking»-Produktlinie in Frankreich eingeführt, und weitere europäische Länder sollen demnächst folgen.

Mit der Akquisition von Chocovic verfügen wir nun über eine neue **Chocolate Academy** in Spanien. Damit erhöht sich die Zahl der Chocolate Academies in Europa auf sechs mit insgesamt zwölf technischen Beratern und 100 Botschaftern, die Jahr für Jahr rund 20,000 Fachleuten im Rahmen von über 300 Vorführungen und 100 Schulungen unsere Produkte näherbringen.

Die Sparte **Getränke** verzeichnete einen sehr starken Anstieg der Verkaufsmenge, was auf die Akquisition von Eurogran zurückzuführen war. Unter Einhaltung eines ehrgeizigen Zeitplans wurde Eurogran erfolgreich in Barry Callebaut integriert, wobei die Synergiegewinne unsere Erwartungen bereits übertreffen. Die Getränkesparte erwies sich als sehr attraktiv, insbesondere in Europa, wo Barry Callebaut nun Marktführer ist. Ein klarer Trend im Berichtsjahr war das wachsende Interesse unserer Kunden an der Entwicklung von Kapsellösungen auf Kakaobasis für Tisch-Kaffeautomaten.

Im Einklang mit seinem strategischen Ziel konnte der Bereich **Verbraucherprodukte** seine Verkäufe in wichtigen Märkten ausserhalb Deutschlands steigern und sein Länderportfolio verbessern. Derzeit läuft ein Prozess, um das Verbrauchergeschäft aus unseren übrigen Aktivitäten herauszulösen und auf eine eigene Basis zu stellen, um den beabsichtigten Verkauf zu erleichtern. Unser Plan gilt unverändert: Wir behalten den Fokus auf unseren industriellen sowie gewerblichen Kunden und steigen aus dem Verbrauchergeschäft aus.

Kennzahlen für die Region Europa

		Veränderung in %		2009/10	2008/09*
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Verkaufsmenge	Tonnen		4.1%	753,011	723,099
Umsatz	Mio. CHF	4.8%	(0.5%)	3,042.0	3,056.3
EBITDA	Mio. CHF	7.1%	4.1%	324.1	311.4
EBIT	Mio. CHF	8.3%	6.3%	268.7	252.7

* Angepasste Zahlen aufgrund erstmaliger Anwendung von IFRS 8.

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

Osteuropa – starkes Wachstum trotz weiterhin schwierigen Marktbedingungen

Insgesamt verbessert sich das wirtschaftliche Umfeld in der Region Osteuropa, aber unter unseren Wachstumserwartungen. Der osteuropäische Schokoladenmarkt litt deutlich stärker als der westeuropäische.¹ Im Gegensatz dazu gelang es Barry Callebaut, die Verkaufsmenge und den Umsatz in Osteuropa gegenüber dem Vorjahr im zweistelligen Bereich zu steigern. Zu verdanken war dieses positive Resultat einer Kombination aus Outsourcing, Neugeschäft aufgrund verstärkter Verkaufsanstrengungen in Ländern wie der Türkei und den ehemaligen Sowjetrepubliken (GUS-Staaten) sowie der anhaltenden geografischen Expansion unseres Produktbereichs Gourmet & Spezialitäten. Auch unsere intensivierten Verkaufsbemühungen auf dem ungarischen Markt zahlten sich aus und resultierten in einem zweistelligen Anstieg der Verkaufsmenge. Polen erwies sich wie im Vorjahr als wichtigster Wachstumstreiber. Sogar Russland verbuchte trotz schwierigen Marktbedingungen ein positives Wachstum.

Mit der wachsenden Kaufkraft der Verbraucher steigt auch die Nachfrage nach Premium- und innovativeren Produkten. Neue Trends gehen nach unseren Beobachtungen nicht nur von grossen multinationalen Konzernen aus, sondern manchmal von lokalen, schnell wachsenden Anbietern. Um diese Entwicklung zu unterstützen, werden wir weiterhin verstärkt in lokale R&D-Mitarbeitende investieren.

Im Bereich **Industrielle Produkte** gelang uns in einem insgesamt rückläufigen Markt dank effizienteren Abläufen und einem besseren Produktemix ein zweistelliger Anstieg der Verkaufsmenge und der Profitabilität. Vor dem Hintergrund der Markterholung, die in Russland im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2009/10 einsetzte, erzielte Barry Callebaut ein leicht positives Wachstum in einem insgesamt schwierigen Umfeld. Neue Geschäftschancen sahen wir in den ehemaligen Sowjetrepubliken, wo neue Anbieter in hochwertige Schokoladenprodukte investiert haben. Im Speiseeisgeschäft setzen heute mehr Anbieter auf echte Schokolade statt auf Schokoladenmischungen.

In Russland und den ehemaligen Sowjetrepubliken, wo wir unser Produktportfolio erweitert und unser Vertriebsnetz ausgebaut haben, verzeichnete der Produktbereich **Gourmet & Spezialitäten** einen eindrucklichen Anstieg der Verkaufsmenge. Insgesamt konnte Barry Callebaut die Verkaufsmenge in dieser Produktgruppe in zweistelliger Höhe steigern. Während wir unsere ehrgeizigen Wachstumsziele in der Türkei und in Polen erreichten, litt der griechische Markt unter den Finanzproblemen des Landes.

¹ Quelle: Nielsen, September 2009–August 2010



Filip De Reymaeker
President Osteuropa

Nord- und Südamerika – kräftiges Wachstum in uneinheitlichem Marktumfeld

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

«Trotz dem aggressiven Wettbewerb und den insgesamt ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erzielte Barry Callebaut in der Region Nord- und Südamerika ein solides Resultat. Im Geschäftsjahr 2009/10 rundeten wir unsere regionalen Produktionskapazitäten durch den Ausbau bestehender Anlagen und die Einweihung unserer ersten Schokoladenfabrik in Südamerika im Mai 2010 ab. Barry Callebaut ist somit gut aufgestellt, um ein enormes Marktpotenzial zu erschliessen – nicht nur in Brasilien, sondern in der gesamten Region.»

Die reifen Volkswirtschaften der USA und Kanadas kehrten langsam wieder zu einem positiven BIP-Wachstum zurück, nachdem sie von der Finanzkrise hart getroffen wurden. Doch schwächte sich das Konsumklima in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres ab, und der Konjunkturaufschwung geriet ins Stocken. Anhaltend stark entwickelten sich demgegenüber die Schwellenmärkte Brasilien und Mexiko. Brasilien bewältigte die Krise relativ gut, und das BIP-Wachstum dürfte sich 2010 auf 6.4% beschleunigen. Mexiko war von der Krise stark betroffen, doch ist für 2010 ein Wachstum von 4.3% prognostiziert. Das Wachstumspotenzial in der Region Lateinamerika ist mit geschätzten 4.2% pro Jahr für den Zeitraum 2011–2012¹ vielversprechend und stärkt unser Vertrauen in unsere jüngsten Expansionen in Mexiko und Brasilien.

In den USA sank der Schokoladenkonsum Anfang 2010 auf ein niedriges Niveau, zog jedoch im dritten Quartal unseres Geschäftsjahres wieder stark an. Insgesamt wuchs der US-Schokoladenmarkt um 2.7%. Wir profitierten auch vom Wachstum des brasilianischen Schokoladenmarkts, der volumenmässig um 3.5% anzog.²

Die Region Nord- und Südamerika erzielte einen Anstieg der **Verkaufsmenge** um 15.6% auf 291,399 Tonnen. Dazu trugen die langfristigen Outsourcing- und Lieferverträge mit grossen Unternehmenskunden sowie das breit abgestützte Wachstum unseres Gourmetgeschäfts bei. Der **Umsatz** näherte sich mit CHF 998.2 Mio. der Marke von CHF 1 Mrd., was gegenüber dem Vorjahr einem Plus von 15.7% in Lokalwährungen (+10.8% in CHF) entspricht. Der **Betriebsgewinn** (EBIT) nahm um 6.3% in Lokalwährungen (+7.2% in CHF) zu und stieg auf CHF 92.5 Mio., positiv beeinflusst vom Anstieg der Verkaufsmenge in den Produktbereichen **Industrielle Produkte** und **Gourmet & Spezialitäten**. Dem standen jedoch Investitionen in die Infrastruktur zur Unterstützung des laufenden Wachstums gegenüber, einschliesslich der Anlaufkosten für die neue Fabrik in Brasilien.

Die Einweihung unserer neuen Schokoladenfabrik im brasilianischen Extrema, im Bundesstaat Minas Gerais, am 27. Mai 2010 markierte einen weiteren Meilenstein in der Strategie von Barry Callebaut, seine geografische Präsenz selektiv auf Schwellenländer mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial auszudehnen. Mit dieser neuen Schokoladenfabrik, die unsere bestehende Kakaofabrik in Ilhéus, Bahia, ergänzt, runden wir unsere integrierte Präsenz vor Ort ab. Damit sind wir gut aufgestellt, um

¹ Quelle: Weltbank, Sommer 2010

² Quelle: Nielsen, September 2009–August 2010

David S. Johnson
CEO und President Nord- und Südamerika



Zusätzliche Informationen:

www.chocolate-academy.com und www.barry-callebaut.com/foodmanufacturers und www.barry-callebaut.com/gourmet

als Lieferant der schnell wachsenden brasilianischen Food-Service-Industrie – Restaurants, Fast-Food-Restaurants, Bäckereien, Patisserien, In-Store-Bäckereien, Caterer, Hotels, Chocolatiers, Spitäler und Schulkantinen – zur Nummer 1 zu avancieren. Diese Absatzmärkte bieten Barry Callebaut beträchtliche Wachstumschancen. Der Erfolg unserer **Chocolate Academy** in Chicago setzte sich fort. Unsere Mitarbeitende – ausgebildete Confiseure und technische Berater – führten Schulungen für Patissiers sowie gewerbliche und andere professionelle Anwender durch mit dem Ziel, deren Fertigkeiten und Techniken zu verbessern und sie gleichzeitig über die neusten Trends in der Schokoladenherstellung zu informieren.

Dank der Entwicklung grosser Key Accounts erzielte die Sparte **Industrielle Produkte** ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich und gewann damit Marktanteile hinzu. Mit unserer starken globalen Präsenz verzeichneten wir weitere Volumenzugewinne von regionalen Kunden, die für die Abdeckung ihrer weltweiten Bedürfnisse auf Barry Callebaut als Partner setzten. Der kürzlich mit Kraft Foods Inc. abgeschlossene Vertrag ist ein gutes Beispiel dafür. Nebst dem Wachstum des Basisgeschäfts fördern unsere Innovationen den Verkauf von Spezialitätenprodukten und tragen zu unserem Image als führendes Unternehmen der Kakao- und Schokoladenbranche bei. Mit einer unserer diesjährigen Lancierungen – der ACTICOA™-Schokolade – bieten wir gesundheitsbewussten Konsumenten eine Schokolade mit hohem Flavanolgehalt an.

In der Berichtsperiode erholte sich der von unserem Gourmetteam bediente nord-amerikanische Food-Service-Markt bezüglich Volumen nur schwach von der Wirtschaftskrise. Indes schnitt unser Produktbereich **Gourmet & Spezialitäten** klar besser ab als der allgemeine wirtschaftliche Trend, was den kräftigen Zuwächsen bei höherwertigen importierten Marken wie Cacao Barry und Callebaut zuzuschreiben war. Wir beabsichtigen, unser Gourmet & Spezialitäten-Geschäft in Lateinamerika künftig über eine Kombination aus lokalen Marken und Importprodukten der Marken Cacao Barry und Callebaut auszubauen.

Kennzahlen für die Region Nord- und Südamerika

		Veränderung in %		2009/10	2008/09*
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Verkaufsmenge	Tonnen		15.6%	291,399	252,159
Umsatz	Mio. CHF	15.7%	10.8%	998.2	901.1
EBITDA	Mio. CHF	7.0%	7.1%	108.1	100.9
EBIT	Mio. CHF	6.3%	7.2%	92.5	86.3

* Angepasste Zahlen aufgrund erstmaliger Anwendung von IFRS 8.

Asien-Pazifik – weiterhin auf solidem Wachstumskurs

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

«Die allgemeine Wachstumsdynamik in Asien ging im Geschäftsjahr 2009/10 nicht in allen Märkten mit einem höheren Schokoladenkonsum einher. Während die Schokoladenmärkte in China, Indien, Indonesien und Malaysia ein deutliches Wachstum verzeichneten, erlebte Japan – einer der wichtigsten regionalen Märkte – eine Stagnation. In der gesamten Region wächst der Markt für Schokoladenmischungen weiterhin schneller als der Schokoladenmarkt. Da immer mehr Unternehmen von Schokoladenmischungen auf Schokolade umstellen sowie das HORECA-Segment (Hotels, Restaurants, Catering) weiter expandiert, wird unser Gourmetgeschäft weiter von der Nachfrage nach hochwertiger Schokolade profitieren.»

Die Wirtschaft in den asiatisch-pazifischen Ländern entwickelte sich 2009 uneinheitlich. Während Japan einen Rückgang des BIP um 5.2% verzeichnete, wies China ein eindruckliches Wachstum von etwa 9% aus. Das BIP-Wachstum für die Region für 2010 wird zwischen 4.5% und 9.5% erwartet.¹ Der regionale Schokoladenmarkt wuchs mit 4.0% viel schneller als der globale Markt.² Wir gehen davon aus, dass dieser Trend anhalten dürfte. Die Lancierung innovativer Produkte, wie unsere «Rebalanced»- und ACTICOA™-Schokoladen, stärkte unsere Position als Innovationsführer in der Region.

Barry Callebaut steigerte die **Verkaufsmenge** in Asien-Pazifik um 15.5% auf 47,984 Tonnen. Der **Umsatz** wuchs um 23.2% in Lokalwährungen (+21.4% in CHF) und betrug CHF 211.1 Mio. Dies war in erster Linie der gestiegenen Nachfrage nach Qualitätsschokolade, etwa unseren importierten europäischen Gourmetprodukten, sowie Marktanteilsgewinnen zuzuschreiben. Aufgrund der Veräusserung des asiatischen Verbrauchergeschäfts im Vorjahr sank der **Betriebsgewinn** (EBIT) um 27.4% in Lokalwährungen (-28.4% in CHF) und erreichte CHF 20.9 Mio. Ohne diesen Einmal-effekt stieg der EBIT um 87.6% in Lokalwährungen (+85.0% in CHF).

Die Verkaufsmenge im Bereich **Industrielle Produkte** wuchs zweistellig. In China boomen sowohl die Wirtschaft als auch der Schokoladenmarkt, der durchschnittlich um 8.2% zulegte.² Sowohl unsere multinationalen als auch unsere lokalen Kunden erzielten sehr gute Ergebnisse. Andere wichtige Wachstumsmärkte waren Korea, Malaysia und Australien.

Der Produktbereich **Gourmet & Spezialitäten** profitierte von der kräftigen Nachfrage nach europäischen sowie lokalen Marken, die beide ein zweistelliges Wachstum auf fast allen Märkten verbuchten.

¹ Quelle: Weltbank, Sommer 2010
² Quelle: Nielsen, September 2009–August 2010



Maurizio Decio
President Asien-Pazifik

Kennzahlen der Region Asien-Pazifik

		Veränderung in %		2009/10	2008/09*
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Verkaufsmenge	Tonnen		15.5%	47,984	41,544
Umsatz	Mio. CHF	23.2%	21.4%	211.1	173.9
EBITDA	Mio. CHF	(26.3%)	(27.5%)	26.2	36.1
EBIT	Mio. CHF	(27.4%) ¹	(28.4%) ¹	20.9	29.2

* Angepasste Zahlen aufgrund erstmaliger Anwendung von IFRS 8.
¹ +87.6% in Lokalwährungen (+85.0% in CHF) exkl. des einmaligen Gewinns aus dem Verkauf des asiatischen Verbrauchergeschäftes im Vorjahr.

Natascha Schwarzer, Meister-Pâtissier, Barry Callebaut Chocolate Academy Zürich, Schweiz: «Bei der Kreation dieses Desserts schwebte mir ein vollendetes Meisterwerk auf Basis verschiedener Texturen, Aromen und Farben vor, die miteinander verschmelzen und sich gegenseitig ergänzen. Ich dachte auch an den Schokoladenliebhaber, der meine Komposition geniessen wird. Ich hoffe, dass die Gäste, die dieses Dessert bestellen, gespannt darauf warten und ich wollte auf jeden Fall einen «Wow-Effekt» beim Servieren erzielen.»





Globale Beschaffung & Kakao – Wertschöpfung durch unsere wichtigsten Rohstoffe

«Dank unserer starken Präsenz in Kakao-Anbauländern haben wir direkten Zugriff auf unseren wichtigsten Rohstoff: qualitativ hochwertige Kakaobohnen. Wie im letzten Geschäftsjahr blieben die Kakaopreise volatil; zudem führten Befürchtungen einer schlechten Ernte und umfangreiche Spekulationskäufe zu neuen historischen Höchstständen. Wir konnten diese Herausforderungen jedoch sehr gut meistern, da wir über die richtigen Instrumente und Teams verfügen. Das Interesse an Bio-Kakao liess zwar nach, gleichzeitig stieg die Nachfrage der Kunden nach zertifizierten Produkten wie Rainforest Alliance, UTZ Certified oder Fair Trade deutlich.»

Der global geführte Bereich Globale Beschaffung & Kakao wird nun als separates operatives Segment wie eine Region ausgewiesen. Zum einen ist dieses Segment verantwortlich für die weltweite Beschaffung unserer qualitativ hochwertigen Rohstoffe wie Kakao, Zucker, Milchprodukte, Öle, Fette, Nüsse und weiterer Zutaten sowie von Verpackungsmaterial. Zum anderen ist es als globale Produktionseinheit für Halbfertigprodukte wie Kakaomasse, Kakaobutter und Kakaopulver. Etwa die Hälfte dieser Erzeugnisse verkaufen wir an unsere industriellen Kunden, die sie in ihren eigenen Produkten verwenden; die andere Hälfte ist für den eigenen Bedarf bestimmt.

Globale Beschaffung & Kakao steigerte die **Verkaufsmenge** von Kakaoprodukten an Drittkunden deutlich um 8.2% auf 212,886 Tonnen. Den grössten Beitrag leisteten Nord- und Südamerika mit jeweils zweistelligen Zuwachsraten. Der **Umsatz** belief sich auf CHF 962.5 Millionen, was einem beträchtlichen Anstieg in Lokalwährungen von 29.9% (+28.5% in CHF) entspricht und auf höhere Kakaopreise sowie die gestiegene Verkaufsmenge zurückzuführen ist. Der **Betriebsgewinn** (EBIT) wuchs um 5.4% in Lokalwährungen (+3.9% in CHF) und betrug CHF 54.5 Millionen und wurde dank dem geschickten Management unserer Aktivitäten in den Bereichen Kakaobutter und -pulver positiv beeinflusst.

Umgang mit den volatilen Rohstoffmärkten

Die Kakaopreise waren in diesem Geschäftsjahr sehr volatil und stiegen in den ersten Monaten stark an. Im Juli erreichte der Terminmarktpreis für Kakao in London ein 33-Jahres-Hoch, um dann wieder zu sinken. Am 31. August 2010 stand er bei GBP 1,954 pro Tonne und damit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Märkte hatten Bedenken bezüglich des Umfangs der Ernte 2009/10 in der Elfenbeinküste und in Ghana, wo über 50% des weltweiten Kakaos angebaut werden. Die Befürchtungen erwiesen sich aber als unbegründet, es wurde ein leichter Ernteüberschuss gegenüber dem Vorjahr erzielt. Die Qualität der diesjährigen Ernte war relativ gut und entsprach ungefähr derjenigen des Jahres 2008/09. Zudem deutet vieles darauf hin, dass die Erntemenge in der Elfenbeinküste im kommenden Jahr höher ausfallen wird, so dass für die weltweite Kakaoernte 2010/11 ein Überschuss resultieren dürfte.

Da Rohstoffe rund 70% unserer Kosten ausmachen, stellen Schwankungen ihrer Marktpreise ein bedeutendes Risiko für unser Kerngeschäft dar. Barry Callebaut konnte sich gut auf die volatilen Kakaomärkte einstellen und die mit Preisschwankungen verbundenen Risiken durch verschiedene Beschaffungsstrategien und Risikomanagement-Instrumente begrenzen. Dabei setzte das Unternehmen unter anderem Lieferanten-



Steven Retzlaff
President Global Sourcing & Cocoa

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/cocoa-to-chocolate und www.barry-callebaut.com/csr und www.qualitypartnerprogram.com

bewertungen, Preisabsicherungen durch Kakao-Derivate, Futures-Transaktionen und Warentermingeschäfte sowie Arbitrage-Management ein. Mit Hilfe eines Standardmodells zur Berechnung des historischen Value at Risk hielten wir zudem die mit den Rohstoffpreisrisiken verbundenen finanziellen Risiken innerhalb der vom Verwaltungsrat festgelegten Limiten.

Näher an den Anfang der Kakaolieferkette

Barry Callebaut besitzt keine Kakaofarmen, hat aber die Anstrengungen erhöht, näher zu den Bauern zu gelangen. Denn durch Direktbeschaffung können wir am besten die Qualität unsere Kakaobohnen kontrollieren. Unser Ziel ist es daher, näher an den Anfang der Kakaolieferkette zu rücken und unseren Anteil an direkt beschafftem Kakao weiter zu erhöhen. Durch unser «Partenaire de Qualité (QPP)»-Programm beispielsweise arbeiten wir nun direkt mit 48 Kooperativen zusammen, denen rund 40,000 Kakaobauern in der Elfenbeinküste angeschlossen sind. Seit der Lancierung dieses Programms im Jahr 2005 konnten wir die bei QPP-Kooperativen beschaffte Menge an Kakaobohnen mehr als verdreifachen, wobei die Volumen im kommenden Jahr noch schneller wachsen werden. Im August 2010 haben wir unser QPP-Programm in Kamerun eingeführt. Ein weiteres Beispiel ist Biolands in Tansania: Seit 2008 sind wir zu 49% an diesem Unternehmen beteiligt, das zu den grössten Produzenten von zertifiziertem Bio-Kakao in Afrika zählt. Mit der Unterstützung von Barry Callebaut konnte das auf Kleinbauern ausgerichtete Geschäftsmodell von Biolands auch auf Sierra Leone ausgedehnt werden. Biolands arbeitet mittlerweile mit mehreren tausend Bauern zusammen, die sich ihrem Direktbeschaffungsmodell angeschlossen haben. Im Geschäftsjahr 2009/10 beschaffte Barry Callebaut 65% seines Kakao direkt bei Kooperativen, Zwischenhändlern und staatlichen Behörden in den Kakao-Anbauländern.

Kakaopulver und Kakaobutterpreis drücken Kakaopressmargen

Barry Callebaut verzeichnete eine starke Nachfrage nach Kakaopulver, da die Verarbeiter dieser Zutat – insbesondere die Backwaren-, Speiseeis- und Getränkeindustrie – nicht so stark von der globalen Wirtschaftskrise betroffen waren wie die Schokoladenindustrie, die in grossem Umfang Kakaobutter verarbeitet. Aufgrund der Stagnation des globalen Schokoladenmarkts nahmen die Lagerbestände an Kakaobutter weiter zu. Dadurch geriet die «Combined Cocoa Ratio» unter Druck, da die hohen Kakaopulverpreise die tiefen Kakaobutterpreise nicht kompensieren konnten. Die «Combined Cocoa Ratio» verbesserte sich zuletzt wieder leicht, doch es lässt sich noch nicht abschätzen, ob dieser Aufwärtstrend anhalten wird.

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

Combined Cocoa Ratio
Faktor × Terminpreis
6-Monats-Terminpreise**Kennzahlen Globale Beschaffung & Kakao**

		Veränderung in %		2009/10	2008/09*
		in Lokalwährungen	in Berichtswährung		
Verkaufsmenge	Tonnen		8.2%	212,886	196,808
Umsatz	Mio. CHF	29.9%	28.5%	962.5	748.9
EBITDA	Mio. CHF	5.8%	3.6%	75.2	72.6
EBIT	Mio. CHF	5.4%	3.9%	54.5	52.5

* Angepasste Zahlen aufgrund erstmaliger Anwendung von IFRS 8.

Verstärker Fokus, erhöhtes Engagement

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

«Soziale unternehmerische Verantwortung (CSR) oder Nachhaltigkeit gehen über das reine Gewinnstreben hinaus. Sie erfordern ein Gleichgewicht der ‹drei Ps› – Personen, Planet und Profit – kurz: unserer sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Ziele. Im Einklang mit unserer Strategie und unseren Geschäftszielen hat das Executive Committee (ExCo) die strategische Entscheidung getroffen, dass wir uns auf drei Bereiche fokussieren: Kakao, Umwelt und Mitarbeitende. Um messbaren Fortschritt sicherzustellen, hat das ExCo so genannte ‹Signature Programs› für jeden Bereich festgelegt, denen jeweils ein Mitglied des ExCo als Botschafter vorsteht.»

Kakao – Die Kakaobauern befähigen, ihre Einkünfte zu steigern und die Lebensbedingungen ihrer Familien zu verbessern

Kakao ist ein typisches Produkt der Tropen und äusserst arbeitsintensiv: Rund 4.5 Millionen Kleinbauern produzieren jährlich in etwa 30 Ländern rund um den Äquator über 3.5 Millionen Tonnen Kakao. Ohne Kakao gibt es keine Schokolade. Daher ist es unverzichtbar für uns, zur Sicherung einer nachhaltigen Kakaowirtschaft beizutragen: Deshalb arbeiten wir mit den Kakaobauern zusammen, damit sie höhere und qualitativ bessere Ernteerträge erzielen und damit ihr Einkommen und die Lebensbedingungen ihrer Familien verbessern können. Diese Zusammenarbeit nützt allen Beteiligten: Die Bauern gewinnen durch höhere und qualitativ bessere Erträge an Einkommen und Lebensqualität. Wir sichern uns die erforderlichen Mengen hochwertigen Kakaos, um unsere ehrgeizige Wachstumsstrategie zu erreichen. Und die Konsumenten ihrerseits kommen in den Genuss nachhaltig produzierter Schokolade. Die Verbesserung der Lebensbedingungen der Bauern ist ein wichtiges Instrument zur Armutsbekämpfung; denn Armut ist der Hauptgrund für unfaire Beschäftigungspraktiken und missbräuchliche Kinderarbeit. Es ist unserer Branche und den Konsumenten weltweit gleichermaßen ein wichtiges Anliegen, dass im Kakaoanbau verantwortungsbewusste Arbeitspraktiken sichergestellt werden.

Signature Program: «Partenaire de Qualité (QPP)»-Programm in der Elfenbeinküste und in Kamerun

ExCo-Programm-Botschafter: Jürgen Steinemann, CEO

Umwelt – Energie sparen, um unsere Umweltbilanz zu verbessern

Wir haben nur diesen einen Planeten und müssen seine natürlichen Ressourcen klug nutzen. Die Kakaoverarbeitung und Schokoladenherstellung ist energie- und transportintensiv. Als verantwortungsbewusstes Unternehmen müssen auch wir unseren Beitrag leisten, um den Energieverbrauch unserer Fabriken und Standorte sowie unseren CO₂-Ausstoss zu reduzieren und die Verwendung erneuerbarer Energien zu steigern.

Signature Program: Energiewirtschaft

ExCo-Programm-Botschafter: Dirk Poelman, Chief Operating Officer



Gaby Tschofen
 Vice President Corporate Communications & CSR

Mitarbeitende – Unsere Mitarbeitenden fördern und damit zum Florieren und Wachsen unseres Unternehmens beitragen

Es sind unsere Mitarbeitenden, die uns wettbewerbsfähig und erfolgreich machen. Daher liegt es in unserem Interesse, allen Mitarbeitenden die Chance zu bieten, ihr volles Potenzial zu entfalten. Wir bieten ihnen Fortbildungs- und Schulungsmöglichkeiten und geben ihnen regelmässig Feedback zu ihrer Leistung. Während wir weiterhin Talente von aussen anziehen wollen, um frische Ideen zu bekommen, setzen wir uns gezielt dafür ein, unsere Führungskräfte von morgen vermehrt intern aufzubauen.

Signature Program: Performance Management & Development Program PMDP

ExCo-Programm-Botschafter: David S. Johnson, CEO & President Nord- und Südamerika

Als Herz und Motor der Schokoladenindustrie wollen wir eine führende Rolle einnehmen bei der Befähigung der Kakaobauern zu höherer Produktivität, beim Erreichen einer maximalen Energieeffizienz sowie der optimalen Förderung unserer Mitarbeitenden. Diese Grundsätze unserer unternehmerischen und sozialen Verantwortung leiten unser Handeln und helfen uns, auch künftig verantwortungsvoll zu wachsen.

Verantwortung übernehmen – auch als Branchenpartner

Als Mitglied der **World Cocoa Foundation** (WCF) unterstützen wir die Finanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprogrammen, die den Bauern in den Kakaoanbauregionen in Afrika, Südostasien und Nord- und Südamerika zugutekommen. Daneben engagieren wir uns für das «**Sustainable Tree Crops Program**» (STCP). Das STCP trägt seit dem Jahr 2000 zur Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Lage der Baumfrüchte anbauenden Bauern in West- und Zentralafrika bei und fördert die ökologische Nachhaltigkeit ihrer Agrarsysteme. Barry Callebaut setzt sich zudem gemeinsam mit der **World Cocoa Foundation** und der **Bill & Melinda Gates Foundation** für die Verbesserung der Lebensbedingungen von Kakaobauern in der Elfenbeinküste, Ghana, Nigeria, Kamerun und Liberia ein.

Die wichtigsten Grundsätze unserer unternehmerischen und sozialen Verantwortung:

QPP – Hochwertiger Kakao für ein besseres Leben

Unser «Partenaire de Qualité (QPP)»-Programm hilft Kakaobauern, ihre Pflanzungen zu verbessern, damit sie höhere, qualitativ bessere Ernteerträge erzielen. So können sie ihr Einkommen und ihre Lebensbedingungen verbessern. Derzeit arbeiten wir in der Elfenbeinküste mit 48 Kooperativen zusammen, die rund 40,000 Kakaobauern vereinigen. Die Ziele des QPP sind:

- Erhöhung der Anzahl der QPP-Mitgliedskooperativen sowie der Menge und Qualität der geernteten Bohnen
- Einrichtung eigener «Farmer Field Schools» in allen QPP-Kooperativen bis 2014
- Einrichtung eigener Baumschulen in allen QPP-Kooperativen bis 2015

Unser Engagement zur Verbesserung unserer Umweltbilanz

Barry Callebaut bemüht sich um eine maximale Energieeffizienz durch Energiesparmassnahmen, eine Reduzierung des CO₂-Ausstosses und die vermehrte Verwendung von erneuerbaren Energien. Wir verbessern permanent die Effizienz unserer Fabriken und fördern das Bewusstsein unserer Mitarbeitenden für unsere Umweltbilanz. Wir halten sämtliche geltenden Auflagen, Vorschriften und Gesetze der Länder ein, in denen wir tätig sind. Bis 2013 wollen wir folgende Ziele erreichen:

- Senkung des Energieverbrauchs pro Tonne um 20%
- Senkung unseres CO₂-Ausstosses pro Tonne um 20%
- Verwendung von 20% Energie aus erneuerbaren Quellen

Mitarbeiterentwicklung

Barry Callebaut ist ein faszinierender Arbeitgeber: Wir sind weltweit aktiv und wir stellen ein Produkt her, das jeder mag: Schokolade. Wir wollen unsere Mitarbeitenden in die leistungsorientierte Kultur unseres Unternehmens einbinden. Wir bieten ihnen Entwicklungsmöglichkeiten, damit sie sich die Fähigkeiten und Erfahrungen aneignen, die im heutigen Geschäftsumfeld nötig sind. Gleichzeitig bauen wir unsere Führungskräfte von morgen auf. Die Ziele unserer Personalpolitik sind:

- 100% unserer Führungskräfte haben den Performance Management & Development Process (PMDP) bis Ende Dezember 2010 durchgeführt
- 70% unserer Schlüsselpositionen können wir intern besetzen

Abhiru Biswas, Meister-Pâtissier, Barry Callebaut Chocolate Academy Mumbai, Indien:

«Während meiner Ausbildung an der Hotelfachschule hat mich ein Kurs mit dem Titel «Creative Art on the Plate» (Kunst auf dem Teller) inspiriert. Ich schaute auch gerne Online-Vorführungen von französischen Confiseurs, die den Titel «Meilleurs Ouvriers de France» trugen, und bewunderte ihre Fähigkeiten. Ihr Können hat meine Leidenschaft weiter entfacht, und ich versuche nun, die französische und die indische Pâtisserie miteinander zu verbinden.»





Ausbau unserer Präsenz und Steigerung unserer betrieblichen Effizienz

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

«Das Produktionsnetz von Barry Callebaut umfasst derzeit 43 Fabriken. Im letzten Jahr haben wir es erweitert, um einige geografische Lücken zu schliessen und in neue, aufstrebende Märkte vorzustossen. So weithen wir im Mai 2010 unsere brasilianische Schokoladenfabrik in Extrema ein, mit welcher wir das attraktive Wachstumspotenzial des südamerikanischen Schokoladenmarkts künftig noch besser erschliessen können. Dank laufenden zielgerichteten Verbesserungsinitiativen erhöhten wir zudem die unternehmensweite Effizienz und senkten die Herstellkosten pro Tonne.»

Zusätzlich zum Bau unserer ersten Schokoladenfabrik in Südamerika erhöhten wir die Kapazitäten in einigen bestehenden Werken: In Pennsauken, USA, und Lodz, Polen, nahmen wir z.B. je eine zusätzliche Produktionslinie für Flüssigschokolade in Betrieb, und in Singapur installierten wir eine Linie zur Herstellung von Schokoladentropfen.

Für den Ausbau, den Unterhalt und die Optimierung des Fabrikationsnetzes investierte Barry Callebaut im Berichtsjahr rund CHF 119.3 Millionen. Dank Effizienzsteigerungen konnten wir im Geschäftsjahr 2009/10 die Herstellkosten pro Tonne um 5%¹ senken.

Um unsere laufenden Verbesserungsprozesse noch effektiver zu gestalten, zogen wir einen externen Spezialisten für ein Projekt bei, um die Produktionseffizienz von Barry Callebaut zu erhöhen und standardisierte, einheitlich strukturierte Arbeitsabläufe einzuführen. In jeder Region ist dieses Projekt in ausgewählten Pilotfabriken bereits angelaufen. Während der Implementierungsphase werden an jedem Standort lokale Mitarbeitende von Barry Callebaut geschult, die diese neue Methodik in den anderen Fabriken ihrer Region einführen werden.

Programm zur kontinuierlichen Verbesserung mit vier Schwerpunktbereichen

Einerseits trifft Barry Callebaut Massnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung seiner **Qualitätsstandards**. Alle unsere Fabriken weltweit müssen bis Ende 2011 die BRC-Standards erfüllen. BRC steht für «British Retail Consortium» (Vereinigung von britischen Einzelhandelsunternehmen) und ist einer von fünf Standards für Lebensmittelsicherheit, die von der Global Food Safety Initiative anerkannt werden, einer Plattform bestehend aus globalen Einzelhandelsunternehmen und zahlreichen Nahrungsmittelherstellern. Heute sind bereits 60% unserer Fabriken mit der «Klassifizierung A» nach BRC zertifiziert, die meisten davon in Europa.

Rohwaren machen rund 70% unserer Gesamtkosten aus. Daher haben wir als zweite Massnahme in den Hauptregionen ein Projekt zur Optimierung der Verwendung von Rohwaren und zur Abfallreduzierung gestartet.

¹ In lokalen Währungen



Dirk Poelman
Chief Operations Officer

Drittens konzentrieren sich unsere laufenden Verbesserungsmaßnahmen auf den Bereich **Energie und die Verringerung des CO₂-Ausstosses**. Kakaoverarbeitung und Schokoladenherstellung sind energieintensiv. Als verantwortungsbewusstes Unternehmen ist Barry Callebaut bestrebt, weniger Energie zu verbrauchen und verstärkt erneuerbare Energien zu nutzen. Dadurch werden wir den CO₂-Gesamtausstoss unseres Unternehmens senken. In diesem Zusammenhang haben wir drei Hauptziele festgelegt, die bis zum Ende des Geschäftsjahres 2013 erreicht werden sollen:

Senkung des Energieverbrauchs pro Tonne um 20%

Verringerung des CO₂-Ausstosses pro Tonne um 20%

Verwendung von 20% Energie aus erneuerbaren Quellen

Mit der Reduzierung unseres Gesamtenergieverbrauchs pro Tonne im ersten Jahr um 4% liegen wir leicht hinter unserem jährlichen Einsparungsziel von 5% zurück. Allerdings wurde ein Teil der Energiesparmassnahmen erst in der zweiten Jahreshälfte umgesetzt, weshalb wir den Rückstand in den kommenden Monaten aufholen dürften. Vor allem dank dem tieferen Energieverbrauch verringerten wir unseren CO₂-Ausstoss pro Tonne in der Berichtsperiode um 4%. Durch die Erhöhung des Anteils aus erneuerbaren Energiequellen an unserem Energiebedarf können wir unseren CO₂-Ausstoss pro Tonne rascher senken und unsere Vier-Jahres-Ziele erreichen. So nutzen wir z.B. bereits Kakaobohnenschalen zur Dampferzeugung. Gleichzeitig optimieren wir die Effizienz unserer Schalenverbrennungsöfen und prüfen Möglichkeiten zum Ausbau unserer Dampferzeugungskapazitäten auf Basis dieser Biomasse. Zudem richten wir derzeit eine Testanlage für die Biogasproduktion ein, die auf der Fermentierung von Kakaobohnenschalen beruht. Diese Testanlage befindet sich in San Pedro in der Elfenbeinküste.

Unser vierter Schwerpunktbereich ist das **Instandhaltungs-Managementsystem**, dessen Implementierung wir in diesem Geschäftsjahr starteten und das bereits an zwölf Standorten der Gruppe eingeführt worden ist. Mit diesem Instrument optimieren wir den Einkauf unserer Ersatzteile, indem wir den Bedarf der verschiedenen Regionen bündeln. Gegenüber dem Vorjahr konnten wir unsere Instandhaltungskosten um 4% pro Tonne senken.

Neue Technologie senkt Energieverbrauch und Kosten

Zur Senkung des Energiebedarfs investiert Barry Callebaut regelmäßig in neue Technologien. In der Berichtsperiode entwickelten unsere Verfahreningenieure erfolgreich eine völlig neue Technologie zum Brechen der Kakaokerne. Diese neue Technologie reduziert den jährlichen Gasverbrauch einer einzigen Produktionslinie für Kakaomasse um 1,830 Megawattstunden, was 340 Tonnen CO₂ entspricht. Unsere Kakaofabrik in Louviers, Frankreich, wendet diese Technologie bereits an, und in den nächsten zwei Jahren sollen alle unsere Kakaofabriken weltweit darauf umgestellt werden.

Markante Produktionssteigerung in Kamerun

In Douala, Kamerun, setzten wir ein Projekt zur Steigerung der Produktqualität und Produktionsleistung der dortigen Fabrik um. Das Projekt führte zu zahlreichen Verbesserungen: Es wurden präventive Instandhaltungs- und Betriebsverfahren implementiert, die Betriebsanlagen aktualisiert und genauer aufeinander abgestimmt sowie technische Schulungen für Mitarbeitende und Maschinenführer durchgeführt. Dank diesem Projekt stieg die Produktionsleistung gegenüber dem Vorjahr bereits um 20%. Ferner wurden neue Investitionen empfohlen, die im Geschäftsjahr 2010/11 getätigt werden sollen.

Optimierung der Transportströme

Nach dem Erwerb der Schokoladenfabrik Chocovic können Kunden fortan von Spanien aus beliefert werden statt wie bisher von Belgien und Frankreich. Dadurch verkürzten sich nicht nur die Transportwege pro Tonne um 700 km, sondern auch das Serviceniveau stieg dank kürzeren Lieferzeiten. Ausserdem erzielten wir CO₂-Einsparungen in der Höhe von 160 Tonnen. Die Umstellung von konventionellen Strassen- auf intermodale Transportlösungen (Kombination von Strasse, Bahn und Schiff) reduzierte die Kosten pro Kilometer für Langstrecken und ermöglichte uns die Einführung umweltfreundlicherer Transportströme.

Barry Callebaut und seine Kunden – eine erfolgreiche Partnerschaft

Zusätzliche Informationen:

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

Barry Callebaut arbeitet eng mit seinen weltweit rund 6,000 industriellen und Zehntausenden von gewerblichen Kunden zusammen. Dank unserer umfassenden und einzigartigen Palette an massgeschneiderten Produkten, die auf der Basis von fast 2,000 Rezepten für alle möglichen Spezifikationen unserer Kunden hergestellt werden, heben wir uns deutlich von unseren Wettbewerbern ab.

Von den zahlreichen Projekten, die wir im Berichtsjahr gemeinsam mit unseren Kunden abgeschlossen haben, möchten wir nachfolgend einige nach Produktgruppen geordnete Höhepunkte vorstellen:

Industrielle Produkte:

Als Schokoladenlieferant der weltbekannten belgischen Chocolatiers **Godiva**, **Guylian** und **Neuhaus** stand Barry Callebaut während der Weltausstellung von Mai bis Oktober 2010 in Schanghai im Zentrum des Kunden- und Medieninteresses. Tag für Tag kosteten 30,000 Besucher im belgischen Pavillon exquisite Schokoladenkreationen, hergestellt von belgischen Chocolatiers.

Gourmet & Spezialitäten:

Hotel Chocolate ist in Europa sowie weltweit einer der am schnellsten wachsenden Akteure im Endverbrauchermarkt. Seit seiner Gründung vor 15 Jahren ist das Unternehmen auf erstklassige, innovative Premium-Produkte für breite Käuferschichten spezialisiert und heute in Grossbritannien, den USA und dem Nahen Osten vertreten. Barry Callebaut ist stolz darauf, als wichtigster Lieferant mit Hotel Chocolate zusammenzuarbeiten und einen massgeblichen Beitrag zum Wachstum des Unternehmens zu leisten. Gemeinsam haben wir von der Beschaffungskette bis hin zur Produktentwicklung zahlreiche Herausforderungen bewältigt, darunter namentlich die Umstellung von fester auf flüssige Schokoladenbelieferung.

Verbraucherprodukte:

Käfer ist eine international anerkannte Premium-Marke für Connaisseurs und Gourmets auf der ganzen Welt. Stollwerck ist stolz darauf, einziger Lizenznehmer der gesamten Schokoladenproduktlinie von Käfer zu sein. Zusammen mit Käfer hat Stollwerck ein erstklassiges Pralinen- und Trüffel-Sortiment entwickelt, das nun auf dem deutschen Lebensmittelmarkt eingeführt wird. Dank den speziell präsentierten Produkten können die Einzelhändler ihre Expertise im Gourmetbereich und ihr Angebot an erstklassigen Süßwaren erweitern.

Unsere Kunden haben für uns oberste Priorität, und wir sind sehr stolz darauf, die bekanntesten Namen der Nahrungsmittelindustrie zu beliefern:

Chocolat Frey (Schweiz) «Als führender Hersteller auf dem Schweizer Schokoladenmarkt nehmen wir Barry Callebaut nicht als herkömmlichen Lieferanten, sondern als Geschäftspartner wahr. Das hat uns dazu bewogen, uns an seinem «Partenaire de Qualité»-Programm zu beteiligen. Dank diesem Programm kann Barry Callebaut uns genaue Angaben zum Ursprung der Bohnen machen – und wir können sicher sein, dass den Bauern faire Preise bezahlt werden.»

Cacao Fine Chocolates (Australien) «Barry Callebaut ist zweifellos unser bevorzugter Anbieter von Premium-Schokolade. Dank seinem australischen und internationalen Support-Team können wir auf Unterstützung und Know-how vor Ort zählen. Unsere Beziehung zu Barry Callebaut gründet auf einem gemeinsamen Qualitäts- und Dienstleistungsverständnis, zwei Prioritäten, die Hand in Hand gehen.»

J.CO Donuts & Coffee (Singapur) «Barry Callebaut liefert seine feinsten Premium-Produkte in konsistenter Qualität, worauf wir uns ebenso verlassen können wie auf den hervorragenden Kundenservice. Dass Barry Callebaut unser Lieferant ist, erfüllt uns mit Stolz.»

Magnat 100% chocolate (Russland) «Als führende, beliebteste Marke auf dem russischen Speiseeismarkt haben wir weltweit nach der besten Schokolade für unser Eis gesucht. Einzig Barry Callebaut konnte unseren Ansprüchen und den Geschmacksvorstellungen der russischen Eis-Liebhaber genügen. Barry Callebaut ist unser strategischer und wertvollster Partner.»

Damit unsere Kunden so effizient wie möglich betreut werden können, ist Barry Callebaut nach Regionen organisiert. Unser Geschäft ist in vier Produktgruppen unterteilt: Kakaoprodukte, Industrielle Produkte, Gourmet & Spezialitäten sowie Verbraucherprodukte.

Geschäftssegment	Industriegeschäft		Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	
				
Produktgruppen	Kakaoprodukte	Industrielle Produkte	Gourmet & Spezialitäten	Verbraucherprodukte
Tätigkeit	Zuständig für die Verarbeitung von Kakao in Halbfertigprodukte, die teils an industrielle Kunden verkauft, teils für den Eigengebrauch verwendet werden.	Beliefert multinationale und nationale Markenartikelhersteller, welche die Zutaten in ihren Produkten verarbeiten.	Liefert Schokoladenprodukte, die einerseits auf die Anforderungen von gewerblichen und professionellen Anwendern wie Chocolatiers, Bäcker und Confisereuren zugeschnitten sind sowie andererseits die Bedürfnisse der Food-Service-Branche erfüllt, die Hotels, Restaurants, Caterer, In-Store-Bäckereien und Kantinen umfasst.	Beliefert internationale Einzelhandelskonzerne mit Handelsmarken- und Markenprodukten. Um Innovationen auf den Markt zu bringen, ist Barry Callebaut auch mit den lokalen Marken Sarotti (Deutschland), Jacques (Belgien) und Alprose (Schweiz) im Einzelhandel präsent.

Jérôme Landrieu, Meister-Pâtissier, Barry Callebaut Chocolate Academy Chicago, USA:

«Manchmal habe ich den Eindruck, dass die Köche bei ihren Schokoladenkreationen nicht an die Konsumenten denken. Das hat mein Team und mich auf die Idee gebracht, Kurse für Nichtprofis durchzuführen, um den Konsumenten Wissen über unsere Premium-Schokoladen zu vermitteln. Lokale Lebensmittelläden und Märkte führen nun Callebaut-Produkte in ihrem Sortiment, während wir den Konsumenten Kurse anbieten, um ihren Gaumen zu schulen und zu verfeinern.»



Jérôme Landrieu



Trends entdecken und erfolgreiche Produkte für unsere Kunden entwickeln

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

«Barry Callebaut verfügt über spezialisierte Innovationsteams, die proaktiv innovative Produkte entwickeln, um auf neue Verbrauchertrends zu reagieren. Daneben beschäftigen wir regionale Teams für angewandte Forschung und Entwicklung (F&E). Deren Ziel ist es, die Bedürfnisse unserer mehreren tausend Kunden weltweit möglichst rasch zu befriedigen. Insgesamt bearbeitet unsere F&E-Abteilung jedes Jahr rund 1,750 Projekte und führt fast 7,600 Versuche durch. Zudem führt Barry Callebaut jährlich über 400 technische Besuche durch, um unsere Kunden im effizienteren Einsatz unserer Produkte zu schulen.»

Barry Callebaut ist der einzige globale Kakao- und Schokoladenhersteller mit einem integrierten F&E-Netzwerk. Wir verfügen weltweit über 15 F&E-Zentren, an denen wir angewandte Forschung und Entwicklung für unsere Kunden betreiben. Den Teams für Innovation und angewandte F&E stehen 14 Versuchseinrichtungen und 15 Applikationslabors zur Verfügung, in denen sie im kleinen Massstab Testchargen mit qualitativ hochwertigen Kakao- und Schokoladenprodukten produzieren können. Zudem können sie dort Endanwendungen entwickeln sowie Produkte und Rezepte für unsere Kunden und deren Produktionsprozesse verbessern.

Wichtige Markttrends, die unsere F&E-Arbeit beeinflussen

Wir gehen davon aus, dass die Kakaopreise in den kommenden Jahren steigen werden. Aus diesem Grund müssen wir neue Wege finden, um qualitativ gleichwertige, aber preisgünstigere Produkte herzustellen. Viele unserer Kunden setzen vermehrt auf kostengünstigere Produkte, und auch das Interesse an Schokoladenmischungen und Füllungen nimmt zu. Auf diesem Gebiet verfügen wir bereits über das branchenweit breiteste Sortiment für jede mögliche Anwendung. Gleichzeitig bleibt Genuss das beste Argument für Premium-Schokoladenprodukte. So beobachten wir, dass viele unserer grossen Kunden sich auf die Entwicklung «pralinenartiger» Premium-Produkte für den Massenmarkt konzentrieren. Deren Umsetzung ist komplex, da einige dieser Kunden Produkte mit zahlreichen Zutaten bevorzugen. Mit unserem breiten Sortiment an Spezialitätenprodukten und unserer Kompetenz bei Füllungen, Einschlüssen, neuen Texturen und Dekorationen sind wir gut positioniert, um unsere Kunden erfolgreich unterstützen zu können.

Obwohl Schokolade der ultimative Wohlfühlsnack ist, möchten die Konsumenten sie möglichst ohne Reue konsumieren. Daher sind sie an gesünderen Alternativen zu herkömmlicher Schokolade interessiert. Sie favorisieren vermehrt Produkte, die frei von Allergenen (wie Gluten oder Laktose) sind und ohne künstliche Zusätze (wie Farbstoffe und Aromen) auskommen. Zu diesen Alternativen gehören auch Schokoladen mit einem höheren Anteil an Kakaoflavanolen oder funktionalen Inhaltsstoffen. Die Zunahme der Fettleibigkeit ist ein weltweit anerkanntes Gesundheitsproblem. Barry Callebaut muss aktiv interessante Alternativen zu herkömmlichen Schokoladenprodukten mit weniger Kalorien, Fett und Zucker entwickeln. Diese Applikationen bezeichnen wir als «Rebalanced»-Schokoladen. Im Berichtsjahr führten wir mehr als 200 Kundenprojekte auf diesem Gebiet durch.



Hans Vriens
 Chief Innovation Officer

Marcin Pazdzior, Meister-Pâtissier, Barry Callebaut Chocolate Academy Lodz, Polen:

«Ich habe meine Ausbildung an der Schule für Kulinarik in meiner Heimatstadt Breslau, Polen, abgeschlossen. Danach konnte ich Berufserfahrungen in einer Confitserie und einem Hotel sammeln, die zu den besten in meiner Stadt zählen. Unseren gewerblichen Kunden versuche ich im Rahmen von Kursen zu vermitteln, dass Hingabe das A und O für die Arbeit mit Schokolade ist. Hingabe ist der Schlüssel zum Erfolg.»

CALLEBAUT

Marcin P.

MARCI
Marcin



BAUT
r garzu

Karrieren gestalten und die Führungskräfte von morgen aufbauen

Zusätzliche Informationen:

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

«Das Geschäftsumfeld von Barry Callebaut ist dynamisch und verlangt täglich Höchstleistungen. Dank unserer wichtigsten Ressource – unseren Mitarbeitenden – werden wir den wachsenden Anforderungen dennoch gerecht. Wir wollen unsere Mitarbeitenden angemessen auf die steigende Verantwortung vorbereiten, die sie im Zuge des Wachstums unseres Unternehmens erwartet. Mit dem neuen ›Performance Management & Development Process‹ (PMDP) haben wir unseren Leistungsbeurteilungsprozess so weiterentwickelt, dass wir die Massnahmen zur individuellen beruflichen Weiterentwicklung und unsere Nachfolgeplanung strategisch besser steuern können.»

Es sind unsere Mitarbeitenden, die uns erfolgreich machen. Wenn wir unsere ehrgeizigen Geschäftsziele erreichen wollen, müssen wir klare Ziele für sie festlegen und sie optimal auf die künftigen Herausforderungen unseres anspruchsvollen Geschäftsumfelds vorbereiten. Mit dem neuen PMDP haben wir ein Instrument entwickelt, das uns hilft, Engagement und Ziele des Einzelnen optimal auf die strategischen Prioritäten und Zielsetzungen des Unternehmens abzustimmen. Ausgezeichnete persönliche Entwicklungs- und Karrierechancen tragen massgeblich zu unserem künftigen Erfolg bei. Ein besonderer Schwerpunkt des PMDP liegt auf der Weiterentwicklung und den Karrierezielen unserer bonusberechtigten Mitarbeitenden. Es hilft dem Einzelnen zu verstehen, wie er zum Unternehmensziel von Barry Callebaut beitragen kann und wie Erfolg letztlich definiert wird.

Ein wichtiges Instrument für die Personalentwicklung und...

Der PMDP dient Barry Callebaut als Lenkungsinstrument. Er ist an die Unternehmensplanung und -ziele gekoppelt. Ab 2010/11 wird der PMDP mit einem Gespräch zwischen Vorgesetztem und Mitarbeitendem zu Beginn des Geschäftsjahres eröffnet. Das Gespräch dient der individuellen Leistungsbeurteilung sowie der beruflichen und persönlichen Zielvereinbarung für das neue Geschäftsjahr.

Ein zentraler Aspekt des neu eingeführten PMDP ist die Entwicklung des Mitarbeitenden. Im Gespräch mit dem Vorgesetzten werden Talente, Erfahrungen und Fähigkeiten sowie Entwicklungsmassnahmen besprochen, wie etwa interne und externe Schulungen. Die gezielte Mitarbeiterentwicklung unterstützt unsere leistungsorientierte Unternehmenskultur und erlaubt es, die nächsten Schritte im Rahmen der individuellen Karriereplanung festzulegen.

...die Nachfolgeplanung bei Barry Callebaut

Auch für die Nachfolgeplanung bei Barry Callebaut spielt der PMDP eine wichtige Rolle, da der Prozess es ermöglicht, unsere leistungsfähigsten Führungskräfte zu identifizieren. Barry Callebaut ist bestrebt, den überwiegenden Teil der Führungskräfte von morgen innerhalb des Unternehmens aufzubauen. Der PMDP unterstützt uns dabei, in Zukunft noch mehr herausragende Mitarbeitende für Führungspositionen in den eigenen Reihen zu erkennen und zu befördern.



Barbara Becker
Head of Global Human Resources

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

Yourfuture@BC: Der Einstieg in eine spannende Karriere beim Weltmarktführer

Das neu ausgerichtete Trainee-Programm Yourfuture@BC von Barry Callebaut bietet talentierten Hochschulabsolventen die Möglichkeit, in verschiedenen Positionen einen Einblick in das Unternehmen zu gewinnen, um sich auf die Herausforderungen einer internationalen Karriere vorzubereiten. Das Programm besteht aus zwei bis drei Einsätzen – unter Umständen auch im Ausland – und sieht Tätigkeiten in verschiedenen Positionen innerhalb einer der fünf Funktionen unseres Unternehmens vor: Verkauf & Marketing, Finanzen & Controlling, Beschaffung, Innovation und Produktion. Durch Schulungen und Feedback-Gespräche mit einem persönlichen Coach und Mentor bietet Yourfuture@BC ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten.

Zwei Absolventen des Trainee-Programms berichten von ihren Erfahrungen und Karriereplänen:

Maa Adoma Addae-Afoakwa, Absolventin des Trainee-Programms, Ghana



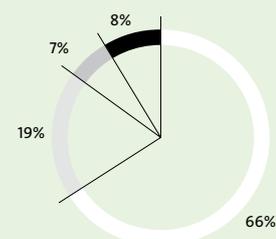
«Ich hätte nie gedacht, dass ich einmal eigenhändig eine Kakaobohne aufschneiden würde! Dank dem Programm habe ich einen umfassenden Einblick in das Geschäft von Barry Callebaut gewonnen, angefangen von besagter Kakaobohne bis hin zum fertigen Produkt im Regal. Dazu habe ich bei meiner Arbeit in Ländern wie Ghana, Elfenbeinküste, Frankreich und Grossbritannien viel über die verschiedenen Kulturen gelernt. Ich freue mich darauf, meine Karriere bei Barry Callebaut im Bereich der Projektimplementierung in meiner Heimat Ghana fortzusetzen.»



Frédéric De Wolf, Absolvent des Trainee-Programms, Belgien

«Ich habe einen guten Einblick in die Strukturen des Unternehmens gewonnen und gleichzeitig meine Karrierepläne weiterentwickelt. In den kommenden Jahren möchte ich in meiner neuen Funktion als Produktmanager in der Produktgruppe Industrielle Kunden in Osteuropa meine kaufmännischen Fähigkeiten ausbauen. Ich erhoffe mir, mit besseren Kunden- und Marktkenntnissen mehr über die Anwendungsseite unserer Produkte zu lernen. Das Programm ist ein ideales Sprungbrett.»

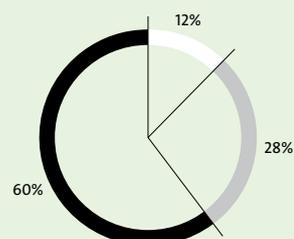
Mitarbeitende nach Regionen



Europa	4,959
Nord- und Südamerika	1,462
Asien-Pazifik	492
Afrika	637

Total Mitarbeitende: 7,550

Mitarbeitende nach Funktionen



Management	926
Administration	2,094
Produktion	4,530

Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren

Europa	13.5
Nord- und Südamerika	8.9
Asien-Pazifik	5.0
Afrika	9.5

Personalaufwand in Mio. CHF

2009/10	488.5
2008/09	489.6
2007/08	520.3

Excellence Awards 2010 – Anerkennung für Top-Leistungen

Mit dem Excellence Award werden Führungskräfte und ihre Teams ausgezeichnet, die durch eine besondere Leistungsbereitschaft und ein überdurchschnittliches Engagement herausragen und so einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg im vergangenen Geschäftsjahr geleistet haben. Die sieben Gewinner des Excellence Award 2010 wurden von ihrem jeweiligen Vorgesetzten nominiert.

Die Gewinner sind:

Bernard Castermant, Werksleiter, Dijon – für die erfolgreiche Führung einer komplexen Fabrik unter wirtschaftlich schwierigen Bedingungen.

Alain Freymond, Kakaohändler, Zürich – für die Entwicklung einer spezifischen Kakaopreis-Lösung, welche den Erwartungen unseres Kunden Kraft entspricht und gleichzeitig die Stärken von Barry Callebaut nutzt.

An Parrein, Manager Applied R&D Europa, Wieze – für die Umsetzung und Markteinführung des komplexen Projekts für zertifizierte Kakao- und Schokoladenprodukte in Zusammenarbeit mit verschiedenen internen und externen Partnern.

Gaby Tschofen, VP Corporate Communications & CSR, Zürich – für ihre herausragende Leistung bei der Entwicklung der Kommunikationsstrategie und des Reputationsmanagements von Barry Callebaut gegenüber den verschiedenen internen und externen Anspruchsgruppen in den vergangenen neun Jahren.

Philippe Janvier, Vice President Sales & Trade Marketing Gourmet Westeuropa, Meulan – für die Trendwende in unserem europäischen Food-Service-Geschäft und den dadurch erzielten Erfolgsbeitrag zum Ergebnis des Gourmetgeschäfts.

Jean-Olivier Tasté, Vice President Global Accounts Industrielle Kunden Europa, Wieze – für seinen bemerkenswerten Beitrag zum erfolgreichen Abschluss der globalen Liefervereinbarung mit Kraft.

Sarah O'Neil, Director of Sales and Marketing Corporate Accounts Industrielle Kunden Nordamerika, Chicago – für ihren wesentlichen, unterstützenden Beitrag zum Gewinn der globalen Liefervereinbarung mit Kraft, indem sie jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung stand.

Die Gewinner des Excellence Award 2010:

Von links: Bernard Castermant, Alain Freymond, An Parrein, Gaby Tschofen, Philippe Janvier, Jean-Olivier Tasté and Sarah O'Neil



Chairman's Award 2010 – für herausragende Mitarbeiter- persönlichkeiten

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

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

Den Chairman's Award hatte der verstorbene Klaus Jacobs, ehemaliger Verwaltungsratspräsident der Jacobs Holding AG und Gründer von Barry Callebaut, 1995 ins Leben gerufen. Seither wird die Auszeichnung jedes Jahr an ausgewählte Mitarbeitende vergeben.

2010 wurden 14 Mitarbeitende aus 11 Ländern mit dem Preis geehrt. Zusammen mit ihren Lebenspartner/-innen reisten Sie aus der ganzen Welt in die Schweiz, um an der Preisverleihung teilzunehmen, die von Andreas Jacobs, Präsident des Verwaltungsrates, und Jürgen Steinemann, CEO, vorgenommen wurde.

**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 2010:

Hinten, von links: Christian Böcker (Schweden), Jürgen Steinemann (CEO), Maciej Moritz (Polen), Rene Nkwamen (Kamerun), Hervé Raoul Koffi (Elfenbeinküste), Andreas Jacobs (Präsident), Michael Lohde (Deutschland), Geert Bosteels (Belgien)

Vorne, von links: Esther Wälchli (Schweiz), Cristina Podico (Italien), Miriam Madrigal (USA), Elena Rossi (Italien), Ana Carolina Bomfim Silva (Brasilien), Anna Maria Lagrow (USA), Andrew Duong (USA). Nicht auf dem Bild: Alicia Lim (Singapur)



Inhalt

52		Interview mit dem CFO
55		Das Geschäftsjahr im Rückblick
58		Konzernrechnung
58		Konzernerfolgsrechnung
59		Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung
60		Konzernbilanz
61		Konzerngeldflussrechnung
63		Veränderung des Konzerneigenkapitals
64		Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze
74		Anhang der Konzernrechnung
117		Bericht der Revisionsstelle
118		Fünf-Jahres-Übersicht

Aus der Sicht des CFO

Q Wie ist es Barry Callebaut gelungen, trotz dem relativ schwachen Wirtschaftsumfeld ein Wachstum des Konzerngewinns in zweistelliger Höhe zu erzielen?

Victor Balli Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Dynamik des Absatzes und somit darin, die Verkaufsmenge deutlich schneller als der Markt zu erhöhen. Wenn es uns gelingt, bei gleichzeitig konstanten Gemeinkosten die Herstell- und Logistikkosten pro Tonne kontinuierlich zu senken – beides übrigens Ziele, auf die wir uns seit Jahren gezielt konzentrieren – dann schaffen wir dadurch eine solide Grundlage für profitables Wachstum.

Q Wäre angesichts des von Ihnen erzielten Volumenwachstums ein noch höherer betrieblicher Hebeleffekt (Operating Leverage) erzielbar?

VB Wenn die Gruppe das derzeitige Tempo bei der Steigerung der Verkaufsmenge beibehält, wird es schwer werden, die Gewinne noch schneller zu erhöhen. Wir investieren laufend in neue Fabriken oder bauen bestehende Produktionslinien und Geschäfte aus. Als bevorzugter Outsourcing-Partner können wir es uns nicht leisten, Fehler zu machen. Entsprechend müssen wir auch in die Qualität und in Dienstleistungen investieren. Über kurz oder lang sollten wir jedoch in der Lage sein, aktuelle Prozesse weiter zu optimieren und eine bessere Hebelwirkung zu erzielen.

Q Wie gehen Sie mit der Volatilität der Rohstoffpreise und anderen geschäftsspezifischen Risiken um?

VB Zunächst tätigen wir rund 80% unseres Umsatzes in einem Geschäftsmodell, das es uns ermöglicht, die Rohstoffpreisschwankungen an unsere Kunden weiterzugeben. Bei der Ausarbeitung von Angeboten werden Marktpreise herangezogen. Kommt ein Auftrag zustande, werden die jeweils benötigten Rohstoffe gleichzeitig abgesichert. Ähnlich verfahren wir bei den im Rahmen von Transaktionen anfallenden Währungsrisiken: Diese werden von unserer zentralen Treasury-Abteilung laufend abgesichert. Grundsätzlich werden die Rohstoffpreis- und Währungsrisiken von unserer Risikoabteilung mithilfe eines Value at Risk-Modells (VaR) regelmässig überwacht.

«Eine wettbewerbsfähige Finanzierung und Steuerlast, der Fokus auf das Nettoumlaufvermögen sowie die tägliche Bewirtschaftung von Risiken sind wichtige Voraussetzungen unserer Wachstumsstrategie.»

Victor Balli
Chief Financial Officer



Q Ihr Nettofinanzaufwand sinkt nun schon seit Jahren. Wird sich dieser Trend fortsetzen?

VB Im abgelaufenen Jahr kamen uns die durchschnittlich tieferen Zinssätze, die gleichbleibende Nettoverschuldung und unsere stabile Finanzstruktur zugute. Daran dürfte sich zumindest für ein weiteres Jahr nichts ändern. Obwohl keinerlei Refinanzierungsdruck vorliegt, überwachen wir die Finanz- und Kapitalmärkte laufend und sondieren Chancen zur weiteren Verbesserung unserer Kapitalstruktur und unserer durchschnittlichen Finanzierungslaufzeiten.

Q Nach einer Prüfung der Jahresrechnung von Barry Callebaut durch die SIX Swiss Exchange gaben Sie Anpassungen Ihres Rechnungslegungsmodells bekannt. Welche Auswirkungen wird dies haben, und wann werden die Änderungen in Kraft treten?

VB Die Prüfung ergab, dass sich die Experten dahingehend uneinig sind, wie die internationalen Rechnungslegungsvorschriften (International Financial Reporting Standards, IFRS) auf unser Geschäftsmodell anzuwenden sind. Es wurde festgestellt, dass Barry Callebaut kein Vorwurf trifft. Dennoch haben wir uns dafür entschieden, künftig ein weniger kontroverses Rechnungslegungsmodell anzuwenden. Dieses wird ab dem Geschäftsjahr 2010/11 in Kraft treten und deckt sich mit der Strategie der Gruppe, Rohstoffe zunehmend in den Anbauländern zu beschaffen. Das neue Modell sieht vor, dass Vorräte zu Anschaffungskosten oder zum tieferen Nettoveräußerungswert bilanziert werden. Das Preisrisiko für Kakao in Verbindung mit Vorräten, die über die festen Verkaufsverpflichtungen von Schokolade hinausgehen, wird per Kakao-Futures in einer Fair Value Hedge Beziehung abgesichert. Ich gehe davon aus, dass die nach dem neuen Modell ermittelte Erfolgsrechnung zu vergleichbaren Ergebnissen wie das bisherige Modell führen wird.

Q Sie sind auch für Informationsmanagement und Informatik zuständig. Welchen Beitrag hat diese Abteilung zum Erfolg der gesamten Gruppe geleistet?

VB Die Abteilung IT/IM ist ein wichtiger Eckpfeiler, wenn es um den raschen Ausbau unseres Geschäfts geht. Ohne die geeigneten Systeme wären wir nicht in der Lage, die Geschwindigkeit zu bewältigen, mit der sich unser Wachstum vollzieht. Die meisten unserer Fabriken und Geschäftsaktivitäten sind weltweit über eine einheitliche SAP-Plattform verknüpft. So können wir dem System reibungslos neue Fabriken hinzufügen und in der gesamten Lieferkette für Transparenz und Rückverfolgbarkeit sorgen. In den letzten Jahren haben wir unsere Investitionen in IT/IM laufend erhöht. Mittlerweile betragen diese jährlich rund CHF 30 Millionen – bei gleichzeitig konstantem IT-Betriebsaufwand.

Aus der Sicht des CFO

Q Worauf richten Sie Ihr Hauptaugenmerk im Geschäftsjahr 2010/11?

VB Einerseits werden wir uns natürlich der Erfüllung unserer Finanzziele hinsichtlich Wachstums- und Rentabilität widmen. Andererseits werden wir weiterhin unser Nettoumlaufvermögen im Auge behalten und daran arbeiten, es weiter zu reduzieren. Daneben werden wir versuchen, unsere Support- und Overhead-Prozesse zu vereinfachen bzw. zu zentralisieren. Und schliesslich werden sich meine Teams auch in Zukunft dafür einsetzen, uns langfristige Kreditlinien zu attraktiven Bedingungen zu sichern, unseren günstigen Steuersatz zu wahren sowie talentierte Mitarbeiter zu finden und diese an das Unternehmen zu binden.

Neues Programm gestartet: «Capital Excellence»

Im vergangenen Jahr hat Barry Callebaut unter dem Namen «Capital Excellence» ein neues Programm ins Leben gerufen. Damit reagieren wir auf das rasante Wachstum des Unternehmens, die hohe Volatilität der Rohstoffpreise und den Druck, der sich daraus ergibt, dass unsere Kunden längere und unsere Lieferanten kürzere Zahlungsziele anstreben. Ziel des Programms ist es, das Nettoumlaufvermögen auf vergleichbarer Basis innert dreien Jahren um 20% zu senken. Für die Umsetzung sind in erster Linie im Finanzbereich tätige Controller zuständig, unterstützt durch Mitarbeitende aus dem operativen Bereich. Das Programm ist zudem Bestandteil der Bonusziele für die meisten Manager. Im ersten Jahr haben wir beachtliche Fortschritte bei der Bewirtschaftung von Vorräten und Forderungen erzielt, während bei den Verbindlichkeiten noch Optimierungsbedarf besteht.

Konkrete Massnahmen und Erfolge

a) Warenlager (Lagerreichweite/Days Sales in Inventory)

Durch die verstärkte Konzentration auf eine bessere Planung und Prüfung des erforderlichen Lagerbestands konnten die Vorräte deutlich gesenkt werden. Insgesamt konnte die Lagerreichweite um 11.7 Tage verkürzt werden.

b) Forderungen (Debitorenlaufzeit/Days Sales Outstanding)

Die durchschnittliche Zahl der Tage, die zwischen Rechnungsstellung und Bezahlung liegen, wurde um 1.4 reduziert. Dabei lag der Schwerpunkt auf dem Abbau des Bestands an überfälligen Forderungen und der Optimierung des Prozesses zur Forderungseinziehung, unter anderem über elektronische Rechnungsstellung mittels elektronischem Datenaustausch (Electronic Data Interchange/EDI).

c) Verbindlichkeiten (Kreditorenlaufzeit/Days Payable Outstanding)

Obwohl dieses Thema verstärkt in den Fokus unserer Einkaufsabteilung gerückt ist, konnten die Kreditorenlaufzeiten nur geringfügig verbessert werden. Die Neuverhandlung bestehender Verträge gestaltete sich schwierig, und günstigere Zahlungsbedingungen müssen sorgfältig gegen potenzielle Preissteigerungen abgewogen werden. Wir planen, eine Supply-Chain-Finanzierung einzuführen, um das Management unserer Verbindlichkeiten ab dem nächsten Jahr zu verbessern.

Insgesamt erzielte das Programm «Capital Excellence» im vergangenen Jahr positive Effekte in Höhe von durchschnittlich CHF 114 Millionen bzw. 11.3% des Nettoumlaufvermögens (bereinigt um Währungs- und Rohstoffpreisschwankungen).

Das Geschäftsjahr im Rückblick

Konzernerfolgsrechnung

Die **Verkaufsmenge** stieg deutlich um 7.6% von 1,213,610 Tonnen auf 1,305,280 Tonnen an. Dazu trugen sämtliche Regionen sowie die Bereiche Industriegeschäft und Gewerbliche Kunden/Verbraucher-geschäft bei. Im Bereich Gewerbliche Kunden/Verbraucher-geschäft vermochte das bei der Produktgruppe Gourmet & Spezialitäten verzeichnete Wachstum die Einbussen bei den Verbraucherprodukten mehr als wettzumachen. Letztere wurde durch den Verkauf des Asiengeschäfts im Vorjahr belastet. Überdies führten Anpassungen aufgrund von im Jahr 2009/10 vorgenommenen Änderungen in der Segmentberichterstattung zu einer Verschiebung der ausgewiesenen Verkaufsmenge zwischen den Produktgruppen (nämlich von den Industriellen Produkten zu den Verbraucherprodukten).

Der **Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen** erhöhte sich um 6.8% von CHF 4,880.2 Mio. auf CHF 5,213.8 Mio. Der positive Einfluss der hohen Rohstoffpreise auf den Umsatz, vor allem beim Kakao, wurde weitestgehend durch erhebliche Währungseinflüsse neutralisiert. Ohne diese Effekte stieg der Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen aufgrund der oben angesprochenen Zunahme der Verkaufsmenge um 6.5%.

Der **Bruttogewinn** erhöhte sich um 4.0% auf CHF 736.2 Mio. gegenüber CHF 707.8 Mio. im Vorjahr. Belastet wurde der Bruttogewinn im Jahresverlauf durch Währungseinflüsse und die niedrige Combined Cocoa Ratio, jedoch haben das Volumenwachstum und insbesondere das überproportional wachsende, höhermarginige Gourmetgeschäft diese Effekte mehr als ausgeglichen. In Lokalwährungen stieg der Bruttogewinn um 6.3%.

Im Verhältnis zum Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen verringerte sich der Bruttogewinn geringfügig auf 14.1% gegenüber 14.5% im Vorjahr. Der Bruttogewinn pro Tonne ging leicht zurück um 3.3% von CHF 583 im Vorjahr auf CHF 564. Verantwortlich dafür waren namentlich Umrechnungseffekte, da sich die meisten Währungen gegenüber der Berichtswährung der Gruppe, dem Schweizer Franken, abschwächten.

Der **Marketing- und Verkaufsaufwand** blieb mit CHF 120.8 Mio. im Vergleich zum Vorjahr (CHF 120.3 Mio.) nahezu unverändert. Zusätzliche Kosten aufgrund von Akquisitionen und Umsatz-zuwächsen wurden teils durch positive Währungseffekte, teils durch Kostensenkungen ausgeglichen. Dabei wurde nicht von der Strategie der Gruppe zur Stärkung ihrer Kundenbeziehungen abgewichen.

Der **Verwaltungs- und allgemeine Aufwand** sank leicht auf CHF 248.8 Mio. von CHF 250.6 Mio. im Vorjahr. Die Auswirkungen des organischen Wachstums und der Akquisitionen wurden durch Kostensenkungen und positive Währungseffekte neutralisiert.

Der **übrige Ertrag** belief sich auf CHF 20.5 Mio. verglichen mit CHF 34.4 Mio. im Vorjahr. Diese Position enthielt in diesem wie auch im Vorjahr mehrere umsatzunabhängige betriebliche Erträge, wie Gewinne aus der Veräußerung von Tochtergesellschaften und Vermögenswerten, Erlöse aus dem Verkauf von Abfallprodukten sowie Einnahmen des Konferenzzentrums Schloss Marbach. In der Vorjahreszahl war zudem ein Gewinn aus der Veräußerung des asiatischen Verbraucherproduktgeschäfts enthalten.

Der **übrige Aufwand** lag bei CHF 16.6 Mio. (Vorjahr: CHF 20.5 Mio.). Dieser Posten umfasst Restrukturierungskosten, Verpflichtungen aus Rechtsfällen und Abgangsschädigungen, Wertminderungen, Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie weitere einmalige Aufwendungen.

Der **Betriebsgewinn (EBIT)** stieg im Berichtsjahr um 5.6% auf CHF 370.4 Mio. nach CHF 350.8 Mio. im Vorjahr. Ohne den Einfluss von Währungsumrechnungseffekten belief sich das EBIT-Wachstum auf 7.9%. Alle Regionen und Produktgruppen lieferten positive Beiträge zum EBIT. Auch zum EBIT-Wachstum trugen alle diese Bereiche bei, mit Ausnahme des asiatisch-pazifischen Raums und der Verbraucherprodukte, wo im Vorjahr ein einmaliger Gewinn aus dem Verkauf des asiatischen Verbraucherproduktgeschäfts verbucht worden war. Der höchste absolute EBIT-Beitrag entfiel geografisch gesehen auf die Region Europa und bei den Produktgruppen auf die Industriellen Kunden. Am stärksten zum EBIT-Wachstum trugen die Region Europa und die Gourmet-Produkte bei.

Der EBIT pro Tonne verringerte sich aufgrund von Währungseinflüssen leicht auf CHF 283.8 nach CHF 289.1 im Vorjahr. Der Rückgang des EBIT pro Tonne im Bereich Globale Beschaffung & Kakao (aufgrund der Entwicklung der Combined Cocoa Ratio) sowie in Asien (wegen des einmaligen Vorjahresgewinns aus dem Verkauf des Verbraucherproduktgeschäfts) wurde durch einen höheren EBIT pro Tonne in den anderen Regionen kompensiert. Dabei stiegen die Aufwendungen dank einer strengen Kostenkontrolle und aufgrund von Skaleneffekten bei den Gemeinkosten langsamer als das Volumen. In Lokalwährungen erhöhte sich der EBIT pro Tonne geringfügig um 0.3%.

Der **Finanzertrag** verringerte sich auf CHF 2.0 Mio. im Vergleich zu CHF 5.9 Mio. im Vorjahr, was auf geringere Zinserträge und den Wegfall von Gewinnen aus derivativen Finanzinstrumenten im Berichtsjahr zurückzuführen war.

Der **Finanzaufwand** fiel mit CHF 83.1 Mio. deutlich geringer aus als im Vorjahr (CHF 97.5 Mio.). Dieser Rückgang war hauptsächlich den niedrigeren durchschnittlichen Zinssätzen auf variabel verzinsliche Schulden und den Währungseffekten zu verdanken, wurde jedoch teilweise durch Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten zur Absicherung von Zinsschwankungen aufgehoben.

Das Geschäftsjahr im Rückblick

Das **Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures** betrug CHF –0.2 Mio. gegenüber CHF 0.5 Mio. im Vorjahr. Diese Position enthält den Anteil der Gruppe an Eigenkapitalbewegungen der nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungsunternehmen, das heisst Beteiligungen an Unternehmen, auf welche die Gruppe wesentlichen Einfluss hat, ohne die Kontrolle über sie auszuüben.

Die **Ertragssteuern** erhöhten sich auf CHF 37.3 Mio. gegenüber CHF 32.7 Mio. im Vorjahr. Dies war hauptsächlich auf den gestiegenen Konzerngewinn vor Steuern zurückzuführen, während der effektive Steuersatz der Gruppe mit 12.9% nahezu konstant blieb (Vorjahr: 12.6%).

Der **Konzerngewinn für das Berichtsjahr** lag bei CHF 251.7 Mio., was einem deutlichen Anstieg um 10.9% gegenüber den CHF 226.9 Mio. des Vorjahres entspricht. In Lokalwährungen belief sich der Anstieg auf 13.5%. Zurückzuführen war dies auf einen höheren Betriebsgewinn und niedrigere Netto-Finanzaufwendungen. Der den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Konzerngewinn belief sich auf CHF 251.2 Mio. verglichen mit CHF 226.9 Mio. im Vorjahr.

Der **unverwässerte Gewinn pro Aktie** stieg um 10.5% auf CHF 48.62 (Vorjahr: CHF 43.99). Die Kennzahl **Cash Earnings pro Aktie** – definiert als betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen dividiert durch die zur Berechnung des unverwässerten Gewinns pro Aktie verwendete Anzahl ausstehender Aktien – verbesserte sich deutlich um 9.3% auf CHF 88.60 (Vorjahr: CHF 81.05).

Konzernbilanz und Finanzierungsstruktur

Die **Bilanzsumme** per 31. August 2010 belief sich auf CHF 3,570.8 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um CHF 56.0 Mio. bzw. 1.6% gegenüber CHF 3,514.8 Mio. im Vorjahr. Dies ist vor allem auf einen Zuwachs der für das geschäftliche Wachstum erforderlichen Aktiven zurückzuführen, welcher zum Teil durch Währungseffekte und operative Verbesserungen in der Bewirtschaftung des Nettoumlaufvermögens aufgehoben wurde.

Das **Nettoumlaufvermögen** verringerte sich abermals um CHF 45.2 Mio. bzw. 4.5% und lag per Ende August 2010 mit CHF 964.9 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 1,010.1 Mio. Günstig wirkten sich dabei Währungseffekte aus. Diese wurden jedoch aufgrund von Volumenzuwächsen und dem daraus resultierenden Anstieg der Vorräte, Forderungen und übrigen Posten des Umlaufvermögens sowie durch den Nettoanstieg der derivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten teilweise aufgehoben.

Die **Nettoverschuldung** sank zum 31. August 2010 um CHF 71.9 Mio. auf CHF 870.8 Mio. nach CHF 942.7 Mio. im Vorjahr, was auf positive Währungseffekte aufgrund der Stärke des Schweizer Frankens zurückzuführen ist. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Gesamtverbindlichkeiten der Gruppe ging – unter Einbezug von zugesagten, aber nicht abgerufenen Kreditfazilitäten – von 6 auf 5 Jahre zurück.

Das **Eigenkapital** – einschliesslich des den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbaren Eigenkapitals und der nicht beherrschenden Anteile – stieg um 3.7% bzw. CHF 47.1 Mio. auf CHF 1,303.2 Mio. (gegenüber CHF 1,256.1 Mio. per 31. August 2009). Das den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Eigenkapital belief sich auf CHF 1,302.3 Mio. (Vorjahr: CHF 1,255.6 Mio.). Der Verschuldungsgrad verbesserte sich von 75.1% auf 66.9% und die Solvenzquote stieg von 35.7% auf 36.5%. Der Anstieg des Eigenkapitals und die Verbesserung der genannten Kennzahlen resultierten aus dem positiven Einfluss des Konzerngewinns auf das Eigenkapital. Diese Einflüsse wurden allerdings grösstenteils durch wesentliche Effekte aus der Währungskursumrechnung und eine anstelle einer Dividendenausschüttung vorgenommene Kapitalherabsetzung aufgehoben. Die Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) erhöhte sich auf 14.8% nach 13.9% im Vorjahr.

Konzerngeldflussrechnung

Der **Betriebliche Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens** verbesserte sich deutlich um 9.5% auf CHF 457.8 Mio. nach CHF 418.1 Mio. im Vorjahr.

Die Geldabflüsse aufgrund von Veränderungen des Nettoumlaufvermögens erhöhten sich wesentlich, da aufgrund des geschäftlichen Wachstums und gestiegener Rohstoffpreise höhere Abflüsse für Vorräte zu verzeichnen waren; zum Teil wurde dies durch einen Anstieg der Verbindlichkeiten kompensiert. Der Geldabfluss für Zinsen und Steuern war hingegen niedriger als im Vorjahr.

Insgesamt führte dies zu einem Rückgang des **Nettogeldflusses aus betrieblicher Tätigkeit** (einschliesslich Veränderungen des Nettoumlaufvermögens) auf CHF 177.7 Mio. nach CHF 240.6 Mio. im Vorjahr.

Der **Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit** lag bei CHF -156.1 Mio. verglichen mit CHF -138.9 Mio. im Vorjahr. Im Berichtsjahr schloss dieser Betrag einen Geldabfluss von CHF -36.2 Mio. für die Akquisition einer Gesellschaft in Spanien sowie aufgeschobene Zahlungen für frühere Akquisitionen mit ein. (Im Vorjahr waren in diesem Posten CHF -16.9 Mio. für Akquisitionen und CHF 17.2 Mio. aus der Veräusserung von Tochtergesellschaften enthalten.) Der höchste Geldabfluss in beiden Geschäftsjahren umfasste betriebliche Investitionen, wie Kapazitätserweiterungen, Ersatzbeschaffungen, Modernisierungen und Informationstechnologie (Berichtsjahr: CHF -145.1 Mio.; Vorjahr: CHF -144.4 Mio.). Die Position beinhaltete zudem Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten (Berichtsjahr: CHF 19.6 Mio.; Vorjahr CHF 2.4 Mio.) sowie sonstige kleinere Posten.

Der **Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit** lag bei CHF -23.0 Mio. gegenüber CHF -78.1 Mio. im Vorjahr. Darin enthalten sind im Wesentlichen die Nettoerlöse aus der Aufnahme neuer Schulden in Höhe von CHF 47.4 Mio. (während im Vorjahr Rückzahlungen von CHF -10.1 Mio. anfielen), die Kapitalherabsetzung in Höhe von CHF -64.6 Mio. (Vorjahr: CHF -59.4 Mio.) sowie der Saldo aus dem Erwerb/Verkauf eigener Aktien in Höhe von CHF -5.7 Mio. (nach CHF -8.8 Mio. im Vorjahr).

Konzernerfolgsrechnung

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2009/10	2008/09
Tausend CHF			
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen		5,213,779	4,880,177
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(4,477,608)	(4,172,355)
Bruttogewinn		736,171	707,822
Marketing- und Verkaufsaufwand		(120,781)	(120,324)
Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand		(248,794)	(250,608)
Übriger Ertrag	6	20,456	34,357
Übriger Aufwand	7	(16,641)	(20,494)
Betriebsgewinn (EBIT)		370,411	350,753
Finanzertrag	8	2,021	5,904
Finanzaufwand	9	(83,122)	(97,493)
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	17	(225)	484
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		289,085	259,648
Ertragssteuern	10	(37,342)	(32,723)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr		251,743	226,925
davon zurechenbar:			
– den Aktionären des Mutterunternehmens		251,226	226,907
– den nicht beherrschenden Anteilen		517	18
Gewinn pro Aktie	11		
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		48.62	43.99
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		48.47	43.85

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2009/10	2008/09
Tausend CHF			
Konzerngewinn für das Berichtsjahr		251,743	226,925
Auswirkungen des Cashflow Hedging	14	(3,580)	(6,339)
Steuereffekt auf Cashflow Hedging		1,585	2,566
Währungsumrechnungsdifferenzen		(138,026)	(86,930)
Sonstiges Ergebnis für das Berichtsjahr, nach Abzug von Steuern		(140,021)	(90,703)
Gesamtergebnis für das Berichtsjahr		111,722	136,222
davon zurechenbar:			
– den Aktionären des Mutterunternehmens		111,309	136,257
– den nicht beherrschenden Anteilen		413	(35)

Konzernbilanz

Aktiven

Am 31. August	Anmerkungen	2010	2009
Tausend CHF			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		17,360	33,993
Kurzfristige Geldanlagen		750	2,137
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen	12	587,380	524,847
Vorräte	13	1,186,231	1,294,545
Ertragssteuerforderungen		2,760	5,489
Derivative finanzielle Vermögenswerte	14	370,580	221,649
Total Umlaufvermögen		2,165,061	2,082,660
Anlagevermögen			
Sachanlagen	15	830,866	872,458
Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	17	3,479	4,038
Immaterielle Vermögenswerte	18	512,494	493,684
Latente Steueransprüche	19	51,361	51,918
Übriges Anlagevermögen		7,586	10,089
Total Anlagevermögen		1,405,786	1,432,187
Total Aktiven		3,570,847	3,514,847

Passiven

Am 31. August	Anmerkungen	2010	2009
Tausend CHF			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kontokorrentkredite	20	13,466	29,338
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	20	175,938	222,885
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	21	769,537	832,440
Ertragssteuerverbindlichkeiten		41,968	36,026
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	14	371,059	153,922
Rückstellungen	22	15,558	16,751
Total kurzfristiges Fremdkapital		1,387,526	1,291,362
Langfristiges Fremdkapital			
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	23	699,516	728,293
Personalvorsorgeverpflichtungen	24	105,114	122,701
Rückstellungen	22	5,861	4,202
Latente Steuerverbindlichkeiten	19	58,721	68,455
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		10,946	43,689
Total langfristiges Fremdkapital		880,158	967,340
Total Fremdkapital		2,267,684	2,258,702
Eigenkapital			
Aktienkapital	25	197,494	262,119
Gewinnreserven und andere Eigenkapitalkomponenten		1,104,787	993,437
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		1,302,281	1,255,556
Nicht beherrschende Anteile		882	589
Total Eigenkapital		1,303,163	1,256,145
Total Passiven		3,570,847	3,514,847

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2009/10	2008/09
Tausend CHF			
Konzerngewinn vor Ertragssteuer		289,085	259,648
Angepasst um:			
Abschreibungen auf Sachanlagen	15	77,861	82,309
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	18	22,428	23,065
Wertminderungen auf Sachanlagen	7, 15	–	566
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen	1	–	(1,502)
(Gewinne) aus Veräusserung von Sachanlagen, netto		(6,152)	(30)
(Gewinne) aus Veräusserung von Tochtergesellschaften	2	–	(17,950)
Fremdwährungs- (Gewinne) Verluste		(15,852)	28,408
Fair Value (Gewinne) Verluste auf derivativen Finanzinstrumenten		(58,016)	(47,183)
Fair Value (Gewinne) Verluste auf festen Verkaufsverpflichtungen		(82,503)	(76,721)
Fair Value (Gewinne) Verluste auf Vorräten		160,038	57,951
Wertberichtigungen auf Vorräten	13	4,768	5,462
Zunahme (Abnahme) der Wertberichtigung für Forderungen		(1,384)	3,024
Zunahme (Abnahme) von Rückstellungen		2,615	16,033
Zunahme (Abnahme) der Personalvorsorgeverpflichtungen		(6,078)	(8,455)
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch			
Eigenkapitalinstrumente	4, 24	5,716	11,577
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures			
		225	(484)
(Zinsertrag)	8	(2,021)	(3,883)
Zinsaufwand	9	67,061	86,223
Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens		457,791	418,058
(Zunahme) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und des übrigen Umlaufvermögens			
		(24,513)	(24,199)
(Zunahme) von Vorräten			
		(143,387)	(9,307)
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten			
		2,025	(19,004)
Verwendung von Rückstellungen			
		(11,151)	(4,231)
Betrieblicher Geldfluss		280,765	361,317
(Bezahlte Zinsen)			
		(62,221)	(77,604)
(Bezahlte Ertragssteuern)			
		(40,800)	(43,070)
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		177,744	240,643

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus Investitionstätigkeit

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2009/10	2008/09
Tausend CHF			
Investitionen in Sachanlagen	15	(119,258)	(113,314)
Erlöse aus der Veräusserung von Sachanlagen		19,580	2,370
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	18	(25,850)	(31,129)
Erlöse aus Veräusserung von immateriellen Vermögenswerten		–	61
Akquisition von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	1	(36,199)	(16,938)
Akquisitionen von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		–	(164)
Erlöse aus Veräusserungen von Tochtergesellschaften	2	–	17,198
Investitionen in kurzfristige Geldanlagen		–	(1,396)
Erlöse aus Veräusserungen von kurzfristigen Geldanlagen		1,309	175
Investitionen in übriges Anlagevermögen		(141)	(589)
Erlöse aus Veräusserungen von übrigen Anlagevermögen		2,453	2,048
Erhaltene Zinsen		1,986	2,787
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		(156,120)	(138,891)

Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit

Für das Berichtsjahr endend am 31. August		2009/10	2008/09
Tausend CHF			
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		112,546	94,493
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		(136,198)	(246,946)
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		151,820	149,077
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		(80,750)	(6,748)
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	25	(64,619)	(59,392)
Erwerb eigener Aktien	25	(5,988)	(8,808)
Verkauf eigener Aktien	25	307	–
An nicht beherrschende Anteile bezahlte Dividenden	25	(120)	(68)
(Kauf) Verkauf von nicht beherrschenden Anteilen	25	–	300
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(23,002)	(78,092)
Umrechnungsdifferenzen auf flüssige Mittel		617	5,559
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		(761)	29,219
Flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres		4,655	(24,564)
Flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres		3,894	4,655
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		(761)	29,219
Flüssige Mittel		17,360	33,993
Kontokorrentkredite		(13,466)	(29,338)
Flüssige Mittel gemäss Definition für die Konzerngeldflussrechnung		3,894	4,655

Veränderung des Konzerneigenkapitals

Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital

	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Hedging- Reserven	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Total	Nicht be- herrschende Anteile	Total Eigenkapital
Tausend CHF								
Am 31. August 2008	321,574	(13,604)	908,320	(1,219)	(39,149)	1,175,922	392	1,176,314
Umrechnungsdifferenzen					(86,877)	(86,877)	(53)	(86,930)
Auswirkungen von Cashflow Hedging (Anm. 14)				(6,339)		(6,339)		(6,339)
Im Eigenkapital erfasste Steuern (Anm. 14, 19)				2,566		2,566		2,566
Sonstiges Ergebnis für das Berichtsjahr,								
nach Abzug von Steuern				(3,773)	(86,877)	(90,650)	(53)	(90,703)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr			226,907			226,907	18	226,925
Gesamtergebnis für das Berichtsjahr			226,907	(3,773)	(86,877)	136,257	(35)	136,222
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(59,455)		63			(59,392)		(59,392)
Veränderung der nicht beherrschenden								
Anteile (Anm. 25)						–	232	232
Erwerb eigener Aktien		(8,808)				(8,808)		(8,808)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich								
durch Eigenkapitalinstrumente		17,799	(6,222)			11,577		11,577
Am 31. August 2009	262,119	(4,613)	1,129,068	(4,992)	(126,026)	1,255,556	589	1,256,145
Umrechnungsdifferenzen					(137,922)	(137,922)	(104)	(138,026)
Auswirkungen von Cashflow Hedging (Anm. 14)				(3,580)		(3,580)		(3,580)
Im Eigenkapital erfasste Steuern (Anm. 14, 19)				1,585		1,585		1,585
Sonstiges Ergebnis für das Berichtsjahr,								
nach Abzug von Steuern				(1,995)	(137,922)	(139,917)	(104)	(140,021)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr			251,226			251,226	517	251,743
Gesamtergebnis für das Berichtsjahr			251,226	(1,995)	(137,922)	111,309	413	111,722
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(64,625)		6			(64,619)		(64,619)
Veränderung der nicht beherrschenden								
Anteile (Anm. 25)						–	(120)	(120)
Erwerb eigener Aktien		(5,988)				(5,988)		(5,988)
Verkauf eigener Aktien		329	(22)			307		307
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich								
durch Eigenkapitalinstrumente		7,081	(1,365)			5,716		5,716
Am 31. August 2010	197,494	(3,191)	1,378,913	(6,987)	(263,948)	1,302,281	882	1,303,163

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Organisation und Geschäftstätigkeit

Die Barry Callebaut AG («die Gesellschaft») wurde am 24. November 1994 nach Schweizer Recht gegründet und hat ihren Hauptsitz an der Pfingstweidstrasse 60, Zürich, Schweiz. Die Barry Callebaut AG ist in der Schweiz registriert und seit 1998 an der SIX (Schweizer Börse) kotiert (BARN, ISIN-Nummer: CH0009002962). Per 31. August 2010 betrug die Börsenkaptalisierung der Gruppe auf Basis der ausgegebenen Aktien CHF 3,632 Mio. (31. August 2009: CHF 2,968 Mio.). Die übergeordnete Muttergesellschaft der Gruppe ist die Jacobs Holding AG, die 50.11% der ausgegebenen Aktien hält (31. August 2009: 50.21%).

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

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

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

Basis der Präsentation

Die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe 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 Jahresrechnungen, die auf historischen Werten basieren, mit Ausnahme der Bewertung von derivativen Finanzinstrumenten, abgesicherten festen Verpflichtungen und Vorräten zum Fair Value sowie der Personalvorsorgeverpflichtungen, die nach der Methode der laufenden Einmalprämien («Projected Unit Credit Method») erfasst werden. Die entsprechenden Bewertungsgrundsätze sind nachfolgend aufgeführt.

Die Vorjahreskonzernbilanz wurde zu Vergleichszwecken an die Darstellung des Berichtsjahres angepasst. Hierfür wurden «Finanzanlagen» in Höhe von CHF 0.4 Mio. (2009: CHF 0.5 Mio.) mit dem «Übrigen Anlagevermögen» zusammengefasst.

Wesentliche Annahmen und Schätzungen des Managements

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

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

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

Anmerkung 1	Akquisitionen – Fair Value Ermittlung
Anmerkung 13	Vorräte – Anwendung der Makler/Händler Ausnahmeregelung
Anmerkung 14	Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging) – Designation der Vorräte als Sicherungsinstrument
Anmerkung 18	Goodwill – Ermittlung des erzielbaren Werts von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten
Anmerkung 19	Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten – Beanspruchung von steuerlichen Verlustvorträgen
Anmerkung 24	Personalvorsorgeverpflichtungen – Ermittlung der Personalvorsorgeverpflichtungen

Konsolidierungskreis/Tochtergesellschaften

Die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe beinhaltet alle Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen der Barry Callebaut AG und der von ihr kontrollierten Gesellschaften. Kontrolle liegt normalerweise vor, wenn eine Gesellschaft direkt oder indirekt mehr als 50% der Stimmrechte einer anderen Gesellschaft besitzt oder sonst die Möglichkeit hat, die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik einer anderen Gesellschaft auszuüben und damit Nutzen aus deren Tätigkeit zu ziehen. Nicht beherrschende Anteile (non-controlling interest) werden in der Bilanz als Bestandteil des Eigenkapitals dargestellt, und der den nicht beherrschenden Anteilen zurechenbare Konzerngewinn wird als Bestandteil des Konzerngewinns in der Erfolgsrechnung für das entsprechende Berichtsjahr ausgewiesen. Im Laufe des Berichtsjahres erworbene Gesellschaften werden nach der Purchase-Methode ab dem Zeitpunkt konsolidiert, an dem die Gruppe die Kontrolle erwirbt (d.h. ab dem effektiven Akquisitionsstichtag). 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 Trans-

aktion keine substanziellen Hinweise auf eine damit verbundene Wertminderung gibt.

Käufe und Verkäufe von nicht beherrschenden Anteilen an Tochtergesellschaften

Die Gruppe weist Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ähnlich zu Transaktionen mit Eigenkapitalinhabern der Gruppe aus. Beim Kauf von nicht beherrschenden Anteilen wird die Differenz zwischen dem gezahlten Betrag und dem jeweils erworbenen Anteil am Buchwert der Nettoaktiven der Tochtergesellschaft im Eigenkapital verbucht. Die bei einer Veräusserung von nicht beherrschenden Anteilen erzielten Gewinne oder Verluste werden ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Optionen auf bestehende nicht beherrschende Anteile

Die Gruppe bilanziert geschriebene Put-Optionen auf nicht beherrschende Anteile, indem sie die nicht beherrschenden Anteile ausbucht und stattdessen eine auf den Bilanzstichtag diskontierte Verbindlichkeit in Höhe des Ausübungspreises der Option erfasst. Verfällt die Option, weil die Minderheitsaktionäre ihr Optionsrecht nicht ausüben, erfolgt eine Ausbuchung der Verbindlichkeit bei gleichzeitiger Erfassung der nicht beherrschenden Anteile.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

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

Transaktionen in Fremdwährung

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

übrigen Fällen werden Fremdwährungsgewinne und -verluste unter «Finanzertrag» und «Finanzaufwand» ausgewiesen.

Fremdwährungsumrechnung

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

Wichtigste Währungsumrechnungskurse

	Schlusskurs	Durchschnittskurs	Schlusskurs	Durchschnittskurs
	2009/10		2008/09	
EUR	1.2925	1.4482	1.5220	1.5189
GBP	1.5740	1.6561	1.7285	1.7501
USD	1.0210	1.0578	1.0666	1.1250

Flüssige Mittel

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen

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

Die Gruppe unterhält ein mit Forderungsrechten besichertes Programm zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, bei dem sie die vertraglichen Rechte auf Geldflüsse aus Lieferungen und Leistungen zum Nominalwert abzüglich eines Abschlags an Dritte überträgt. Diese Forderungen werden aus der Bilanz ausgebucht. Der unter «Übriges Umlaufvermögen» (siehe Anmerkung 12) bzw. «Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 21) ausgewiesene Nettobetrag entspricht dem Betrag des Abschlags abzüglich der Forderungen, die am Bilanzstichtag bereits eingegangen, aber noch nicht an das entsprechende Finanzierungsinstitut überwiesen worden sind.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

Die Gruppe ist aufgrund der Natur ihrer Geschäftsaktivitäten verschiedenen Risiken ausgesetzt. Das gruppenweite Risikomanagement berücksichtigt die Volatilität der Märkte und hat das Ziel, die potenziellen negativen Effekte auf das finanzielle Ergebnis der Gruppe auf kosteneffiziente Weise zu minimieren. Weitere Informationen zum Risikomanagement sind in Anmerkung 26 zu finden.

Die Gruppe verwendet gemäss ihren Grundsätzen zum Risikomanagement derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit Schokoladenverkäufen (bzw. der damit verbundenen Rohstoffpreissrisiken), welche die Preisrisiken für Kakao und andere Rohstoffe wie Milch, Zucker und Nüsse umfassen, sowie zur Absicherung von Währungsrisiken und Zinsrisiken aus operativen Transaktionen, Finanzierungen und Investitionen.

Der Bereich, der innerhalb der Gruppe für Beschaffung und Einkauf zuständig ist, erwirbt und verkauft regelmässig Kakaobohnen und andere Zutaten zur Schokoladenherstellung mit der Absicht, einen Gewinn aus kurzfristigen Preisschwankungen oder der Händlermarge zu erzielen. Aufgrund der Praxis der Erfüllung von Verträgen über den An- und Verkauf von Rohstoffen durch Nettobarausgleich werden diese Kontrakte als derivative Finanzinstrumente eingestuft.

Gemäss den Risikomanagementgrundsätzen werden von den Betriebsgesellschaften im Allgemeinen keine derivativen Finanzinstrumente zu Handelszwecken gehalten.

Derivative Finanzinstrumente werden zu ihrem Fair Value bewertet und Wertänderungen in der Erfolgsrechnung ausgewiesen.

Hedge Accounting

Die operativen Gesellschaften benötigen für die Produktion und den Verkauf ihrer Produkte Rohstoffe wie Kakaobohnen und Kakaohalbfabrikate sowie andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süsstoffe und Nüsse. Der Wert der offenen Verkaufs- und Kaufverpflichtungen sowie der Rohstoffbestände der Gruppe ändert sich laufend je nach Preisentwicklung auf den entsprechenden Rohstoffmärkten. Die Gruppe verwendet Rohstoff-Futures, Terminkontrakte und Vorräte, um Preisrisiken im Zusammenhang mit den festen Verkaufsverpflichtungen für industrielle Schokoladenprodukte (Vertragsgeschäft – siehe Risikomanagement in Anmerkung 26) abzusichern.

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

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

Absicherung des Fair Value (Fair Value Hedging) – für Rohstoffpreis- und Währungsrisiken im Vertragsgeschäft

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

In Bezug auf das Preisrisiko für Schokolade, das sich aus den Verkaufsverträgen über industrielle Schokoladenprodukte (Vertragsgeschäft) ergibt, werden feste Verkaufsverpflichtungen unter anderem für Kakaobohnen und Kakaohalbfabrikate sowie andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süsstoffe und Nüsse als besicherte Grundgeschäfte klassifiziert, während Terminkaufverpflichtungen und Vorräte aus dem Vertragsgeschäft in Verbindung mit Kakaobohnen, Kakaohalbfabrikaten und anderen Rohstoffen sowie Kakao-Terminkontrakte als Sicherungsinstrumente eingestuft werden. Die (kaufseitigen) Sicherungsinstrumente sowie die (verkaufsseitigen) besicherten Grundgeschäfte werden zum Fair Value per Bilanzstichtag bewertet. Die Verkaufsverträge haben Rohstoffe zum Inhalt, die an einem aktiven Markt notieren oder sich zuverlässig ermitteln lassen. Die auf diese Weise für die besicherten Grundgeschäfte errechneten Fair Values werden unter «Fair Value der abgesicherten festen Verpflichtungen» den Bilanzpositionen «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen» bzw. «Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» zugewiesen – je nachdem, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt. Die auf diese Weise für die Sicherungsinstrumente errechneten Fair Values werden – wiederum in Abhängigkeit davon, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt – unter «Derivative finanzielle Vermögenswerte» oder «Derivative finanzielle Verbindlichkeiten» ausgewiesen.

Zur Absicherung des Währungsrisikos im Zusammenhang mit den festen Verkaufsverpflichtungen für industrielle Schokoladenprodukte (Vertragsgeschäft) wird ebenfalls Hedge Accounting angewendet. Die Absicherungsbeziehung besteht zwischen der bilanzunwirksamen festen Verkaufsverpflichtung (besichertes Grundgeschäft) und dem Devisenterminverkaufskontrakt (Sicherungsinstrument). Die Änderungen des Fair Value des Sicherungsinstruments werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Die kumulative Änderung des Fair Value der festen Verkaufsverpflichtung, die auf das Fremdwährungsrisiko zurückzuführen ist, wird als Vermögenswert oder Verbindlichkeit mit einem entsprechenden Gewinn oder Verlust in der Erfolgsrechnung erfasst.

Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow Hedging) – gegen Zinsrisiken

Barry Callebaut wendet im Allgemeinen Cashflow Hedge Accounting mit Zinsderivaten an. Dabei wird ein Teil der variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten in festverzinsliche Finanzverbindlichkeiten umgewandelt.

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

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

Keine Hedge Accounting Designation

Die Einkaufs- und Beschaffungszentrale der Gruppe sowie die interne Bank der Gruppe bewerten ihre derivativen Finanzinstrumente zum Fair Value, ohne Hedge Accounting anzuwenden.

Die Absicherung des Rohstoffpreisrisikos im Preislistengeschäft basiert auf den prognostizierten Verkaufsmengen. In diesem Geschäft wird jedoch kein Hedge Accounting durchgeführt, da sich keine derivativen Instrumente eindeutig den abgesicherten prognostizierten Verkäufen im Preislistengeschäft zuordnen lassen. Daher werden diese derivativen Finanzinstrumente zu ihrem Fair Value bewertet und Wertänderungen in der Erfolgsrechnung ausgewiesen.

Für das Währungsrisiko eines bilanzierten monetären Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit erfolgt kein Hedge Accounting. Sämtliche Gewinne oder Verluste des derivativen Finanzinstruments, das zur Absicherung dieses Risikos verwendet wird, werden in der Erfolgsrechnung verbucht, so dass die Gewinne und Verluste aus der Neubewertung der abgesicherten Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten kompensiert werden.

Vorräte

Grundsätzlich erwirbt die Gruppe Kakaobohnen, Halbfabrikate aus Kakaobohnen (wie z.B. Kakaomasse, -butter, -cake oder -pulver), andere Rohstoffe wie Milchprodukte, Zucker/Süsstoffe und Nüsse und hält industrielle Schokoladenprodukte vorrätig mit der Absicht, diese kurzfristig wieder zu verkaufen und einen Gewinn aus Preisschwankungen oder der Makler-/Händlermarge zu erzielen. Die Gruppe ist aus diesem Grund als Makler/Händler dieser Rohstoffe tätig, und die entsprechenden Vorräte werden nach der Ausnahmeregelung für Makler/Händler gemäss IAS 2.5 (Vorräte) zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bewertet.

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

Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten

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

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

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

Goodwill aus Akquisitionen wird als Überschuss des Fair Value des Erwerbspreises am Akquisitionstichtag und der Fair Values der identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten am Tag der Akquisition ermittelt. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungen bewertet. Der Goodwill wird einmal jährlich durch einen Impairment Test auf Wertminderungen untersucht. Falls im Laufe des Jahres bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände auf eine mögliche Beeinträchtigung des Buchwerts hinweisen, wird der Impairment Test auch häufiger durchgeführt.

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

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

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

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

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

Übrige immaterielle Vermögenswerte

Die übrigen erworbenen immateriellen Vermögenswerte umfassen Patente, Warenzeichen, Markenrechte und Lizenzen. Patente und Lizenzen werden über ihre Laufzeit abgeschrieben. Die Abschreibung auf alle übrigen immateriellen Vermögenswerte erfolgt linear über ihre erwartete Nutzungsdauer, maximal jedoch über 20 Jahre.

Sachanlagen

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

Gebäude (inkl. Lagergebäude und Installationen)	20 bis 50 Jahre
Fabrizanlagen und Maschinen	10 bis 20 Jahre
Möbiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	3 bis 10 Jahre

Unterhalts- und Reparaturaufwendungen werden der Konzern-erfolgsrechnung belastet.

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

Leasing von Vermögenswerten

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

Bei Finanzierungsleasinggeschäften werden die entsprechenden Vermögenswerte zu ihrem Fair Value oder dem tieferen Barwert der Mindestleasingzahlungen bei der erstmaligen Erfassung des Leasinggeschäfts, abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen, 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 Berichtsjahr konstant ist. Leasinggeschäfte, bei denen ein wesentlicher Teil der Risiken und des Nutzens des Eigentums beim Leasinggeber verbleiben, werden als operatives Leasing klassifiziert. Mietzahlungen aufgrund von Leasinggeschäften werden der Erfolgsrechnung linear über die Leasingdauer belastet.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

Rückstellungen

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

Personalvorsorgeverpflichtung/Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

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

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

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

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

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Übrige Pläne für Leistungen nach Pensionierung

Einige Konzerngesellschaften leisten pensionierten Mitarbeitenden und ihren berechtigten Familienangehörigen Beiträge für Gesundheitsvorsorge und Versicherungen. Die dafür anfallenden Kosten werden versicherungsmathematisch berechnet und über die Dienstzeit der betroffenen Mitarbeitenden in den entsprechenden funktionalen Aufwendungen erfasst. Die entsprechenden Verbindlichkeiten werden ebenfalls unter «Personalvorsorgeverpflichtungen» bilanziert.

Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm

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

Übrige langfristige Sozialleistungen

Andere langfristig fällige Leistungen für Mitarbeitende sind an Arbeitnehmer geschuldete, aufgeschobene Vergütungen aufgrund von Gesetzgebungen in Ländern, in denen die Gruppe operativ tätig ist. Die für diese Leistungen anfallenden Aufwendungen werden auf der Grundlage versicherungsmathematischer Berechnungen erfolgswirksam verbucht. Die entsprechenden Verbindlichkeiten sind Bestandteil der «Übrigen langfristigen Verbindlichkeiten».

Aktienkapital/Erwerb eigener Aktien

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

Dividenden

Dividenden auf Aktien werden nach erfolgter Genehmigung durch die Aktionäre als Verbindlichkeit erfasst.

Steuern

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

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

Zur Berechnung latenter Ertragssteuern wird die «Balance Sheet Liability»-Methode herangezogen. Latente Ertragssteuern werden auf allen zeitlichen Abweichungen zwischen den steuerlich massgeblichen Werten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und den entsprechenden Werten in der Konzernbilanz berücksichtigt. Latente Ertragssteueraktiven werden gebildet, wenn mit angemessener Wahrscheinlichkeit in der Zukunft steuerbare Gewinne anfallen werden, gegen welche die zeitlichen Abweichungen aufgelöst werden können. Latente Ertragssteueransprüche und -verbindlichkeiten werden unter Anwendung derjenigen Steuersätze berechnet, die in der Periode erwartet werden, in welcher der entsprechende Vermögenswert realisiert oder die entsprechende Verbindlichkeit beglichen wird. Sie basieren auf Steuersätzen und Gesetzen, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen in Kraft sind.

Umsatzerfassung

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

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

Umsatzerlöse und Kosten im Zusammenhang mit dem Handel von Rohmaterialien werden saldiert. Aus diesem Grund werden damit zusammenhängende Erträge und Herstellungskosten der verkauften Produkte netto ausgewiesen.

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

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

Segmentberichterstattung

Die operativen Segmente werden entsprechend dem internen Reporting an die verantwortliche Entscheidungsinstanz des Unternehmens («Chief Operating Decision Maker») ausgewiesen. Als verantwortliche Entscheidungsinstanz, die für die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Ertragskraft der einzelnen operativen Segmente zuständig ist, wurde das Executive Committee der Gruppe identifiziert.

Weitere Informationen hierzu sind im Abschnitt «Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze» – IFRS 8 dargelegt.

Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Geänderte internationale Rechnungslegungsstandards (IFRS) und Interpretationen, die neu für dieses Berichtsjahr gelten:

IFRS 3 rev. – Unternehmenszusammenschlüsse (gültig ab 1. Juli 2009)

Der überarbeitete Standard wurde für nach dem 1. September 2009 getätigte Akquisitionen angewendet. Aus diesem Grund enthält der von der Gruppe ausgewiesene gezahlte Betrag keine akquisitionsbedingten Aufwendungen. Nähere Einzelheiten zu Unternehmenszusammenschlüssen siehe Anmerkung 1 «Akquisitionen».

IFRS 7 (Änderung) – Finanzinstrumente – Angaben (gültig ab 1. Januar 2009)

Die Änderungen des Standards IFRS 7 machen umfangreichere Angaben zur Bewertung des Fair Value und der Liquiditätsrisiken erforderlich. Die Gruppe hat beschlossen, die in diesen Änderungen enthaltenen Übergangsregelungen zu nutzen und im laufenden Jahr keine Vergleichsangaben im Sinne dieser erweiterten Vorschriften zu machen. Die in der Jahresrechnung enthaltenen Angaben (Anmerkung 26) wurden angepasst, um die Erörterung des International Accounting Standards Board zu den IFRS-Änderungen (2009) zu berücksichtigen.

IFRS 8 – Operative Segmente (gültig ab 1. Januar 2009)

IFRS 8 ersetzt IAS 14 «Segmentberichterstattung». Der neue Standard erfordert die Identifizierung von berichtspflichtigen Segmenten anhand der internen Struktur, aufgrund derer die verantwortliche Unternehmensinstanz (Chief Operating Decision Maker, CODM) Entscheidungen über Allokationen von Ressourcen zu diesem Segment trifft und die Bewertung seiner Ertragskraft überprüft. Die Gruppe hat das Executive Committee als CODM identifiziert. Es überwacht die Segmente Globale Beschaffung & Kakao, Westeuropa, Osteuropa, Nord- und Südamerika und Asien-Pazifik. Die Regionen West- und Osteuropa wurden bei der Erstellung der Konzernrechnung zusammengefasst. Der Bereich Globale Beschaffung & Kakao wurde gemäss der ursprünglichen Regelung zur Segmentabgrenzung (IAS 14) den Regionen zugeordnet. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Neben den Angaben zu den operativen Segmenten werden auch Angaben zu den folgenden Produktgruppen veröffentlicht: Kakao, Industrielle Produkte, Gourmet & Spezialitäten sowie Verbraucherprodukte.

IAS 1 rev. – Darstellung des Abschlusses (gültig ab 1. Januar 2009)
Die Gruppe hat sich entschieden, zusätzlich zur Konzernerfolgsrechnung eine separate Gesamtergebnisrechnung (statement of comprehensive income) vorzulegen. Des Weiteren beinhaltet der Standard unverbindliche Änderungen der Bezeichnungen von Konzernrechnungsbestandteilen. Die Gruppe hat beschlossen, die bestehenden Bezeichnungen beizubehalten.

IAS 23 rev. – Fremdkapitalkosten (gültig ab 1. Januar 2009)
Mit dem revidierten Standard wird das bisherige Wahlrecht der sofortigen aufwandswirksamen Erfassung von Fremdkapitalkosten, die direkt der Anschaffung oder Herstellung sogenannter qualifizierter Vermögenswerte zugerechnet werden können, abgeschafft. Daher sind diese Fremdkapitalkosten zwingend als Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren. Der revidierte Standard hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Gruppe.

IAS 27 rev. – Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS (gültig ab 1. Juli 2009)

Der revidierte Standard schreibt vor, dass die Auswirkungen aller Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen (non-controlling interest) – sofern die Beherrschungsverhältnisse unverändert bleiben – künftig im Eigenkapital verbucht werden müssen. Damit werden diese Transaktionen nicht mehr als Goodwill oder in der Erfolgsrechnung verbucht. Daneben regelt der Standard auch die Bilanzierung im Fall eines Kontrollverlusts. In diesem Fall werden die verbleibenden Anteile zu ihrem Fair Value bewertet und ein entsprechender Gewinn oder Verlust in der Erfolgsrechnung verbucht. Die Gruppe hat ihre Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechend angepasst.

IFRIC 18 – Übertragung von Vermögenswerten durch einen Kunden (gültig ab 1. Juli 2009)

Diese Interpretation gibt Aufschluss darüber, ab wann die Definition eines Vermögenswerts im Sinne von IFRIC 18 erfüllt ist, und gibt an, wie der Vermögenswert zu erfassen und dessen Anschaffungskosten beim erstmaligen Ansatz zu bewerten sind. Die Gruppe wird die Interpretation auf Transaktionen anwenden, welche die geltenden Anforderungen erfüllen. Bis zum 31. August 2010 lagen keine Transaktionen dieser Art vor.

Änderungen der IFRS (gültig ab 1. Januar/1. Juli 2009)

Mehrere Standards wurden in verschiedenen Punkten überarbeitet. Dabei kam es zu keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Gruppe.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die folgenden Standards und Interpretationen, die im Geschäftsjahr 2009/2010 in Kraft traten, wirkten sich nicht auf die Geschäftstätigkeiten der Gruppe aus:

- IFRS 2 (Änderung) – Aktienbasierte Vergütung: Ausübungsbedingungen und Annullierungen
- IAS 32 (Änderung) – Finanzinstrumente: Darstellung und IAS 1 – Darstellung des Abschlusses: Kündbare Finanzinstrumente und bei Liquidation entstehende Verpflichtungen
- IAS 39 (Änderung) Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Zur Absicherung qualifizierende Grundgeschäfte
- IFRIC 15 – Verträge zur Erstellung von Liegenschaften
- IFRIC 16 – Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb
- IFRIC 17 – Sachdividenden an Eigentümer
- Änderung der IFRS 2010

Geänderte internationale Rechnungslegungsstandards (IFRS) und Interpretationen, die noch nicht für die Gruppe gelten und die nicht frühzeitig angewendet wurden

Die nachfolgenden Standards und Änderungen bestehender Standards wurden veröffentlicht und sind von der Gruppe für Berichtsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. September 2010 beginnen. Die Gruppe hat sich gegen eine frühzeitige Anwendung entschieden:

IFRS 9 – Finanzinstrumente (gültig ab 1. Januar 2013)

Dieser Standard führt neue Anforderungen an die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten ein. Alle erfassten finanziellen Vermögenswerte, die derzeit in den Anwendungsbereich von IAS 39 fallen, werden entweder zu den fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Fair Value bewertet. Der Standard liefert Anhaltspunkte dafür, wie die Bewertungsgrundsätze anzuwenden sind. Alternativ zu den fortgeführten Anschaffungskosten kann auch der Fair Value zur Berechnung herangezogen werden. Sämtliche Eigenkapitalinstrumente, die in den Anwendungsbereich von IFRS 9 fallen, werden in der Konzernbilanz zum Fair Value bewertet, wobei Gewinne und Verluste standardmässig erfolgswirksam erfasst werden. Wenn die Anlage in Eigenkapitalinstrumente nicht zu Handelszwecken gehalten wird, kann ein Unternehmen beim erstmaligen Ansatz die unwiderrufliche Entscheidung treffen, diese zum Fair Value mit Erfassung der Veränderungen im sonstigen Gesamtergebnis (at fair value through other comprehensive income) zu bewerten, wobei nur Erträge aus Dividenden erfolgswirksam erfasst werden. Alle Derivate, die in den Anwendungsbereich von IFRS 9 fallen, sind zum Fair Value zu bewerten. Dazu zählen auch Derivate, die an Anlagen in nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente geknüpft sind. Unter bestimmten Umständen können auch die Anschaffungskosten als Schätzwert zur Ermittlung des Fair Value dienen. Die Gruppe hat sich noch nicht entschieden, ob sie den Standard frühzeitig anwenden möchte oder nicht. Daher liegen noch keine Erkenntnisse über die möglichen Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Gruppe vor.

Änderungen der IFRS (gültig ab 1. Januar 2010)

Mehrere Standards wurden in verschiedenen Punkten überarbeitet. Diese werden die Konzernrechnung der Gruppe jedoch nicht wesentlich beeinflussen. Die Gruppe wird diese Änderungen für das Berichtsjahr ab dem 1. September 2010 übernehmen.

Interpretationen und Änderungen bestehender Standards, die noch nicht für die Gruppe gelten und die sich nicht auf die Geschäftstätigkeit der Gruppe auswirken werden

IFRS 2 – Anteilsbasierte Vergütung (gültig ab 1. Januar 2010)

Die Änderungen regeln die Bilanzierung von erfolgten Transaktionen im Zusammenhang mit anteilsbasierten Vergütungen. Im Rahmen dieser Vereinbarungen erhält das Tochterunternehmen Güter oder Dienstleistungen von Arbeitnehmern oder Lieferanten. Die Bezahlung dieser Arbeitnehmer oder Lieferanten muss jedoch durch das Mutterunternehmen oder ein anderes Konzernunternehmen erfolgen. Ein Unternehmen, das Güter oder Dienstleistungen im Rahmen einer anteilsbasierten Vergütungsvereinbarung erhält, muss diese Güter oder Dienstleistungen bilanzieren, unabhängig davon, welches Unternehmen im Konzern die zugehörige Verpflichtung erfüllt, und unabhängig davon, ob die Verpflichtung in Anteilen oder in bar erfüllt wird. Das International Accounting Standards Board hat klar gestellt, dass ein «Konzern» in IFRS 2 die gleiche Bedeutung hat wie in IAS 27 («Konzern- und separate Abschlüsse nach IFRS»).

IAS 32 – Finanzinstrumente: Klassifizierung von Bezugsrechten (gültig ab 1. Februar 2010)

Die Änderung sieht vor, dass Rechte, Optionen und Garantien, die ansonsten die Definition von Eigenkapitalinstrumenten gemäss IAS 32 erfüllen und die ausgegeben werden, um eine feste Anzahl an unternehmenseigenen nicht derivativen Eigenkapitalinstrumenten zu einem festen Preis in einer Fremdwährung zu erwerben, als Eigenkapitalinstrumente erfasst werden, vorausgesetzt, das Angebot erfolgt anteilig an alle bestehenden Anteilseigner derselben Kategorie unternehmenseigener nicht derivativer Eigenkapitalinstrumente.

IAS 24 – Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen (gültig ab 1. Januar 2011)

Der revidierte Standard vereinfacht die Auskunftspflicht für Unternehmen, die ausschliesslich oder gemeinschaftlich vom Staat kontrolliert oder von diesem bedeutend beeinflusst werden, und spezifiziert die Bedeutung von «Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen». Das bilanzierende Unternehmen kann von der gemäss IAS 24 geltenden allgemeinen Auskunftspflicht zu Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen sowie zu ausstehenden Salden (Verpflichtungen inbegriffen) befreit werden, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

IFRIC 14 – Vorauszahlungen im Rahmen von

Mindestfinanzierungsvorschriften (gültig ab 1. Januar 2011)

Der geänderte Standard IFRIC 14 sieht Folgendes vor: Bestehen Vorschriften zur Erbringung von Mindestfinanzierungsbeiträgen für künftige Leistungen, umfasst der wirtschaftliche Nutzen, der sich aus der Minderung künftiger Beitragszahlungen ergibt (und folglich der als Vermögenswert ausgewiesene Überschussbetrag):

(a) sämtliche Beträge, durch die sich die künftigen Mindestfinanzierungsbeiträge für künftige Leistungen reduzieren, weil das Unternehmen eine Vorauszahlung geleistet hat; und (b) geschätzte künftige Kosten für die Erbringung der Leistung in jeder Periode abzüglich der geschätzten Mindestfinanzierungsbeiträge, die für die Erbringung der künftigen Leistung in der jeweiligen Periode erforderlich wären, wenn keine Vorauszahlungen der Beiträge wie in (a) beschrieben geleistet worden wären.

IFRIC 19 – Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch

Eigenkapitalinstrumente (gültig ab 1. Juli 2010)

Die Interpretation soll die Rechnungslegung von Unternehmen vereinheitlichen, die Eigenkapitalinstrumente zur vollständigen oder partiellen Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten ausgeben. Dieser Vorgang wird oftmals als «Debt for Equity Swaps» bezeichnet. Ein Unternehmen sollte die zum Zweck der Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente am Tag der Tilgung der Verbindlichkeit zum Fair Value der Eigenkapitalinstrumente bewerten, es sei denn, der Fair Value ist nicht verlässlich ermittelbar.

Anhang der Konzernrechnung

Änderungen im Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis hat sich im Berichtsjahr 2009/10 wie folgt geändert:

Akquisitionen

Name und Standort der erworbenen Gesellschaft	Datum der Erstkonsolidierung	Erworbener Eigentumsanteil
Trade & Trade S.A., Spanien	23. Dezember 2009	100%

Veräusserungen

Name und Standort der veräusserten Gesellschaft	Datum der Veräusserung	Veräussertes Eigentumsanteil
Keine		

1. Akquisitionen 2009/10

Im Berichtsjahr 2009/10 hat die folgende Transaktion stattgefunden:

Am 23. Dezember 2009 hat die Gruppe Kontrolle über die Chocovic Gruppe, einen spanischen Schokoladenhersteller, erworben, indem 100% der Aktien und Stimmrechte der Trade & Trade, S.A. gekauft wurden. Die erworbene Gesellschaft ist die oberste Muttergesellschaft weiterer Gesellschaften. Es wird erwartet, dass die Gruppe als Resultat des Erwerbs ihr Kerngeschäft mit industriellen Nahrungsmittelherstellern und gewerblichen Anwendern sowie die geografische Präsenz, im Besonderen in Südeuropa, erweitern wird.

Nachfolgend werden die wesentlichen Bestandteile des Erwerbspreises aufgeführt:

Tausend CHF	2009/10
Erwerbspreis	
Bezahlt mit flüssigen Mitteln	23,374
Erwerbspreis verrechnet mit Guthaben des Verkäufers	16,870
Aufgeschobener Erwerbspreis	15,835
Total Erwerbspreis	56,079

Der aufgeschobene Erwerbspreis ist vertraglich am ersten und am fünften Jahrestag des Erwerbszeitpunktes fällig. Der wesentliche Anteil des aufgeschobenen Erwerbspreises ist kurzfristig geschuldet. Der Anteil des Erwerbspreises, welcher am fünften Jahrestag des Erwerbs fällig ist, wird mit allfälligen Entschädigungsforderungen des Erwerbers verrechnet. Im Rahmen des Erwerbs wurden keine vorbestehenden Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer verrechnet.

Die Vereinbarungen mit dem Verkäufer beinhalten keine Abmachungen bezüglich bedingter Kaufpreiszahlungen.

Die Gruppe hat erwerbsbezogene Kosten wie Honorare für Due Diligence Arbeiten und Rechtsanwälte von CHF 1.1 Mio. im Verlauf der Kaufverhandlungen direkt in der Erfolgsrechnung erfasst (enthalten in der Position «Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand»). Vom erwähnten Betrag wurden CHF 0.7 Mio. bereits im vergangenen Geschäftsjahr erfasst.

Tausend CHF	2009/10
Erfasste Beträge von identifizierten Vermögenswerten und erworbenen Verbindlichkeiten	
Flüssige Mittel	2,218
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen	42,031
Vorräte	8,684
Sachanlagen	6,786
Immaterielle Vermögenswerte	6,291
Latente Steueransprüche	290
Kontokorrentkredite	(7,625)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	(20,247)
Latente Steuerverbindlichkeiten	(1,012)
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	(6,166)
Total identifizierte Nettovermögenswerte	31,250
Goodwill	24,829
Total Erwerbspreis zu Fair Value	56,079

Der Goodwill von CHF 24.8 Mio., welcher aus dem Erwerb resultiert, ist dem Wissen und den technischen Fähigkeiten der Mitarbeiter der Chocovic Gruppe zuzuschreiben, welche aus der Integration der Geschäftstätigkeiten der Gesellschaft in die Gruppe erwartet werden. Darüber hinaus werden Synergien und Skaleneffekte erwartet, wenn die Geschäftstätigkeiten von Chocovic und der Gruppe zusammengeführt werden. Der erfasste Goodwill ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Der Fair Value von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrigem Umlaufvermögen belief sich auf CHF 42.0 Mio. und beinhaltete Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Fair Value von CHF 18.3 Mio. Der vertragliche Bruttowert der Forderungen entsprach CHF 20.8 Mio., wovon CHF 2.5 Mio. als höchstwahrscheinlich nicht einforderbar beurteilt wurden.

Die Gruppe hat die Bewertung von leistungsorientierten Plänen noch nicht abgeschlossen, da die aktuarischen Gutachten noch nicht vorlagen.

Im Zusammenhang mit in der Vergangenheit eingetretenen Ereignissen wurden für den möglichen Abfluss von Ressourcen, welche mit wirtschaftlichem Nutzen verbunden sind, Eventualverbindlichkeiten von CHF 2.7 Mio. erfasst. Die Verbindlichkeiten wurden nicht abgezinst, da die Bezahlung innerhalb der nächsten zwölf Monate erwartet wird. Bis zum 31. August 2010 wurden keine Anpassungen an den am Erwerbszeitpunkt erfassten Beträgen vorgenommen, da sich keine Änderungen im erwarteten Ausgang oder den zugrundeliegenden Annahmen ergeben haben.

Der Verkäufer hat sich vertraglich verpflichtet, Barry Callebaut für Beträge aus bestimmten vorstehend erwähnten Ereignissen, welche möglicherweise zur Bezahlung anstehen, schadlos zu halten. Es wurden Entschädigungsforderungen über CHF 0.8 Mio., welche dem Fair Value der zu entschädigenden Verbindlichkeit entsprechen, erfasst. Die Entschädigungsforderung wurde vom Erwerbspreis abgezogen. Da sich die zu entschädigende Verbindlichkeit seit Erwerbszeitpunkt nicht verändert hat, wurde die Entschädigungsforderung in der Periode bis zum 31. August 2010 ebenfalls nicht angepasst.

Die Umsatzbeiträge der Chocovic Gruppe, welche in der Konzernerfolgsrechnung seit dem 23. Dezember 2009 erfasst wurden, entsprechen CHF 42.5 Mio.. Die erworbene Gruppe hat CHF 3.1 Mio. zum Konzerngewinn für dieselbe Periode beigetragen.

Wäre die Chocovic Gruppe bereits seit dem 1. September 2009 konsolidiert worden, würde die Konzernerfolgsrechnung für die Chocovic Gruppe einen Umsatz von CHF 72.1 Mio. und einen Konzerngewinn für die Periode von CHF 4.4 Mio. ausweisen.

Die erstmalige Konsolidierung der akquirierten International Business Company (IBC) und das vom japanischen Süßwarenhersteller Morinaga & Co. Ltd. im Vorjahr übernommene Geschäft, wofür am Ende des vergangenen Geschäftsjahres lediglich vorläufige Werte vorlagen, wurde mittlerweile abgeschlossen. Die Finalisierung der Kaufpreisallokation der Eurogran-Akquisition führte zu einer geringfügigen Anpassung der Markenrechte zulasten des Goodwills in Höhe von CHF 0.5 Mio.

Anhang

2008/09

Im Berichtsjahr 2008/09 wurden die folgenden Akquisitionen bzw. Unternehmenszusammenschlüsse durchgeführt:

International Business Company (IBC) BVBA

Per 1. Oktober 2008 übernahm die Gruppe 100% des Aktienkapitals des belgischen Schokoladendekorationsherstellers IBC. Das belgische Unternehmen bedient vor allem Kunden im Bereich Gourmet & Spezialitäten in Europa und wurde daher in das Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft und die geografische Region Europa integriert. Der aus dieser Transaktion resultierende Goodwill wurde ebenfalls diesen Segmenten zugeordnet.

Morinaga Tsukaguchi-Werk

Per 1. Dezember 2008 übernahm die Gruppe Vermögenswerte des japanischen Süswarenherstellers Morinaga & Co. Ltd. und schloss eine langfristige Liefervereinbarung mit diesem Unternehmen ab. Aufgrund der Substanz der mit Morinaga geschlossenen Übernahmevereinbarung wurde die Akquisition als Unternehmenszusammenschluss gemäss IFRS 3 behandelt. Der Geschäftsbetrieb wurde in der Folge in das Segment Industriegeschäft und die geografische Region Asien-Pazifik/Rest der Welt integriert, da die Verkäufe ausschliesslich in Asien getätigt werden. Die Bewertung der Transaktion hat zu einem negativen Goodwill geführt, der unmittelbar in der Konzernerfolgsrechnung erfasst wurde.

Eurogran A/S

Per 1. Juni 2009 schloss die Gruppe die Akquisition des dänischen Getränkeherstellers Eurogran A/S mit einer Tochtergesellschaft im Vereinigten Königreich ab. Das dänische Unternehmen wurde in das Getränkegeschäft der Gruppe integriert. Die erworbene Gesellschaft bedient Kunden in Europa und wurde daher dem Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft und der geografischen Region Europa zugeordnet. Der aus der Akquisition resultierende Goodwill wurde ebenfalls diesen Segmenten zugeschrieben.

Akquisitionen

Tausend CHF	Buchwert vor Akquisition 2008/09	Fair Value Anpassung 2008/09	Anschaf- fungswert 2008/09
Vorräte	7,010	(985)	6,025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Aktiven	9,758	(81)	9,677
Sachanlagen	16,795	1,209	18,004
Immaterielle Vermögenswerte	–	3,731	3,731
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Vorauszahlungen	(12,331)	(817)	(13,148)
Latente Steuerverbindlichkeiten, netto	(610)	(1,872)	(2,482)
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	(6,227)	(57)	(6,284)
Fair Value erworbener Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	14,395	1,128	15,523
Goodwill bei Erwerb			24,890
Negativer Goodwill aus Akquisition			(1,502)
Kaufpreis, berücksichtigt als übrige kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten			(18,742)
Bezahlter Kaufpreis¹			20,169
Erworbene flüssige Mittel abzüglich erworbener Kontokorrentkredite (netto)			(2,657)
Geldabfluss aus Akquisitionen von Tochtergesellschaften, nach Abzug erworbener flüssiger Mittel und Kontokorrentkredite			17,512

¹ Umfasst Rechts- und Beratungsgebühren in Höhe von CHF 1.1 Mio.

Der Goodwill in Höhe von CHF 24.9 Mio. spiegelt den Wert der hochqualifizierten Mitarbeitenden, des unmittelbaren Zugangs zu Produktionsressourcen, der Logistikkette sowie der profunden Kenntnisse der lokalen Markteigenschaften wieder. Die Akquisitionen ermöglichen es der Gruppe, diese Faktoren und damit verbundene Synergien für die regional ausgerichtete strategische Expansion der Geschäftstätigkeit wirksam einzusetzen.

Der erfasste negative Goodwill des Tsukaguchi-Werks ist vor allem auf die Differenz zwischen dem für die erworbenen Sachanlagen gezahlten Preis und dem von der Gruppe bestimmten Fair Value zurückzuführen und reflektiert den der Akquisition zugrundeliegenden Geschäftsplan.

Der Effekt der Akquisitionen der Gruppe betrug für das Vorjahr rund CHF 42 Mio. auf den Nettoumsatz und CHF 5.3 Mio. auf den Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen. Wären die Akquisitionen am 1. September 2008 erfolgt, hätte sich der Nettoumsatz der Gruppe auf rund CHF 4,923 Mio. und der Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen auf rund CHF 229 Mio. belaufen.

2. Veräusserungen

Veräusserungen 2009/10

Im Berichtsjahr 2009/10 wurden keine Gesellschaften veräussert.

Veräusserungen 2008/09

Van Houten (Singapore) Pte Ltd.

Per 28. Februar 2009 veräusserte Barry Callebaut seine im Verbrauchergeschäft tätige Tochtergesellschaft Van Houten (Singapore) Pte Ltd. mit Sitz in Singapur an The Hershey Company und lizenzierte den Markennamen und die Warenzeichen von Van Houten an Hershey zur Nutzung für den Verkauf von Verbraucherprodukten in der Region Asien-Pazifik, im Nahen Osten und in Australien/Neuseeland.

Die Transaktion führte zu einem Gesamtgewinn von CHF 179 Mio. (nach Transaktionskosten).

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Umlaufvermögen		3,907
Sachanlagen		5
Finanzielle Verbindlichkeiten		(1,308)
Andere Verbindlichkeiten		(2,447)
Wert der veräusserten Nettoaktiven	–	157
Veräusserungskosten		(628)
Gewinn/(Verlust) aus Veräusserungen		17,950
Total Verkaufspreis	–	17,479
Veräusserte flüssige Mittel und Kontokorrentkredite (netto)		(281)
Geldzufluss aus Veräusserungen	–	17,198

Anhang

3. Segmentinformationen

Die externe Segmentberichterstattung basiert sowohl auf der internen Organisations- und Managementstruktur als auch auf den internen Informationen, welche regelmässig von der verantwortlichen Unternehmensinstanz überprüft werden. Als verantwortliche Unternehmensinstanz identifizierte Barry Callebaut das Executive Committee, welches sich aus dem Chief Executive Officer und dem Chief Financial Officer des Konzerns sowie den «Presidents» der Segmente Europa, Nord- und Südamerika und Globale Beschaffung & Kakao sowie dem Chief Operating Officer und dem Chief Innovation Officer zusammensetzt.

Finanzinformationen nach berichtspflichtigen Segmenten

Tausend CHF	Globale Beschaffung & Kakao		Europa		Nord- und Südamerika	
	2009/10	2008/09 ¹	2009/10	2008/09 ¹	2009/10	2008/09 ¹
Umsatzerlöse mit Dritten	962,596	748,899	3,041,943	3,056,318	998,173	901,075
Umsatzerlöse aus Transaktionen mit anderen operativen Segmenten der Gruppe	2,138,833	1,944,585	54,772	44,119	–	–
Nettoumsatzerlös	3,101,429	2,693,484	3,096,715	3,100,437	998,173	901,075
Betriebsgewinn (EBIT)	54,476	52,516	268,762	252,578	92,452	86,282
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(20,773)	(20,006)	(55,331)	(58,841)	(15,676)	(14,636)
Wertminderungen	–	(237)	–	(329)	–	–
Total Aktiven	1,538,286	1,426,612	1,443,612	1,520,697	593,921	574,141
Zugänge zu Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(27,349)	(36,330)	(48,997)	(36,892)	(41,706)	(44,120)

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

Das Executive Committee betrachtet das Geschäft aus regionaler Sicht, und folglich wurden «Presidents» für jede Region ernannt. Da die operative Tätigkeit der Einheit Globale Beschaffung & Kakao von den Regionen unabhängig agiert, wird diese durch die verantwortliche Unternehmensinstanz als eigenes Segment neben den geografischen Regionen Westeuropa, Osteuropa, Nord- und Südamerika und Asien-Pazifik überwacht und geführt. Zum Zweck des konsolidierten Jahresabschlusses werden die Regionen Westeuropa und Osteuropa zusammengefasst dargestellt, da ihre Tätigkeitsbereiche ähnlich sind und sie die Voraussetzungen für eine Aggregation erfüllen. Darüber hinaus betrachtet das Executive Committee auch die Funktionen des Hauptsitzes unabhängig von den genannten Segmenten. Die Funktion «Hauptsitz» setzt sich im Wesentlichen aus zentralen Leistungen des Hauptsitzes zugunsten der übrigen Segmente zusammen und erwirtschaftet keine Umsätze. Daher erfasst die Berichterstattung des Konzerns den Hauptsitz als Überleitungsposten zwischen den Segmenten und der konsolidierten Jahresrechnung.

Das Segment Globale Beschaffung & Kakao ist sowohl verantwortlich für die Beschaffung der Zutaten für die Schokoladenproduktion (hauptsächlich Kakao, Zucker, Milch und Nüsse) als auch für die Kakao-Weiterverarbeitung innerhalb des Konzerns. Einen grossen Teil der Umsätze generiert die Globale Beschaffung & Kakao mit anderen Segmenten innerhalb des Konzerns. Die regionalen Segmente umfassen die Schokoladenproduktion für industrielle Kunden, Hotels, Restaurants und Cafeterias (Gourmet Business) und zu einem geringen Ausmass das Verbrauchergeschäft.

Entsprechend seiner Rolle als unabhängige Beschaffungsgesellschaft halten die Konditionen, zu welchen das Segment Globale Beschaffung & Kakao mit anderen Segmenten der Gruppe Umsätze erzielt, einem Drittvergleich stand. Für den internen Gebrauch werden Teile der operativen Gewinne des Segments auf die anderen Regionen, die als wesentliche Kunden des Segments Globale Beschaffung & Kakao agieren, zugewiesen.

Asien-Pazifik		Total Segmente		Hauptsitz		Eliminationen		Gruppe	
2009/10	2008/09 ¹	2009/10	2008/09 ¹	2009/10	2008/09 ¹	2009/10	2008/09 ¹	2009/10	2008/09
211,067	173,885	5,213,779	4,880,177	–	–	–	–	5,213,779	4,880,177
–	–	2,193,605	1,988,704	–	–	(2,193,605)	(1,988,704)	–	–
211,067	173,885	7,407,384	6,868,881	–	–	(2,193,605)	(1,988,704)	5,213,779	4,880,177
20,908	29,227	436,598	420,603	(66,187)	(69,850)	–	–	370,411	350,753
(5,262)	(6,870)	(97,042)	(100,352)	(3,247)	(5,021)	–	–	(100,289)	(105,374)
–	–	–	(566)	–	–	–	–	–	(566)
114,038	116,077	3,689,857	3,637,527	661,502	626,282	(780,512)	(748,962)	3,570,847	3,514,847
(4,274)	(5,766)	(122,326)	(123,108)	(22,783)	(21,335)	–	–	(145,108)	(144,443)

Segmentumsätze, Segmentergebnisse (Betriebsgewinn EBIT) und Segmentvermögen korrespondieren mit dem Konzern-Jahresabschluss. Finanzertrag und Finanzaufwand, der dem Konzern nach der Equity-Methode zurechenbare Gewinn an assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures sowie die Ertragssteuern werden für konzerninterne Zwecke nicht den entsprechenden Segmenten zugerechnet. Diese Elemente werden in der Überleitungsrechnung des Betriebsgewinns (EBIT) zum Konzerngewinn unterhalb der Segmentinformationen ausgewiesen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung des Betriebsgewinns (EBIT) zum Konzerngewinn für das Berichtsjahr, wie dieser in der Konzernerfolgsrechnung ausgewiesen wird:

Überleitung des EBIT zum Konzerngewinn des Berichtsjahres:

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Betriebsgewinn (EBIT)	370,411	350,753
Finanzertrag	2,021	5,904
Finanzaufwand	(83,122)	(97,493)
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	(225)	484
Konzerngewinn vor Ertragssteuern	289,085	259,648
Ertragssteuern	(37,342)	(32,723)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr	251,743	226,925

Anhang

Weitere Angaben auf Unternehmensebene

Informationen über geografische Regionen

Der Konzern mit Sitz in der Schweiz erzielt wesentliche Teile seines Umsatzes im Ausland. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Umsatzerlöse und langfristigen Vermögenswerte exklusive der latenten Steuerforderungen und Pensionsvermögen des Konzerns aufgliedert nach Domizil der Gesellschaften sowie nach dem Ort der Umsatzgenerierung.

Tausend CHF	Umsatzerlöse		Anlagevermögen	
	2009/10	2008/09	2009/10	2008/09
Vereinigte Staaten von Amerika	820,523	713,504	182,103	182,207
Deutschland	741,936	787,426	127,467	159,854
Frankreich	499,132	593,822	100,714	115,060
Grossbritannien	492,403	508,588	30,120	33,245
Italien	342,025	341,827	24,630	27,198
Belgien	339,749	350,188	269,770	285,996
Schweiz	49,786	52,333	74,546	52,626
Sonstige	1,928,225	1,532,489	534,010	509,956
Total	5,213,779	4,880,177	1,343,360	1,366,142

Informationen nach Produktgruppen

Der Konzern verfügt über eine Vielzahl von Produkten, die an externe Kunden verkauft werden. Für die interne Durchsicht durch die verantwortliche Unternehmensinstanz werden daher die Produkte nach Produktgruppen zusammengefasst zur Verfügung gestellt. Die nachstehende Tabelle gliedert die Umsätze externer Kunden nach Produktgruppen auf:

Umsatz nach Produktgruppen

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Kakaoprodukte	962,596	748,901
Industrielle Produkte	2,716,509	2,605,608
Gourmet & Spezialitäten	707,636	619,028
Verbraucherprodukte	827,038	906,640
Umsatz mit externen Kunden	5,213,779	4,880,177

Die Gruppe erzielt mit keinem externen Kunden mehr als 10% des konsolidierten Umsatzes.

4. Personalaufwand

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Löhne und Gehälter	(376,359)	(372,074)
Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung	(89,679)	(92,430)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	(5,716)	(11,577)
Beiträge an leistungsorientierte Vorsorgepläne	(15,607)	(12,671)
Beiträge an beitragsorientierte Vorsorgepläne	(1,058)	(825)
Anstieg von Verbindlichkeit für Langzeitabwesenheit	(36)	(61)
Total Personalaufwand	(488,455)	(489,638)

5. Forschungs- und Entwicklungsaufwand

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(16,990)	(19,378)

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

6. Übriger Ertrag

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Gewinn aus Veräusserung von Sachanlagen	6,177	1,615
Erlös aus Konferenzzentrum, Museen, Outlets und Mieteinkünfte	3,799	3,522
Verkauf von Kakaobohnenschalen und anderen Abfallprodukten	3,198	3,285
Ertrag aus Rechtsansprüchen	2,902	1,923
Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen und Abgrenzungen	1,678	837
Gewinn aus Veräusserung von Tochtergesellschaften (Anmerkung 2)	–	17,950
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen (Anmerkung 1)	–	1,385
Sonstiger übriger Ertrag	2,702	3,840
Total übriger Ertrag	20,456	34,357

7. Übriger Aufwand

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Restrukturierungskosten	(8,916)	(9,947)
Verlust aus Verkauf von Abfallprodukten	(2,088)	(2,910)
Verpflichtungen aus Rechtsfällen	(1,741)	(1,518)
Kosten im Zusammenhang mit den Schokoladenmuseen	(1,022)	(696)
Verlust aus Veräusserung von Sachanlagen	(25)	(1,585)
Wertminderungen auf Sachanlagen (Anmerkung 15)	–	(566)
Sonstiger übriger Aufwand	(2,849)	(3,272)
Total übriger Aufwand	(16,641)	(20,494)

Anhang

8. Finanzertrag

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Zinsertrag	2,021	3,883
Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten	–	2,021
Total Finanzertrag	2,021	5,904

Im Vorjahr belief sich der Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten auf CHF 2.0 Mio. und umfasst unter anderem Fair Value Anpassungen des freistehenden Zinsderivats für das Berichtsjahr 2008/09.

9. Finanzaufwand

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Zinsaufwand	(67,061)	(86,223)
Verlust auf derivativen Finanzinstrumenten	(6,664)	–
Strukturierungskosten	(1,560)	(1,207)
Aufwand für nicht beanspruchte Kreditfazilitäten	(1,485)	(1,709)
Total Zinsaufwand	(76,770)	(89,139)
Bankspesen und übrige Finanzaufwendungen	(4,417)	(5,079)
Währungsverluste, netto	(1,935)	(3,275)
Total Finanzaufwand	(83,122)	(97,493)

Der Zinsaufwand beinhaltet die Nettokosten für Zinssatz-Swaps, die aus der Bezahlung von fixen Zinssätzen im Austausch für den Erhalt von variablen Zinssätzen resultieren. Der Zinsaufwand für 2009/10 umfasst ebenfalls bezahlte Zinsen von CHF 3.5 Mio. im Rahmen eines mit Forderungsrechten besicherten Programms zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (2008/09: CHF 3.9 Mio.).

Der Verlust auf derivativen Finanzinstrumenten beläuft sich auf CHF 6.7 Mio. und umfasst unter anderem Fair Value Anpassungen des freistehenden Zinsderivats für das Berichtsjahr 2009/10.

Die Strukturierungskosten beziehen sich im Wesentlichen auf die revolvingende Kreditfazilität von EUR 850 Mio. und die vorrangige Anleihe von EUR 350 Mio. (siehe Anmerkung 23) und stellen den zugehörigen Abschreibungsaufwand dar.

Die Bereitstellungskommissionen für den nicht beanspruchten Teil der revolvingenden Kreditfazilität von EUR 850 Mio. beliefen sich für 2009/10 auf CHF 1.5 Mio. (2008/09: CHF 1.7 Mio.).

10. Ertragssteuern

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Laufende Ertragssteuern	(46,801)	(32,312)
Latente Ertragssteuern	9,459	(411)
Total Ertragssteuern	(37,342)	(32,723)

Überleitungsrechnung der Ertragssteuern

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Konzerngewinn vor Ertragssteuern	289,085	259,648
Erwarteter Steueraufwand zum gewichteten		
durchschnittlich anzuwendenden Steuersatz	(48,996)	(49,705)
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	(3,492)	(3,550)
Steuerlich abzugsfähige Positionen, welche unter IFRS		
nicht als Aufwendungen qualifizieren	16,262	17,592
Nicht steuerbare Erträge	2,355	2,770
Nur zu Fiskalzwecken erfasste Erträge	(1,392)	(1,684)
Positionen aus Vorperioden	(6,458)	1,439
Änderungen der Steuersätze	1,014	2,351
Noch nicht als latenter Steueranspruch erfasste Verlustvorräte	(5,221)	(7,929)
Erfassung von bisher nicht als latenten Steueransprüchen erfassten Verlustvorräten	8,586	5,993
Total Ertragssteuern gemäss Konzernerfolgsrechnung	(37,342)	(32,723)

Zum Zwecke der vorstehenden Überleitungsrechnung bestimmt die Gruppe den erwarteten Steuersatz mittels Gewichtung der in den betreffenden Steuerhoheiten anzuwendenden Steuersätze auf der Grundlage der Zusammensetzung des Gewinns vor Steuern pro Steuerhoheit. Hieraus ergibt sich für 2009/10 ein durchschnittlich gewichteter Steuersatz von 16.95% (2008/09: 19.14%).

Der anzuwendende Steuersatz pro Gesellschaft ist der lokale Ertragssteuersatz, der für den Gewinn vor Steuern der betreffenden Gesellschaft im Berichtsjahr 2009/10 galt. Die Abnahme dieses Steuersatzes ist auf die vorteilhaftere Zusammensetzung der Gewinne vor Steuern der einzelnen Gesellschaften zurückzuführen.

Die bisher nicht als latente Steueransprüche erfassten Verlustvorräte beliefen sich im Berichtsjahr 2009/10 auf CHF 8.6 Mio. Dieser Betrag setzt sich zusammen aus CHF 4.6 Mio. aus der Aktivierung bisher nicht erfasster steuerlich anrechenbarer Verlustvorräte und CHF 4.0 Mio. an Verlustvorräten, die im Berichtsjahr 2009/10 zum ersten Mal als latente Steueransprüche erfasst wurden.

11. Gewinn pro Aktie

CHF	2009/10	2008/09
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	48.62	43.99
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	48.47	43.85

Folgende Gewinngrössen wurden als Zähler zur Berechnung des unverwässerten Gewinns und des verwässerten Gewinns pro Aktie verwendet:

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Den Aktionären zustehender Konzerngewinn, als Zähler für den		
unverwässerten Gewinn pro Aktie verwendet	251,226	226,907
Effekt nach Steuern von Ertrag und Aufwand für das		
Verwässerungspotenzial von Aktien	-	-
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Zähler		
verwendeter angepasster Konzerngewinn	251,226	226,907

Anhang

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

	2009/10	2008/09
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,170,000	5,170,000
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl gehaltener eigener Aktien	2,978	11,981
Zur Berechnung des unverwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	5,167,022	5,158,019
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	16,196	16,944
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,183,218	5,174,963

12. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	314,636	349,416
Fair Value von abgesicherten festen Verpflichtungen	98,651	42,534
Vorauszahlungen	72,063	28,713
Übriges Umlaufvermögen	7,915	8,966
Abgegrenzte Erträge	4,123	2,760
Forderungen gegenüber nahe stehenden Parteien	2	192
Übrige Steuern und Forderungen gegenüber dem Staat	55,990	62,710
Darlehen und übrige Forderungen	34,000	29,556
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen	587,380	524,847

Die Gruppe unterhält ein mit Forderungsrechten besichertes Programm zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in dessen Rahmen Kundenforderungen zum Nominalwert abzüglich eines Abschlags gegen flüssige Mittel verkauft werden. Der Nettowert dieser verkauften Forderungen betrug per 31. August 2010 CHF 255.1 Mio. (2009: CHF 262.4 Mio.) und wurde vollständig aus der Bilanz ausgebucht.

Fälligkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	334,650	372,008
Abzüglich Wertberichtigungen für Forderungen		
aus Lieferungen und Leistungen	(20,014)	(22,592)
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	314,636	349,416
Wovon:		
Nicht überfällig	269,092	276,232
Wertberichtigungen für nicht überfällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(144)	(653)
Weniger als 90 Tage überfällig	35,427	54,178
Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen weniger als 90 Tage überfällig	(347)	(396)
Mehr als 90 Tage überfällig	30,131	41,598
Wertberichtigungen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mehr als 90 Tage überfällig	(19,523)	(21,543)
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	314,636	349,416

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

Die einzelwertberechtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffen im Wesentlichen Kunden, die sich in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befinden.

Veränderungen der Wertberichtigung für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Am 1. September	22,592	20,514
Zugänge	7,171	7,783
Als nicht einziehbar abgeschriebene Beträge	(3,850)	(4,279)
Auflösung nicht beanspruchter Wertberichtigungen	(2,330)	(209)
Umrechnungsdifferenzen	(3,569)	(1,217)
Am 31. August	20,014	22,592

Basierend auf dem historischen Trend und der erwarteten Zahlungsfähigkeit der Kunden ist die Gruppe der Meinung, dass die obige Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen ausreicht, um Ausfallrisiken abzudecken. Auf der Grundlage einer individuellen Bewertung des Kreditrisikos für übrige Forderungen hat die Gruppe keinen Bedarf einer Wertberichtigung festgestellt. Nähere Einzelheiten zu den Kreditrisiken sind in Anmerkung 26 enthalten.

13. Vorräte

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Kakaobohnen	369,758	436,754
Halb- und Fertigfabrikate	698,243	722,986
Übrige Rohmaterialien und Verpackungsmaterial	118,230	134,805
Total Vorräte	1,186,231	1,294,545
Davon zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bilanzierte Vorräte		
Kakaobohnen	351,064	420,179
Halb- und Fertigfabrikate	539,752	555,267
Übrige Rohmaterialien	50,998	58,219
Total zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bilanzierte Vorräte	941,814	1,033,665

Barry Callebaut wendet für das Vertragsgeschäft die Ausnahmeregelung für Makler/Händler gemäss IAS 2.5 an. Die entsprechenden Vorräte werden im Vertragsgeschäft daher zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bewertet. Barry Callebaut erfüllt die Anforderungen für die Anerkennung als Makler/Händler, da Vorräte mit der Absicht gehalten werden, einen Gewinn aus kurzfristigen Preisschwankungen oder der Händlermarge zu erzielen. Alle Rohstoffe einschliesslich Industrieschokolade werden auf der Grundlage der Rohstoffpreise am Bilanzstichtag bewertet.

Im Preislistengeschäft verpflichtet sich Barry Callebaut, die Produkte innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu einem Festpreis zu verkaufen. Dieser Zeitraum entspricht der Gültigkeitsdauer der betreffenden Preisliste. Für das Preislistengeschäft vorgesehene Vorräte werden daher zu Anschaffungskosten oder zum Nettoveräusserungswert bilanziert, je nachdem, welcher Wert niedriger liegt.

Per 31. August 2010 waren Vorräte in Höhe von CHF 19.1 Mio. (2009: CHF 5.8 Mio.) als Sicherheit für Finanzverbindlichkeiten verpfändet.

Im Berichtsjahr 2009/10 wurden Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von CHF 4.8 Mio. als Aufwand verbucht (2008/09: CHF 5.5 Mio.).

Anhang

14. Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

	Derivative finanzielle Vermögens- werte	Derivative finanzielle Verbindlich- keiten	Derivative finanzielle Vermögens- werte	Derivative finanzielle Verbindlich- keiten
Am 31. August			2010	2009
Tausend CHF				
Cashflow Hedges				
Zinsrisiko				
Swaps	–	7,030	–	7,731
Fair Value Hedges				
Verkaufspreisrisiko (Kakao/andere Rohstoffe)				
Termin- und Futures-Kontrakte	41,175	13,290	17,782	40,852
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	23,332	16,149	20,970	15,880
Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert				
Rohmaterial				
Termin-/Futures-Kontrakte und andere Derivate	256,285	267,420	162,334	58,528
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	49,788	63,744	19,298	30,928
Zinsrisiko				
Swaps	–	3,426	1,265	3
Total derivative finanzielle Vermögenswerte	370,580		221,649	
Total derivative finanzielle Verbindlichkeiten		371,059		153,922

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

Für weitere Informationen zu Fair Value Bewertungen wird auf Anmerkung 26, Fair Value Hierarchie verwiesen.

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

	Zinsrisiko	Total Hedging-Reserven
Tausend CHF		
Am 31. August 2008	(1,219)	(1,219)
Veränderungen während des Berichtsjahres		
Im Eigenkapital berücksichtigte Gewinne (Verluste)	(6,380)	(6,380)
Übertrag in die Konzernerfolgsrechnung	(22)	(22)
Steuern	2,566	2,566
Umrechnungsdifferenzen	63	63
Am 31. August 2009	(4,992)	(4,992)
Veränderungen während des Berichtsjahres		
Im Eigenkapital berücksichtigte Gewinne (Verluste)	(6,465)	(6,465)
Übertrag in die Konzernerfolgsrechnung	1,801	1,801
Steuern	1,585	1,585
Umrechnungsdifferenzen	1,084	1,084
Am 31. August 2010	(6,987)	(6,987)

Cashflow Hedges

Im Laufe des Berichtsjahres 2009/10 schloss die Gruppe Zinsderivate nach den Richtlinien ihrer Treasury Policy ab. Durch diese Zinsderivate werden variable Zinssätze gegen feste Zinssätze getauscht (siehe Anmerkung 26). Um Volatilität in der Konzernerfolgsrechnung zu vermeiden, wurden die Zinsderivate in eine Cashflow Hedge-Beziehung gesetzt, unter Berücksichtigung des Devisenmixes der Gruppenverbindlichkeiten. Die folgende Tabelle beinhaltet einen Überblick über die Zeiträume, in denen sich die Cashflow Hedges voraussichtlich auf die Konzernerfolgsrechnung auswirken werden (vor Steuern):

	Erstes Jahr	Zweites bis fünftes Jahr	Nach fünf Jahren	Erwartete Geldflüsse	Erstes Jahr	Zweites bis fünftes Jahr	Nach fünf Jahren	Erwartete Geldflüsse
Am 31. August				2010				2009
Tausend CHF								
Derivative finanzielle								
Verbindlichkeiten	(3,035)	(4,921)	555	(7,401)	(5,598)	(2,960)	–	(8,558)
Total netto	(3,035)	(4,921)	555	(7,401)	(5,598)	(2,960)	–	(8,558)

Anhang

Sicherung des Fair Value (Fair Value Hedging)

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

Für die Fair Value Hedgebeziehung des Vertragsgeschäfts betrachtet die Gruppe ihre dazugehörigen, zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bilanzierten Vorräte als Sicherungsinstrumente. Vorräte, die gemäss der Ausnahmeregelung für Makler/Händler gehalten werden, weisen grundsätzlich dieselben Merkmale auf wie derivative Finanzinstrumente für Rohstoffe und gelten damit in Übereinstimmung mit dem Geschäftsmodell von Barry Callebaut im Vertragsgeschäft als Sicherungsinstrumente. Die Fair Value Anpassungen auf Vorräte beliefen sich zum 31. August 2010 auf CHF –78.1 Mio. (2009: CHF 78.2 Mio.).

Sämtliche Finanzderivate und die gesicherten Positionen werden zum Fair Value bewertet. Im Rahmen des Fair Value Hedging wies die Gruppe im Berichtsjahr 2009/10 für Sicherungsinstrumente einen Verlust von CHF 92.8 Mio. aus (2008/09: Verlust von CHF 49.0 Mio.). Gleichzeitig resultierte ein Gewinn bei gesicherten Positionen von CHF 92.8 Mio. (2008/09: Gewinn von 49.0 Mio.). Die folgende Tabelle «Gesicherte feste Verpflichtungen» stellt den Fair Value der nach dem Fair Value Hedge-Accounting-Modell gesicherten festen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag dar. Diese Position beinhaltet den Fair Value der entsprechenden festen Verpflichtungen in Bezug auf das Verkaufspreissrisiko (einschliesslich Kakao- und anderer Komponenten wie Zucker/Süssstoffe, Milchprodukte und Nüsse) sowie den Fair Value der entsprechenden Verkaufs- und Kaufverträge in Bezug auf Währungsrisiken. Der Saldo dieser Posten zum Bilanzstichtag wird unter den Bilanzpositionen «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen» (siehe Anmerkung 12) bzw. «Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 21) ausgewiesen.

Gesicherte feste Verpflichtungen

Tausend CHF	Vermögens- werte	Verbindlich- keiten	Vermögens- werte	Verbindlich- keiten
Am 31. August		2010		2009
Rohstoffpreissrisiko (Kakaoprodukte und andere Rohstoffe) – Verkaufsverträge	91,406	41,174	40,852	95,979
Währungsrisiko auf Verkaufs- und Kaufverträgen	7,245	581	1,682	5,593
Total Fair Value der abgesicherten festen Verpflichtungen	98,651	41,755	42,534	101,572

Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert

Die Position umfasst den Fair Value der derivativen Finanzinstrumente des Bereichs Beschaffung und Einkauf sowie des Treasury-Centers der Gruppe, welche nicht für Hedge Accounting designiert sind.

15. Sachanlagen

	Grundstücke und Gebäude	Fabrikan- lagen und Maschinen	Mobiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2009/10					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 31. August 2009	606,490	1,408,051	144,002	40,546	2,199,089
Änderungen im Konsolidierungskreis –					
Akquisitionen	80	5,595	275	836	6,786
Zugänge	12,241	50,624	7,517	48,876	119,258
Abgänge	(26,520)	(17,188)	(2,441)	–	(46,149)
Umrechnungsdifferenzen	(63,213)	(146,098)	(17,327)	(3,733)	(230,371)
Reklassifizierungen von Anlagen im Bau	2,100	20,720	1,361	(24,181)	–
Andere Reklassifizierungen	189	30	(219)	–	–
Am 31. August 2010	531,367	1,321,734	133,168	62,344	2,048,613
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 31. August 2009	319,830	888,114	118,687	–	1,326,631
Abschreibungen	14,973	54,782	8,106	–	77,861
Abgänge	(19,608)	(10,897)	(2,216)	–	(32,721)
Umrechnungsdifferenzen	(38,362)	(101,127)	(14,535)	–	(154,024)
Andere Reklassifizierungen	861	(798)	(63)	–	–
Am 31. August 2010	277,694	830,074	109,979	–	1,217,747
Buchwert am 31. August 2010	253,673	491,660	23,189	62,344	830,866

Anhang

	Grundstücke und Gebäude	Fabrika- n- lagen und Maschinen	Mobiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2008/09					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 31. August 2008	621,747	1,338,885	147,117	125,532	2,233,281
Änderungen im Konsolidierungskreis –					
Akquisitionen	1,883	15,972	149	–	18,004
Änderungen im Konsolidierungskreis –					
Veräusserungen	–	–	(67)	–	(67)
Zugänge	20,589	58,976	7,111	26,638	113,314
Abgänge	(159)	(15,676)	(2,342)	(9)	(18,186)
Umrechnungsdifferenzen	(43,818)	(87,844)	(9,421)	(6,174)	(147,257)
Reklassifizierungen von Anlagen im Bau	7,747	97,427	267	(105,441)	–
Andere Reklassifizierungen	(1,499)	311	1,188	–	–
Am 31. August 2009	606,490	1,408,051	144,002	40,546	2,199,089
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 31. August 2008	324,687	897,975	119,706	–	1,342,368
Änderungen im Konsolidierungskreis –					
Veräusserungen	–	–	(62)	–	(62)
Abschreibungen	15,148	59,178	7,983	–	82,309
Wertminderungen	–	559	7	–	566
Abgänge	(73)	(13,524)	(2,249)	–	(15,846)
Umrechnungsdifferenzen	(19,206)	(56,201)	(7,297)	–	(82,704)
Andere Reklassifizierungen	(726)	127	599	–	–
Am 31. August 2009	319,830	888,114	118,687	–	1,326,631
Buchwert am 31. August 2009	286,660	519,937	25,315	40,546	872,458

Wie in den Rechnungslegungsgrundsätzen ausgeführt, überprüft die Gruppe regelmässig die Restnutzungsdauer ihrer Sachanlagen.

Es gab keine Wertminderung auf Sachanlagen im Berichtsjahr 2009/10 (2008/09: CHF 0.6 Mio.).

Die Aufwendungen für Reparaturen und Unterhalt im Berichtsjahr 2009/10 betrugen CHF 65.0 Mio. (2008/09: CHF 61.9 Mio.).

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen belief sich per 31. August 2010 auf CHF 2,749.8 Mio. (2009: CHF 2,866.9 Mio.).

Die Sachanlagen unter Finanzierungsleasing beliefen sich zum 31. August 2010 auf CHF 2.9 Mio. (2009: CHF 0.2 Mio.). Die zugehörigen Verbindlichkeiten werden unter «Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung» bzw. «Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung» ausgewiesen (siehe Anmerkungen 20 und 23).

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

16. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

	Mindestleasingzahlungen		Barwert der Mindestleasingzahlungen	
	2010	2009	2010	2009
Am 31. August				
Tausend CHF				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Fällig innerhalb eines Jahres	673	40	637	35
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	1,027	72	895	68
Fällig in mehr als fünf Jahren	457	–	359	–
Total Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2,157	112	1,891	103
Abzüglich: zukünftige Finanzierungskosten	(266)	(9)	–	–
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	1,891	103	1,891	103
Fällig innerhalb von 12 Monaten (Anmerkung 20)			637	35
Fällig nach mehr als 12 Monaten (Anmerkung 23)			1,254	68

Der Konzern hat für verschiedene Vermögenswerte Finanzierungsleasingverträge abgeschlossen. Die gewichtete durchschnittliche Vertragsdauer der eingegangenen Finanzierungsleasinggeschäfte beläuft sich auf 5.8 Jahre (2008/09: 4.7 Jahre). Der durchschnittliche effektive Zinssatz beträgt 4.7% (2008/09: 3.2%). Zinssätze werden bei Vertragsabschluss fixiert. Sämtliche Leasinggeschäfte basieren auf festen Rückzahlungen. Es wurden keine Verpflichtungen für bedingte Mietzahlungen eingegangen.

	Nettobuchwert der Sachanlagen unter Finanzierungsleasing	
Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Grundstücke und Gebäude	1,286	–
Fabrikanlagen und Maschinen	936	74
Mobiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	696	172
Total Sachanlagen unter Finanzierungsleasing	2,918	246

17. Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Der Buchwert der Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures entwickelte sich wie folgt:

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Am 1. September	4,038	3,528
Akquisition von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	–	165
Zurechenbarer Ergebnisanteil	(225)	484
Umrechnungsdifferenzen	(334)	(139)
Am 31. August	3,479	4,038

Die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures umfassen die nachfolgenden Gesellschaften:

Beteiligung in %	2009/10	2008/09
Am 31. August		
African Organic Produce AG, Schweiz	49	49
Biolands International Ltd, Tanzania	49	49
Shanghai Le Jia Food Service Co. Ltd, China	50	50
Pastelería Totel, S.L., Spanien	20	20
Bombones y Chocolates Semar, S.L., Spanien	20	20

Anhang

Nachstehend findet sich eine Zusammenfassung von Finanzinformationen zu den assoziierten Unternehmen und Joint Ventures des Konzerns.

Tausend CHF	2010	2009
Total Umlaufvermögen	12,584	17,157
Total Anlagevermögen	6,334	6,291
Total kurzfristiges Fremdkapital	13,187	16,230
Total langfristiges Fremdkapital	2,943	2,845
Nettovermögenswerte am 31. August	2,788	4,373
Konzernanteil am Nettovermögen der assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	3,479	4,038

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Total Umsatz	34,143	33,799
Total Jahresergebnis	(477)	708
Konzernanteil am Jahresergebnis der assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	(225)	484

18. Immaterielle Vermögenswerte

	Goodwill	Markenrechte	Entwicklungskosten	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Total
2009/10					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 31. August 2009	411,843	38,134	194,960	14,585	659,522
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Akquisitionen	24,372	6,749	–	–	31,121
Zugänge	–	–	23,974	1,876	25,850
Abgänge	–	–	(598)	–	(598)
Umrechnungsdifferenzen	(7,079)	(821)	(26,614)	(1,011)	(35,525)
Am 31. August 2010	429,136	44,062	191,722	15,450	680,370
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 31. August 2009	–	26,335	132,899	6,604	165,838
Abschreibungen	–	2,180	19,302	946	22,428
Abgänge	–	–	(540)	–	(540)
Umrechnungsdifferenzen	–	(38)	(19,002)	(810)	(19,850)
Am 31. August 2010	–	28,477	132,659	6,740	167,876
Buchwert 31. August 2010	429,136	15,585	59,063	8,710	512,494

	Goodwill	Markenrechte	Entwicklungskosten	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Total
2008/09					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 31. August 2008	397,446	36,691	174,211	13,301	621,649
Änderungen im Konsolidierungskreis					
– Akquisitionen	24,796	3,251	–	–	28,047
Zugänge	–	–	30,611	518	31,129
Abgänge	–	–	(61)	(231)	(292)
Umrechnungsdifferenzen	(10,399)	11	(9,934)	(689)	(21,011)
Andere Reklassifizierungen	–	(1,819)	133	1,686	–
Am 31. August 2009	411,843	38,134	194,960	14,585	659,522
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Am 31. August 2008	–	22,671	121,068	6,580	150,319
Abschreibungen	–	3,846	18,769	450	23,065
Abgänge	–	–	–	(231)	(231)
Umrechnungsdifferenzen	–	(3)	(6,998)	(314)	(7,315)
Andere Reklassifizierungen	–	(179)	60	119	–
Am 31. August 2009	–	26,335	132,899	6,604	165,838
Buchwert 31. August 2009	411,843	11,799	62,061	7,981	493,684

Als Zugänge zu Entwicklungskosten wurden für das Berichtsjahr 2009/10 CHF 24.0 Mio. verbucht (2008/09: CHF 30.6 Mio.). In beiden Jahren umfassen diese Zugänge im Wesentlichen die Kosten für verschiedene Projekte für intern entwickelte Software. Darüber hinaus wurden unter den Entwicklungskosten Aufwendungen für Rezepturen und Innovationen in Höhe von CHF 2.5 Mio. aktiviert.

Die verbleibende Abschreibungsdauer für Markenrechte liegt zwischen drei und fünf Jahren, für Software zwischen zwei und fünf Jahren und für sonstige Vermögenswerte einschliesslich Patente zwischen vier und 14 Jahren. Die Abschreibungen sind in der Position «Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand» der Konzernerfolgsrechnung enthalten.

Wertminderungsprüfung für zahlungsmittelgenerierende Einheiten, welche Goodwill enthalten

Der Buchwert des Goodwills für die Gruppe beläuft sich auf CHF 429.1 Mio. (2008/09: CHF 411.8 Mio.). Die Zuordnung nach Segmenten ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

Am 31. August	2010
Millionen CHF	
Globale Beschaffung & Kakao	149.5
Westeuropa	248.9
Nord- und Südamerika	25.2
Asien-Pazifik	5.5
Total	429.1

Die Gruppe hat die interne Berichterstattung einer Reorganisation unterzogen. Diese trägt ihren aktuellen Organisationsstrukturen besser Rechnung und bringt auch das strategische Ziel des Unternehmens – Ausdehnung seiner Tätigkeit in wachstumsstarke Länder zur Verstärkung seiner globalen Präsenz – klarer zum Ausdruck. Durch die Reorganisation veränderte sich neben der Zusammensetzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen Goodwill zugeordnet wurde, auch die externe Segmentberichterstattung. Der Goodwill wurde auf die neu definierten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, auf deren Grundlage der Goodwill für interne Managementzwecke überwacht wird, neu zugeteilt.

Anhang

Die Durchführung der Wertminderungsprüfung (Impairment Test) erfolgte auf Basis der neuen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten und der diesbezüglichen Annahmen. Die Wertminderungsprüfungen für das Vorjahr wurden nicht wiederholt. Für die Goodwill-Zuordnung wurden die Geschäftssegmente der Vorjahre herangezogen. Die Zuordnung sah wie folgt aus:

Am 31. August	2009
Millionen CHF	
Kakao	149.4
Industrielle Kunden	77.9
Gourmet & Spezialitäten	128.6
Verbraucherprodukte	55.9
Total	411.8

Ein durch Kauf eines Unternehmens erworbener Goodwill wird im Erwerbszeitpunkt dem Segment zugeordnet, von dem erwartet wird, dass es von den Synergien des Erwerbs profitieren wird. Ein Segment repräsentiert die niedrigste Stufe im Konzern, auf welcher der Goodwill für interne Managementzwecke überwacht wird. Aufgrund des vollintegrierten Geschäftsmodells des Konzerns in den Regionen wurden die Segmente als kleinste zahlungsmittelgenerierende Einheit identifiziert. Somit wird die Wertminderungsprüfung auf Segmentstufe durchgeführt.

Zur Prüfung der Wertminderung wird der erzielbare Wert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit auf der Basis ihres Nutzwertes errechnet und mit ihrem Buchwert verglichen. Zukünftige Geldflüsse werden mit einem Diskontierungssatz abgezinst, der die aktuelle Markteinschätzung auf der Basis der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten vor Steuern (WACC) widerspiegelt.

Die Gruppe führt ihre Wertminderungsprüfung jeweils im vierten Quartal des Berichtsjahres durch. Dieser Ansatz wurde gewählt, weil der Mittelfristplan für die nächsten drei Berichtsjahre jährlich zu Beginn des vierten Quartals aktualisiert wird. Der Mittelfristplan basiert auf der Annahme, dass keine wesentlichen 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. Die auf den Diskontierungssatz für den Residualwert angewendete langfristige Wachstumsrate (Terminal Growth Rate) ist nicht höher als die erwartete langfristige Wachstumsrate der Branche.

Wichtige Annahmen der Wertminderungsprüfung des Goodwills

2010	Diskontierungssatz	Langfristige Wachstumsrate
Globale Beschaffung & Kakao	9.5%	1.5%
Westeuropa	9.3%	1.0%
Nord- und Südamerika	10.7%	0.9%
Asien-Pazifik	9.5%	3.8%
2009	Diskontierungssatz	Langfristige Wachstumsrate
Kakao	10.0%	2.0%
Industrielle Kunden	9.0%	2.0%
Gourmet & Spezialitäten	9.0%	2.0%
Verbraucherprodukte	9.0%	2.0%

Die im Berichtsjahr 2009/10 durchgeführte Wertminderungsprüfung erforderte keine Verbuchung von Wertminderungen.

Die wichtigsten Sensitivitätskennzahlen für die Wertminderungsprüfung sind die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) sowie die langfristige Wachstumsrate. Aus diesem Grund hat die Gruppe eine Sensitivitätsanalyse mit verschiedenen Szenarien durchgeführt. Unter angemessener Berücksichtigung möglicher Veränderungen wichtiger Annahmen wurden keine Wertminderungen ermittelt.

19. Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

Veränderungen der latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten

	Vorräte	Sachanlagen/ Immaterielle Vermögens- werte	Übrige Aktiven	Rück- stellungen	Übrige Verbind- lichkeiten	Steuer- liche Verlust- vorträge	Total
Tausend CHF							
Am 31. August 2008	(10,247)	(39,153)	(7,930)	111	3,690	34,406	(19,123)
Erfasst in der Erfolgsrechnung	2,540	(8,967)	1,475	(13,123)	4,525	13,139	(411)
Erfasst im Eigenkapital	–	–	–	–	2,566	–	2,566
Akquisitionseffekt	–	(2,406)	–	129	(205)	–	(2,482)
Veräusserungseffekt	–	–	–	–	–	(46)	(46)
Umrechnungsdifferenzen	472	5,024	528	(57)	(866)	(2,142)	2,959
Am 31. August 2009	(7,235)	(45,502)	(5,927)	(12,940)	9,710	45,357	(16,537)
Erfasst in der Erfolgsrechnung	5,032	(7,262)	(6,221)	13,401	(1,035)	5,544	9,459
Erfasst im Eigenkapital	–	–	–	–	1,585	–	1,585
Akquisitionseffekt	–	(1,697)	(110)	–	1,085	–	(722)
Umrechnungsdifferenzen	159	5,722	109	684	(1,877)	(5,942)	(1,145)
Am 31. August 2010	(2,044)	(48,739)	(12,149)	1,145	9,468	44,959	(7,360)

Der Akquisitionseffekt im Berichtsjahr 2009/10 bezieht sich auf die Bewertung zum Fair Value bei der Übernahme der Chocovic Gruppe.

Erfasste latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

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

	Ansprüche	Verbind- lichkeiten	Netto	Ansprüche	Verbind- lichkeiten	Netto
Am 31. August			2010			2009
Tausend CHF						
Vorräte	5,077	(7,121)	(2,044)	1,140	(8,375)	(7,235)
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	14,344	(63,083)	(48,739)	17,344	(62,846)	(45,502)
Übrige Aktiven	7,746	(19,895)	(12,149)	11,699	(17,626)	(5,927)
Rückstellungen	1,176	(31)	1,145	980	(13,920)	(12,940)
Übrige Passiven	19,690	(10,222)	9,468	18,594	(8,885)	9,710
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	44,959	–	44,959	45,357	–	45,357
Steueransprüche (-verbindlichkeiten)	92,992	(100,352)	(7,360)	95,114	(111,652)	(16,537)
Verrechnung	(41,631)	41,631	–	(43,196)	43,196	–
Ausweis in der Bilanz	51,361	(58,721)		51,918	(68,455)	

Anhang

Nicht erfasste steuerlich anrechenbare Verlustvorträge

Die nicht erfassten steuerlich anrechenbaren Verlustvorträge weisen folgende Verfalltermine auf:

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Verfalldatum		
Innerhalb des ersten Jahres	189	8,278
Nach dem ersten bis zum zweiten Jahr	1,549	2
Nach dem zweiten bis zum dritten Jahr	2,396	2
Nach dem dritten bis zum zehnten Jahr	58,716	56,955
Nach dem zehnten Jahr	213,353	222,547
Unbefristet	284,981	340,577
Nicht erfasste steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	561,184	628,361

Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge wurden hinsichtlich ihrer künftigen Realisierbarkeit auf der Basis von Geschäftsplänen und Zukunftserwartungen der betreffenden Gesellschaften bewertet. Sie werden nur aktiviert, falls die Nutzung innerhalb einer mittleren Zeitspanne wahrscheinlich ist.

Im Berichtsjahr 2009/10 wurden steuerlich anrechenbare Verlustvorträge im Umfang von CHF 41.7 Mio. genutzt (2008/09: CHF 28.5 Mio.). Die hieraus resultierende Steuerentlastung betrug CHF 12.8 Mio. Davon waren CHF 8.2 Mio. bereits im Vorjahr als latente Steueransprüche angesetzt (2008/09: CHF 8.4 Mio., wovon CHF 4.0 Mio. bereits im Vorjahr als latente Steueransprüche angesetzt waren).

Per 31. August 2010 verfügte die Gruppe über noch nicht beanspruchte steuerlich anrechenbare Verlustvorträge in Höhe von rund CHF 711.5 Mio. (31. August 2009: CHF 775.0 Mio.), die mit künftigen steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können.

Von den gesamten steuerlich anrechenbaren Verlustvorträgen wurden CHF 150.3 Mio. als latente Steueransprüche erfasst, wodurch sich latente Steueransprüche von CHF 45.0 Mio. ergeben (2008/09: CHF 146.7 Mio., die zu latenten Steueransprüchen in Höhe von CHF 45.4 Mio. führten).

20. Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung

Am 31. August	Buchwert		Fair Value	
	2010	2009	2010	2009
Tausend CHF				
Kontokorrentkredite	13,466	29,338	13,466	29,338
Verbindlichkeiten aus Verbriefung von Forderungen	69,570	194,699	69,570	194,699
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	105,157	27,775	105,157	27,775
Kurzfristiger Teil an langfristigen				
Bankverbindlichkeiten (Anmerkung 23)	552	342	552	342
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	22	34	22	34
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 16)	637	35	637	35
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	175,938	222,885	175,938	222,885
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	189,404	252,223	189,404	252,223

Dem Rückgang der Ausstände aus dem lokalen Forderungsverbriefungsprogramm der Gruppe stand teilweise eine Zunahme der in Anspruch genommenen Beträge aus der revolvingierenden Kreditfazilität (Anmerkung 23) gegenüber.

Die Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung sind mehrheitlich in EUR, XAF und BRL denominated und sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

Aufteilung nach Währungen	Betrag	Zinsspanne		Betrag	Zinsspanne	
		von	bis		von	bis
Am 31. August						
Tausend CHF			2010			2009 ¹
EUR	102,363	0.57%	5.90%	208,227	0.50%	6.00%
GBP	–	n/a	n/a	6,213	0.45%	1.33%
USD	4,685	0.26%	2.00%	12,543	0.41%	3.26%
BRL	12,518	4.50%	4.50%	–	n/a	n/a
XAF	63,980	5.00%	6.00%	280	5.00%	6.00%
MYR	2,921	3.62%	4.00%	22,077	2.34%	2.73%
Übrige	2,937	0.13%	5.50%	2,883	0.13%	6.50%
Total	189,404	0.13%	6.00%	252,223	0.13%	6.50%

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

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Aufteilung fest/variabel verzinslich:		
Fest verzinslich	1,003	529
Variabel verzinslich	188,401	251,694
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	189,404	252,223

21. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

Am 31. August	2010	2009 ¹
Tausend CHF		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	460,442	427,371
Fair Value von abgesicherten festen Verpflichtungen (Anmerkung 14)	41,755	101,572
Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Parteien	3,531	2,609
Abgegrenzte Gehälter und Sozialleistungen	75,854	88,351
Übrige Steuern und Verbindlichkeiten gegenüber dem Staat	19,752	16,366
Rechnungsabgrenzungen	52,586	69,083
Erhaltene Vorauszahlungen	3,141	10,868
Put-Option gegenüber bestehenden Minderheitsgesellschaftern	31,188	–
Übrige Verbindlichkeiten	81,288	116,220
Total Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	769,537	832,440

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

Wie in Anmerkung 9 und 12 erwähnt, nimmt die Gruppe an einem Programm teil, bei dem Forderungen an ein Finanzinstitut veräußert und aus der Bilanz ausgebucht werden. Die Verbindlichkeiten gegenüber diesem Finanzinstitut beliefen sich am 31. August 2010 auf CHF 22.8 Mio. (2009: CHF 32.9 Mio.); dies entsprach dem Saldo der eingezogenen Forderungen vor dem nächsten Abrechnungsdatum in Höhe von CHF 44.2 Mio. (2009: CHF 58.8 Mio.) abzüglich Abschlägen auf die veräußerten Forderungen in Höhe von CHF 21.4 Mio. (2009: CHF 25.9 Mio.). Diese Beträge sind unter «Übrige Verbindlichkeiten» verbucht.

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen ausserdem offene Kontokorrentverbindlichkeiten bei Warenhändlern.

Der Verkäufer der 2007/08 erworbenen Anteile an Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd (BCM), KL-Kepong Industrial Holdings Sdn Bhd, hält eine Put-Option (CHF 31.2 Mio.), die zwischen dem zweiten und fünften Jahrestag des Transaktionsabschlusses ausübbar ist. Wird diese Option ausgeübt, so hat

Anhang

Barry Callebaut die verbleibenden 40%-Minderheitsanteile an BCM zu erwerben. Der Ausübungspreis der Option ist in USD festgelegt. Im Rahmen der Vereinbarung erhielt Barry Callebaut ferner eine Call-Option über den Erwerb der verbleibenden 40% der Aktien zum Marktpreis, die im selben Zeitrahmen ausübbar ist. Der Fair Value der Call-Option beträgt beinahe null.

22. Rückstellungen

2009/10	Restrukturierungen	Rechtsfälle	Übrige Rückstellungen	Total
Tausend CHF				
Am 31. August 2009	10,467	3,834	6,652	20,953
Änderungen im Konsolidierungskreis – Akquisitionen	500	775	3,439	4,714
Bildung von Rückstellungen	4,435	574	4,666	9,675
Verwendung	(7,920)	(648)	(2,582)	(11,150)
Auflösung nicht verwendeter Rückstellungen	(61)	(165)	–	(226)
Umrechnungsdifferenzen	(1,235)	(385)	(927)	(2,547)
Am 31. August 2010	6,186	3,985	11,248	21,419
davon:				
kurzfristig	5,846	3,395	6,317	15,558
langfristig	340	590	4,931	5,861

2008/09	Restrukturierungen	Rechtsfälle	Übrige Rückstellungen	Total
Tausend CHF				
Am 31. August 2008	525	4,930	4,066	9,521
Änderungen im Konsolidierungskreis – Akquisitionen	–	–	494	494
Bildung von Rückstellungen	10,079	1,071	5,039	16,189
Verwendung	–	(2,073)	(2,652)	(4,725)
Auflösung nicht verwendeter Rückstellungen	–	(156)	–	(156)
Reklassifizierung	(133)	133	–	–
Umrechnungsdifferenzen	(4)	(71)	(295)	(370)
Am 31. August 2009	10,467	3,834	6,652	20,953
davon:				
kurzfristig	10,249	3,135	3,367	16,751
langfristig	218	699	3,285	4,202

Restrukturierungen

Im Berichtsjahr 2009/10 wurden Restrukturierungsrückstellungen in der Höhe von CHF 7,9 Mio. verwendet (2008/09: keine).

Rechtsfälle

Diese Position beinhaltet Rückstellungen für Rechtsfälle, die verbucht wurden, um die Kosten von rechtlichen und administrativen Verfahren abzudecken, welche im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Nach Ansicht des Managements und nach Einholung angemessener rechtlicher Beratung werden diese Rechtsfälle zu keinen bedeutenden Verlusten führen, die über den per 31. August 2010 zurückgestellten Betrag hinausgehen.

Übrige Rückstellungen

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

23. Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung

Am 31. August	Buchwert		Fair Value	
	2010	2009	2010	2009
Tausend CHF				
Vorrangige Anleihe	442,394	519,987	461,524	484,412
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	256,406	207,790	256,406	207,790
Abzüglich kurzfristiger Anteil (Anmerkung 20)	(552)	(342)	(552)	(342)
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	14	790	14	790
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 16)	1,254	68	1,254	68
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	699,516	728,293	718,646	692,718

Am 13. Juli 2007 gab die Gruppe eine 6%ige vorrangige Anleihe mit Fälligkeit im Jahr 2017 in Höhe von EUR 350 Mio. aus. Die vorrangige Anleihe wurde zu einem Preis von 99.005% emittiert und beinhaltet eine Kuponsteigerungsklausel von 0.25% (beschränkt auf 1.00%) für jede Herabstufung (pro Stufe) durch eine oder mehrere Rating-Agenturen. Sie hat den gleichen Rang wie die EUR 850 Mio. revolvingende Kreditfazilität der Gruppe. Barry Callebaut AG und bestimmte Tochtergesellschaften bürgen für die von Barry Callebaut Services N.V. ausgegebene vorrangige Anleihe.

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

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

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
2010/11	–	3,102
2011/12	5,013	3,125
2012/13	247,413	196,833
2013/14	3,303	3,895
2014/15 und danach (für 2008/09)	349	521,338
2015/16 und danach (für 2009/10)	443,438	–
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	699,516	728,293

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Gesamtverbindlichkeiten ging von 4.5 Jahren auf 3.5 Jahre zurück. Da die kurzfristigen Verbindlichkeiten vollständig durch die revolvingende Kreditfazilität gedeckt sind, beträgt die durchschnittliche Laufzeit der gesamten Verbindlichkeiten aus Liquiditätsperspektive 4.9 Jahre.

Die Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung sind überwiegend in EUR und zu festen Zinssätzen denominated. Die ausgewiesenen variabel verzinslichen Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung beziehen sich auf die Inanspruchnahme der syndizierten Fazilität in EUR und CAD.

Anhang

Aufteilung nach Währungen	Betrag	Zinsspanne		Betrag	Zinsspanne	
Am 31. August		von	bis		von	bis
Tausend CHF			2010			2009
EUR	572,151	0.97%	6.14%	520,485	4.00%	6.14%
CAD	115,552	1.10%	1.58%	116,792	1.26%	1.30%
MYR	8,763	3.62%	4.00%	10,871	2.88%	3.85%
USD	–	n/a	n/a	79,995	0.96%	0.96%
BRL	2,700	4.50%	4.50%	–	n/a	n/a
Andere	350	4.00%	6.80%	150	5.00%	7.00%
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	699,516	0.97%	6.80%	728,293	0.96%	7.00%

Am 31. August		2010	2009
Tausend CHF			
Aufteilung fest/variabel verzinslich:			
Fest verzinslich		447,148	522,842
Variabel verzinslich		252,368	205,451
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		699,516	728,293

24. Personalvorsorgeverpflichtungen

A. Pläne zur Altersvorsorge und andere langfristige Vorsorgepläne

Die Gruppe unterhält neben den gesetzlich erforderlichen Sozialleistungsplänen eine Vielzahl unabhängiger Vorsorgepläne. In den meisten Fällen werden diese Pläne extern durch Gesellschaften, die von der Gruppe rechtlich getrennt sind, verwaltet. Bestimmte Konzerngesellschaften besitzen jedoch keine separaten Vermögenswerte, die für leistungsorientierte Pläne zur Altersvorsorge und andere langfristige Vorsorgepläne für Mitarbeitende bestimmt sind. In diesen Fällen sind die entsprechenden Verbindlichkeiten bilanziert.

Die in der Bilanz erfassten Beträge werden folgendermassen bestimmt:

	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
Am 31. August	2010	2009	2010	2009
Tausend CHF				
Barwert der über Fonds				
finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	229,610	202,666	–	–
Fair Value der Planvermögen	(144,177)	(151,719)	–	–
Überschuss der Verpflichtungen (Vermögenswerte) von über Fonds finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	85,433	50,947	–	–
Barwert der nicht über Fonds				
finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	66,538	69,089	19,325	19,988
Nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne (Verluste), netto	(65,136)	(17,790)	(1,231)	106
In der Bilanz erfasster Nettobetrag	86,835	102,246	18,094	20,094
davon erfasst als Vermögenswert	(185)	(361)	–	–
davon erfasst als Verbindlichkeit	87,020	102,607	18,094	20,094

Der Barwert der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen hat sich folgendermassen verändert:

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
	2009/10	2008/09	2009/10	2008/09
Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen				
am 1. September	271,757	279,363	19,987	21,186
Laufender Dienstzeitaufwand	8,820	9,404	788	883
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	368	488	–	–
Zinsaufwand	14,972	15,267	736	626
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)	42,978	514	3,074	884
Verluste (Gewinne) aus Plankürzungen	(756)	–	(10)	(170)
Umrechnungsdifferenzen auf ausländischen Plänen	(25,016)	(16,318)	(2,992)	(1,174)
Bezahlte Leistungen	(16,975)	(16,961)	(2,258)	(2,248)
Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen				
am 31. August	296,148	271,757	19,325	19,987
davon über Fonds finanzierte Vorsorgeverpflichtungen	229,610	202,666	–	–
davon nicht über Fonds finanzierte Vorsorgeverpflichtungen	66,538	69,089	19,325	19,987

Der Fair Value der Planvermögen hat sich folgendermassen verändert:

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
	2009/10	2008/09	2009/10	2008/09
Fair Value der Planvermögen am 1. September	151,719	167,121	–	–
Erwartete Erträge	8,447	10,025	–	–
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste)	(6,527)	(18,191)	–	–
Arbeitgeberbeiträge	6,911	7,214	–	–
Arbeitnehmerbeiträge	3,261	3,232	–	–
Umrechnungsdifferenzen auf ausländischen Plänen	(9,094)	(7,597)	–	–
Bezahlte Leistungen	(10,540)	(10,085)	–	–
Fair Value der Planvermögen am 31. August	144,177	151,719	–	–

Zusammensetzung des Planvermögens

Am 31. August	Leistungsorientierte Pläne	
	2010	2009
Tausend CHF		
Aktien	53,021	66,510
Obligationen und andere Schuldtitel	25,883	18,957
Flüssige Mittel und sonstige Vermögenswerte	65,273	66,252
Total Fair Value des Planvermögens	144,177	151,719

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

Anhang

Folgende Beträge sind in der Erfolgsrechnung erfasst:

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
	2009/10	2008/09	2009/10	2008/09
Laufender Dienstzeitaufwand	8,820	9,404	788	883
Zinsaufwand	14,972	15,267	736	626
Erwartete Erträge auf Planvermögen	(8,447)	(10,025)	–	–
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) netto, für das Jahr	576	(740)	1,821	170
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	368	488	–	–
Verluste (Gewinne) aus Plankürzungen und Abgeltungen	(756)	–	(10)	(170)
Arbeitnehmerbeiträge	(3,261)	(3,232)	–	–
Erstmalige Erfassung eines Nettoaktivums	–	–	–	–
Total Vorsorgeaufwand für leistungsorientierte Pläne	12,272	11,162	3,335	1,509
Effektive Erträge aus Planvermögen	1,918	(8,167)		

Für 2010/11 wird ein Dienstzeitaufwand von CHF 8.3 Mio. erwartet. Die erwartete Rendite auf dem Planvermögen basiert auf Marktprognosen und der Zusammensetzung des Planvermögens.

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Total Vorsorgeaufwand für beitragsorientierte Pläne	1,058	825

Der Vorsorgeaufwand für leistungsorientierte Pläne ist in den folgenden Positionen der Konzernerfolgsrechnung erfasst:

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Herstellkosten der verkauften Produkte	(7,380)	(6,302)
Marketing- und Verkaufsaufwand	(1,255)	(594)
Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand	(5,494)	(4,130)
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(389)	(310)
Übriger Ertrag	(8)	697
Übriger Aufwand	(1,081)	(2,032)
Total Vorsorgeaufwand (in der Erfolgsrechnung enthalten)	(15,607)	(12,671)

Verwendete Annahmen (gewichtete Durchschnitte)

in %	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
	2009/10	2008/09	2009/10	2008/09
Diskontierungssatz	4.1%	6.2%	4.0%	6.0%
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	5.7%	5.9%	–	–
Geschätzte Lohnzuwachsrate	1.1%	0.7%	2.1%	1.5%
Erwartete Zunahme medizinischer Kosten	–	–	5.0%	5.0%

Zusätzliche historische Informationen

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne			
	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07
Barwert der Vorsorgeverpflichtungen	315,473	291,744	300,549	323,740
Fair Value der Planvermögen	(144,177)	(151,719)	(167,121)	(182,024)
Deckungsverhältnis	171,296	140,025	133,428	141,716
Erfahrungsbedingte Anpassungen der				
Vorsorgeverpflichtungen	(17,719)	(9,427)	6,573	5,151
Erfahrungsbedingte Anpassungen des				
Planvermögens	(6,529)	(18,191)	(15,018)	(338)

Das Deckungsverhältnis der leistungsorientierten Pläne nahm stark zu und wurde signifikant beeinflusst von dem markanten Rückgang der Diskontierungssätze, die zur Ermittlung des Barwerts der Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen herangezogen wurden. Die langfristigen Zinsen für die Lokalwährungen, in denen die leistungsorientierten Pläne denominiert oder wiedergegeben werden, lagen am Stichtag des Berichtsjahres 2009/10 auf historisch niedrigem Niveau und erholten sich danach deutlich. Aus diesem Grund ist sowohl das Deckungsverhältnis per 31. August 2010 als auch dessen Verlauf im Vergleich zum Berichtsjahr 2008/09 mit der nötigen Vorsicht zu interpretieren.

B. Kapitalbeteiligungsleistungen**Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramm**

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

Der Fair Value der gewährten Aktien bemisst sich nach dem Marktpreis zum Zeitpunkt der Gewährung. Im Berichtsjahr 2009/10 wurden 15,260 Aktien gewährt (2008/09: 15,007 Aktien). Der Fair Value der gewährten Aktien zum Zuteilungstermin wird über den Erdienungszeitraum (Vesting Period) als Personalaufwand verbucht. Im Berichtsjahr 2009/10 belief sich der erfasste Betrag (vor Steuern) auf CHF 5.7 Mio., bei einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals (2008/09: CHF 11.6 Mio.). Der durchschnittliche Fair Value der im Berichtsjahr 2009/10 gewährten Aktien betrug CHF 581 (2008/09: CHF 518).

25. Eigenkapital**Aktienkapital**

Am 31. August	2010	2009	2008
Tausend CHF			
Das Aktienkapital besteht aus 5,170,000 genehmigten, ausgegebenen und vollständig einbezahlten Aktien im Nennwert von je CHF 38.20 (2009: 50.70; 2008: 62.20)	197,494	262,119	321,574

Das ausgegebene Aktienkapital ist unterteilt in 5,170,000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 38.20 (31. August 2009: CHF 50.70). Alle ausgegebenen Aktien sind voll einbezahlt und rechtsgültig ausgegeben. Sie unterliegen keinerlei Pflicht für zusätzliche Zahlungen.

Anhang

Die Generalversammlung beschloss am 8. Dezember 2009, anstelle einer Dividendenausschüttung das Aktienkapital herabzusetzen und CHF 12.50 je Aktie zurückzuzahlen. Dies führte zu einer Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 64.6 Mio. (Dezember 2008: Kapitalherabsetzung und -rückzahlung von CHF 11.50 je Aktie, was einer Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 59.5 Mio. entspricht). Die entsprechende Rückzahlung erfolgte im März 2010.

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

Die eigenen Aktien sind zu gewichteten durchschnittlichen Anschaffungskosten bewertet und wurden in Übereinstimmung mit IFRS vom Eigenkapital abgezogen. Der Fair Value der eigenen Aktien betrug am 31. August 2010 CHF 3.3 Mio. (2009: CHF 4.0 Mio.).

Am 31. August 2010 waren 5,165,239 Aktien im Umlauf (2009: 5,163,068), und die Zahl der gehaltenen eigenen Aktien betrug 4,761 (2009: 6,932). Im Berichtsjahr wurden 9,174 Aktien gekauft, 10,845 Aktien wurden im Rahmen des Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramms an Mitarbeitende übertragen und 500 veräussert (2008/09: 14,212 gekaufte und 23,734 übertragene Aktien). Im Vorjahr wurden keine eigenen Aktien veräussert.

Gewinnreserven

Die Gewinnreserven enthielten am 31. August 2010 gesetzliche Reserven in Höhe von CHF 42.7 Mio. (2009: CHF 57.0 Mio.), die gemäss schweizerischem Recht nicht an die Aktionäre ausgeschüttet werden dürfen.

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

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

Veränderung der nicht beherrschenden Anteile

Tausend CHF	2009/10	2008/09
Am 1. September	589	392
Nicht beherrschende Anteile am Gewinn/(Verlust)	517	18
Veränderung der Beteiligungen an Tochtergesellschaften:		
SIC Cacaos SA	–	300
Bezahlte Dividenden an nicht beherrschende Anteile	(120)	(68)
Umrechnungsdifferenzen	(104)	(53)
Am 31. August	882	589

26. Finanzielles Risikomanagement

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

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

Die Führung der Gruppe basiert auf den folgenden zwei Geschäftsmodellen:

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

Rohstoffpreisisiken

Der Bereich Beschaffung und Einkauf ist ein fester Bestandteil der Gruppe, fungiert jedoch auch als Makler/Händler, insofern er getrennt von den Produktionsbereichen und deren Verkaufsverpflichtungen mit Drittunternehmen Beschaffungs- und Risikomanagemententscheidungen für Rohstoffe anhand von Marktprognosen trifft. Das Ziel besteht darin, Gewinne aus Rohstoffpreisschwankungen oder Makler/Händler-Margen zu erwirtschaften. Zur Herstellung ihrer Produkte benötigt die Gruppe Rohstoffe wie Kakaobohnen, Zucker/Süsstoffe, Milchprodukte, Nüsse, Öle und Fette. Dadurch unterliegt die Gruppe Preisrisiken, die sich aus dem Handelsgeschäft und dem Verkauf von Schokolade ergeben.

Der Wert der offenen Verkaufs- und Kaufverpflichtungen sowie der Rohstoffbestände der Gruppe ändert sich laufend je nach Preisentwicklung auf den entsprechenden Rohstoffmärkten.

Die Gruppe verfolgt die Politik, ihre Schokoladenpreisisiken abzusichern; solche Risiken ergeben sich aus Schwankungen des Preises von Kakao und anderen Rohstoffen wie Milch, Zucker und Nüssen, die für die Erfüllung von Verkaufsverträgen für industrielle Schokoladenprodukte (Vertragsgeschäft) benötigt werden. Zur Absicherung von Preisrisiken im Zusammenhang mit festen Verkaufsverpflichtungen für industrielle Schokoladenprodukte (Vertragsgeschäft) werden von der Gruppe Rohstoff-Futures, Warenterminkontrakte und Vorräte verwendet. Die Rechnungslegung dieser Positionen wird im Abschnitt «Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze» unter der Überschrift «Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)» erläutert.

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

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

Zur Quantifizierung und Steuerung des Gesamtrisikos der Gruppe bezüglich Rohstoffpreisisiken wird der historische VaR-Ansatz angewendet. Der VaR-Ansatz dient als analytisches Instrument zur Bewertung des unter normalen Marktbedingungen angefallenen Rohstoffpreisisikos der Gruppe. Der VaR gibt den maximalen Verlustbetrag an, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% innerhalb eines Zeithorizonts von zehn Tagen nicht überschritten wird, und beruht auf Zeitreihen historischer Marktpreise aller wichtigen Rohstoffe über einen Zeitraum von sieben Jahren. Er wird ergänzt durch die Berechnung des Expected Shortfall (Maximalverlust bei Überschreitung des VaR) und Worst-Case- und Stress-Test-Szenarien. Liquiditäts- und Kreditrisiken werden bei der Berechnung nicht berücksichtigt; zudem basiert der VaR auf einem statischen Portfolio für die Dauer des Analysehorizonts. Die VaR-Limite wird vom

Anhang

GCRM weiter heruntergebrochen in eine VaR-Limite für die Beschaffungseinheit und Limiten in metrischen Tonnen für die anderen Einheiten, die Risiken rapportieren. Der Verwaltungsrat fungiert im Hinblick auf alle Fragen des Rohstoffrisikomanagements der Gruppe als höchste Genehmigungsinstanz und autorisiert die Politik des GCRM sowie die VaR-Limite für die Gruppe.

Das VaR-Konzept der Gruppe basiert auf der Standard-Methodologie zur Berechnung des historischen VaR. Dafür werden die letzten 2,000 Tagesdaten (was dem Zeitraum der letzten sieben Jahren entspricht) hinzugezogen, auf deren Basis die täglichen relativen Preisänderungen kalkuliert werden. Diese Simulation historischer Marktbedingungen hat keine prognostische Aussagekraft für die künftige Entwicklung der Rohstoffpreise. Sie ist folglich kein Mass für die tatsächlichen künftigen Verluste, sondern gibt nur einen Anhaltspunkt für die zukünftigen Rohstoffpreisrisiken. Am 31. August 2010 betrug der VaR der Gruppe CHF 10.8 Mio. (2009: CHF 8.2 Mio.) und lag damit deutlich innerhalb der Gruppenlimite. Die vertraglich festgelegten Beträge von Rohstoffpreisrisikoabsicherungen werden unter «Vertragliche Laufzeiten» aufgeführt.

Fremdwährungsrisiken

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

Sämtliche Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie bestimmten nicht erfassten festen Verpflichtungen und mit hoher Wahrscheinlichkeit erwarteten Käufen und Verkäufen werden von der internen Bank der Gruppe, welche die Absicherungsstrategien festlegt, zentral gesteuert.

Entsprechend wird das Währungsrisiko auf Konzernebene in Übereinstimmung mit der Treasury Policy der Gruppe gesichert. Dazu werden hauptsächlich Devisentermingeschäfte mit Finanzinstituten von hoher Bonität abgeschlossen. Die Treasury Policy der Gruppe schreibt eine doppelte Risikokontrolle vor, die sowohl Limiten für offene Positionen als auch eine zeitnahe Marktbewertung der Nettofremdwährungsrisiken umfasst. Beide Kontrollebenen sind eng verflochten, wodurch übermässige Nettofremdwährungsrisiken und erhebliche Schwankungen in der Erfolgsrechnung vermieden werden.

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

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

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

Nettofremdwährungsrisiken

Am 31. August	2010						2009
Nettorisiko in Tausend	EUR	GBP	USD	EUR	GBP	USD	
Funktionale Währung							
EUR		(1,524)	(446)		(12,005)	6,340	
CHF	(533)	(486)	309	(1,007)	(145)	1,094	
CAD				(97)		1,936	
USD	5			(472)			
BRL			1,266			(328)	
SGD			154			(229)	
CNY	(613)		(681)	(577)		99	
MYR	(310)	(390)	562	(117)	(1,317)	53	
RUB	699		(1,346)	(104)		(2,362)	
Total	(752)	(2,400)	(182)	(2,374)	(13,467)	6,603	

Zur Quantifizierung und Steuerung des Gesamtrisikos der Gruppe bezüglich Fremdwährungsrisiken wurde im Berichtsjahr 2009/10 der historische VaR-Ansatz angewendet. Der VaR-Ansatz dient als analytisches Instrument zur Bewertung des unter normalen Marktbedingungen angefallenen Fremdwährungsrisikos der Gruppe. Der VaR gibt den maximalen Verlustbetrag an, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% innerhalb eines Zeithorizonts von einem Tag nicht überschritten wird, und beruht auf Zeitreihen historischer Marktpreise aller wichtigen Fremdwährungspaare über einen Zeitraum von sieben Jahren. Er wird ergänzt durch die Berechnung des Expected Shortfall (Maximalverlust bei Überschreitung des VaR) und der Worst-Case-Szenarien. Der VaR basiert auf statischen Risikopositionen für die Dauer des Analysehorizonts. Die Simulation historischer Marktbedingungen hat keine Aussagekraft für die künftige Entwicklung der Fremdwährungskurse. Sie ist folglich kein Mass für die tatsächlichen künftigen Verluste, sondern gibt nur einen Anhaltspunkt für die zukünftigen Fremdwährungsrisiken. Am 31. August 2010 betrug der VaR der Gruppe CHF 0.1 Mio. (2009: CHF 0.3 Mio.).

Am 31. August	2010	2009
Value at Risk auf das Nettorisiko in Tausend CHF		
Total der Gruppe und bezogen auf wesentliche Währungen		
Total Gruppe	97	333
CHF	17	196
EUR	83	143
USD	24	78
GBP	26	158
Andere	37	91
Diversifizierungseffekt	48%	50%

Zinsrisiken

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

Die Gruppe verfolgt die Politik, ihre Zinskosten durch ein optimales Verhältnis zwischen fest und variabel verzinslichen Verbindlichkeiten zu steuern. Dieses Verhältnis richtet sich primär nach dem Zinsdeckungsgrad der Gruppe. Realisiert wird es mittels derivativer Zinsinstrumente, durch die fest verzinsliche in variabel verzinsliche Positionen umgewandelt werden und umgekehrt.

Wie unter «Fremdwährungsrisiken» erläutert, überwacht das Group Finance Committee, welches sich monatlich trifft, die Zinsrisikopositionen der Gruppe und trifft die diesbezüglichen Entscheidungen.

Anhang

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

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

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Festverzinsliche Positionen		
Buchwert der Finanzverbindlichkeiten	448,151	523,371
Reklassifizierungen aufgrund von Zinssicherungsgeschäften	245,572	310,939
Netto festverzinsliche Position	693,723	834,310
Variabel verzinsliche Positionen		
Buchwert der finanziellen Vermögenswerte	(18,110)	(37,862)
Buchwert der Finanzverbindlichkeiten	440,769	457,145
Reklassifizierungen aufgrund von Zinssicherungsgeschäften	(245,572)	(310,939)
Netto variabel verzinsliche Position	177,087	108,344

Sensitivitätsanalyse auf Zinsrisiken

Die folgende Tabelle zeigt die Auswirkungen einer parallelen Verschiebung der Zinssätze um 100 Basispunkte (BP) nach oben und 25 BP nach unten auf das Eigenkapital und die Erfolgsrechnung der Gruppe (nach Abzug von Steuern). Aufgrund des niedrigeren Zinsniveaus wurden die Annahmen für die Sensitivitätsanalyse an die vorherrschende Marktlage angepasst. Die Berechnung erfolgt sowohl für den Anteil ausstehender Verbindlichkeiten zu variablen Zinssätzen (ausschliesslich des mit Forderungsrechten besicherten Verbriefungsprogramms; siehe Anmerkungen 9 und 12) als auch für die ausstehenden Derivate, durch die zum betreffenden Jahresende variabel verzinsliche in festverzinsliche Positionen umgewandelt werden. Die Sensitivitätsanalyse zeigt lediglich die möglichen Auswirkungen für das entsprechende Berichtsjahr unter den an den Finanzmärkten vorherrschenden Bedingungen. Sie repräsentiert somit keine tatsächlichen oder künftigen Gewinne oder Verluste, da diese durch die Treasury Policy der Gruppe einer strengen Überwachung und Steuerung unterliegen.

Am 31. August	2010								2009	
	Erfolgsrechnung		Eigenkapital		Erfolgsrechnung		Eigenkapital			
Effekt in Tausend CHF	100 BP Zunahme	25 BP Abnahme								
Variabel verzinsliche										
Positionen	(3,076)	769	–	–	(3,145)	786	–	–		
Zinsswaps	2,366	(608)	8,039	(2,123)	1,834	(478)	4,646	(1,202)		
Total Zinssensitivität	(710)	161	8,039	(2,123)	(1,311)	308	4,646	(1,202)		

Kreditrisiken und Konzentration von Kreditrisiken

Das Kreditrisiko, d.h. das Ausfallrisiko von Gegenparteien, wird mittels Kreditgenehmigungen, Limiten und Überwachungsmechanismen kontrolliert. Am 31. August 2010 machte der grösste Kunde 10% (2009: 4%) und die zehn grössten Kunden 26% (2009: 18%) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus. Aufgrund der geografischen Diversifizierung und der umfangreichen Kundenbasis verfügt die Gruppe über keine wesentliche Risikokonzentration.

Die Höhe des Kreditrisikos der Gruppe berechnet sich aus der Summe der Forderungen abzüglich der Effekte aus eventuellen Verrechnungsvereinbarungen mit Gegenparteien. Das maximale nominale Kreditrisiko für den Fall, dass alle anderen Parteien ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, betrug am 31. August 2010 CHF 750.4 Mio. (2009: CHF 649.3 Mio.). Die Gruppe hat bestimmte Kreditrisiken über eine Kreditversicherung abgesichert. Diese Kreditversicherung bezieht sich auf eine ausgewählte Anzahl von Kunden mit wesentlichen Ausständen.

Liquiditätsrisiko

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

Vertragliche Laufzeiten

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

Am 31. August 2010	Im ersten Jahr	Im zweiten bis zum fünften Jahr	Nach fünf Jahren	Vertraglich festgelegter Betrag
Tausend CHF				
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten				
Kontokorrentkredite	(13,466)			(13,466)
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	(175,938)			(175,938)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(463,973)			(463,973)
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	(30,646)	(372,780)	(504,730)	(908,156)
Übrige Verbindlichkeiten	(240,916)			(240,916)
Derivate				
Zinsderivate	(4,883)	(6,887)	555	(11,215)
Währungsderivate				
Zufluss	5,620,356	56,847		5,677,203
Abfluss	(5,630,801)	(57,511)		(5,688,312)
Rohstoffderivate				
Zufluss	1,372,061	12,440		1,384,501
Abfluss	(1,346,632)	(1,389)		(1,348,021)
Total netto	(914,838)	(369,280)	(504,175)	(1,788,293)
Am 31. August 2009	Im ersten Jahr	Im zweiten bis zum fünften Jahr	Nach fünf Jahren	Vertraglich festgelegter Betrag
Tausend CHF				
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten				
Kontokorrentkredite	(29,338)			(29,338)
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	(222,885)			(222,885)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(429,980)			(429,980)
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	(33,650)	(342,030)	(626,272)	(1,001,952)
Übrige Verbindlichkeiten	(260,848)			(260,848)
Derivate				
Zinsderivate	(6,322)	(1,923)		(8,245)
Währungsderivate				
Zufluss	3,603,658	24,660		3,628,318
Abfluss	(3,609,846)	(24,829)		(3,634,675)
Rohstoffderivate				
Zufluss	1,075,900	212,750		1,288,650
Abfluss	(1,244,561)	(122,193)		(1,366,754)
Total netto	(1,157,872)	(253,565)	(626,272)	(2,037,709)

Anhang

Fair Value der Finanzinstrumente

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

Am 31. August 2010	Kredite und Forderungen	Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzinstrumente – Trading ¹	Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zur Veräusserung gehalten	Derivate zu Absicherungszwecken	Total Buchwert	Fair Value
Tausend CHF							
Flüssige Mittel	17,360					17,360	17,360
Kurzfristige Geldanlagen	750					750	750
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	314,638					314,638	314,638
Derivative finanzielle Vermögenswerte		306,073			64,507	370,580	370,580
Übrige Vermögenswerte	46,650			432		47,082	47,082
Total Aktiven	379,398	306,073		432	64,507	750,410	750,410
Kontokorrentkredite			13,466			13,466	13,466
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung			175,938			175,938	175,938
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			463,973			463,973	463,973
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		334,590			36,469	371,059	371,059
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung			699,516			699,516	718,646
Übrige Verbindlichkeiten			240,916			240,916	240,916
Total Passiven		334,590	1,593,809		36,469	1,964,868	1,983,998

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

Am 31. August 2009	Kredite und Forderungen	Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzinstrumente – Trading ¹	Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Zur Veräusserung gehalten	Derivate zu Absicherungszwecken	Total Buchwert	Fair Value
Tausend CHF							
Flüssige Mittel	33,993					33,993	33,993
Kurzfristige Geldanlagen	2,137					2,137	2,137
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	349,608					349,608	349,608
Derivative finanzielle Vermögenswerte		182,897			38,752	221,649	221,649
Übrige Vermögenswerte ²	41,440			512		41,952	41,952
Total Aktiven	427,178	182,897		512	38,752	649,339	649,339
Kontokorrentkredite			29,338			29,338	29,338
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung			222,885			222,885	222,885
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			429,980			429,980	429,980
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		89,459			64,463	153,922	153,922
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung			728,293			728,293	692,718
Übrige Verbindlichkeiten ²			260,848			260,848	260,848
Total Passiven		89,459	1,671,344		64,463	1,825,266	1,789,691

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

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

Fair Value Hierarchie

Die Fair Value Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wird seit dem 1. September 2009 mithilfe der Fair Value Hierarchie gegliedert. Diese reflektiert die wesentlichen Inputdaten im Rahmen der Bewertung. Die Fair Value Hierarchie unterscheidet hierbei folgende Level:

Level 1: Der Fair Value basiert vollständig auf öffentlich notierten Marktpreisen, die die grösstmögliche objektive Indikation über den Fair Value eines finanziellen Vermögenswertes oder einer Verbindlichkeit liefern. Die Vermögenswerte und Verpflichtungen dieser Hierarchiestufe bestehen im Wesentlichen aus Rohstoff-Futures.

Level 2: Die Schätzung des Fair Value basiert auf Bewertungsmodellen. Das Bewertungsmodell für Rohstoffderivate umfasst öffentlich notierte Preise in aktiven Märkten, kürzlich durchgeführte Abschlüsse mit Geschäftspartnern oder Preise von Händlern und Lieferanten, welche um spezifische Charakteristika der Basiswerte oder Rohstoffe wie Haltekosten, Wertdifferenzen und technische Kennzahlen wie beispielsweise Produktionseffizienz angepasst werden. Für die Bewertung von Fremdwährungs- und Zinsderivaten werden beobachtbare Marktdaten genutzt.

Level 3: Die hier genutzten Bewertungsmodelle basieren auf Parametern und Annahmen, welche nicht am Markt beobachtbar sind.

Die nachfolgende Tabelle fasst die verwendeten Stufen der Hierarchie hinsichtlich der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen:

Am 31. August 2010	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Tausend CHF				
Derivative finanzielle Vermögenswerte	13,100	357,480	–	370,580
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	3,383	367,676	–	371,059

Im Berichtsjahr 2009/10 wurden keine Umklassifizierungen zwischen den Stufen vorgenommen.

Anhang

Kapitalmanagement

Die Gruppe verfolgt die Politik, zur Sicherung einer kontinuierlichen Geschäftsentwicklung eine solide Kapitalbasis zu erhalten. Der Verwaltungsrat strebt ein angemessenes Verhältnis von Fremd- und Eigenkapital an. In Übereinstimmung mit den Bank-Covenants (zusätzliche Vertragsklauseln) wurde die angestrebte Mindest-Solvenzquote auf 20% festgelegt (prozentualer Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme, bereinigt um die Nettoposition aller derivativen Finanzinstrumente).

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

Von den Tochtergesellschaften wurden alle relevanten lokalen Kapitalisierungsvorschriften eingehalten.

27. Nahe stehende Parteien

Die folgenden Aktionäre halten eine Beteiligung von über 3% des ausstehenden Aktienkapitals an der der Gruppe übergeordneten Muttergesellschaft Barry Callebaut AG:

Am 31. August	2010	2009
Jacobs Holding AG, Zürich, Schweiz	50.11%	50.21%
Renata Jacobs	8.48%	8.48%
Nicolas und Philippe Jacobs ¹	6.14%	6.14%
Nathalie Jacobs	3.07%	3.07%

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

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über wesentliche Transaktionen und Saldi zwischen der Gruppe und ihr nahestehenden Parteien:

Tausend CHF	Art der Aufwendungen/Erlöse	2009/10	2008/09
Verkäufe an nahe stehende Parteien			
Pastelería Total, S.L.	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	173	476
Einkäufe von nahe stehenden Parteien		(11,424)	(9,554)
African Organic Produce AG	Herstellungskosten	(11,424)	(9,554)
An nahe stehende Parteien bezahlter Betriebsaufwand		(7,692)	(8,746)
Jacobs Holding AG	Managementdienstleistungen	(1,650)	(1,678)
Adecco Group	Personaldienstleistungen	(5,940)	(6,886)
Pastelería Total, S.L.	Managementdienstleistungen		(13)
Biolands International Ltd.	Managementdienstleistungen		(67)
Übrige		(102)	(102)
Forderungen gegenüber nahe stehenden Parteien		2	192
Jacobs Holding AG		2	2
Adecco Group		–	4
Pastelería Total, S.L.		–	186
Verbindlichkeiten gegenüber nahe stehenden Parteien		3,531	2,609
Jacobs Holding AG		310	316
Adecco Group		1,282	1,144
African Organic Produce AG		1,882	1,097
Biolands International Ltd.		–	33
Übrige		57	19

Transaktionen mit nahe stehenden Parteien wurden zu handelsüblichen Bedingungen und Konditionen zu Marktpreisen abgewickelt. Alle Forderungen gegenüber nahe stehenden Parteien sind nicht zins-tragend. Die Zahlungseingänge werden innerhalb der nächsten zwölf Monate erwartet.

Entschädigung für das Managementpersonal in Schlüsselpositionen

Unter «Managementpersonal in Schlüsselpositionen» sind die Mitglieder des Verwaltungsrates und die Mitglieder des Executive Committee zu verstehen. Die Entschädigung für das Managementpersonal in Schlüsselpositionen setzt sich wie folgt zusammen:

Millionen CHF	2009/10	2008/09
Kurzfristige Leistungen an Mitarbeitende	8.2	7.1
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	1.5	0.6
Aktienbasierte Vergütungen	4.2	8.5
Total	13.9	16.2

Weitere Einzelheiten gemäss Schweizer Transparenzgesetz (Art. 663b^{bis}, 663c Schweizer Obligationen-recht) sind in Anmerkung 6 der Jahresrechnung der Barry Callebaut AG aufgeführt.

28. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Verpflichtungen für zukünftige Investitionen

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Sachanlagen	1,047	153
Immaterielle Vermögenswerte	2,747	964
Total Verpflichtungen für zukünftige Investitionen	3,794	1,117

Verpflichtungen aus operativem Leasing

Die Leasingzahlungen der Gruppe umfassen operatives Leasing von Fahrzeugen, Einrichtungen, Gebäuden und Büroräumlichkeiten. Die Leasingvereinbarungen für Einrichtungen und Fahrzeuge haben eine durchschnittliche Laufzeit von 3.6 Jahren (2008/09: 3.0 Jahren).

Die aggregierten zukünftigen Mindestleasingzahlungen unter nicht kündbaren operativen Leasing-verträgen haben die nachfolgenden Fälligkeiten:

Am 31. August	2010	2009
Tausend CHF		
Fällig innerhalb eines Jahres	13,697	14,173
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	37,096	37,237
Fällig nach mehr als fünf Jahren	28,517	33,989
Total zukünftige operative Leasingverpflichtungen	79,310	85,399

Tausend CHF	2009/10	2008/09
In der Erfolgsrechnung erfasster Leasingaufwand	14,274	13,921

Anhang

Eventualverbindlichkeiten

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

29. Tochtergesellschaften

Die bedeutendsten Tochtergesellschaften von Barry Callebaut per 31. August 2010 sind:

Land	Tochtergesellschaft	Eigentumsanteil in %	Währung	Kapital
Schweiz	Barry Callebaut Sourcing AG	100	CHF	2,000,000
	Barry Callebaut Schweiz AG	100	CHF	4,600,000
	Chocolat Alprose SA	100	CHF	7,000,000
Belgien	Barry Callebaut Services N.V.	100	EUR	615,000,000
	Barry Callebaut Belgium N.V.	100	EUR	62,700,000
	International Business Company Belgium BVBA	100	EUR	65,000
	Pierre Iserentant SA	100	EUR	260,908
Brasilien	Barry Callebaut Brasil SA	100	BRL	26,114,993
China	Barry Callebaut Suzhou Chocolate Ltd.	100	USD	27,000,000
	Barry Callebaut Suzhou Chocolate R&D Center	100	USD	2,000,000
Dänemark	Barry Callebaut Danmark APS	100	DKK	125,000
	Eurogran A/S	100	DKK	3,000,000
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	99,975,000
	Stollwerck GmbH	100	EUR	20,500,000
	Stollwerck Schokoladenvertriebs GmbH	100	EUR	7,184,000
	Van Houten Beteiligungs GmbH	100	EUR	25,000
	Schloss Marbach GmbH	100	EUR	1,600,000
Ecuador	Barry Callebaut Ecuador SA	100	USD	50,000
Elfenbeinküste	Société Africaine de Cacao SACO SA	100	XAF	25,695,651,316
	Barry Callebaut Négoce SA	100	XAF	3,700,000,000
Frankreich	Barry Callebaut Manufacturing France SAS	100	EUR	6,637,540
	Barry Callebaut France SAS	100	EUR	50,000,000
	Barry Callebaut Manufacturing Bourgogne SAS	100	EUR	2,000,000
Ghana	Barry Callebaut Ghana Ltd.	100	USD	9,204,219
Grossbritannien	Barry Callebaut Manufacturing (UK) Ltd.	100	GBP	15,467,852
	Barry Callebaut UK Ltd.	100	GBP	3,200,000
	Barry Callebaut Vending UK Ltd.	100	GBP	40,000
Hongkong	Van Houten (Asia Pacific) Ltd.	100	HKD	2
Indien	Barry Callebaut India	100	INR	10,000,000
Italien	Barry Callebaut Italia S.p.A.	100	EUR	104,000
	Barry Callebaut Manufacturing Italy Srl.	100	EUR	2,646,841
	Dolphin Srl.	100	EUR	110,000
Japan	Barry Callebaut Japan Ltd.	100	JPY	1,260,000,000
Kamerun	Société Industrielle Camerounaise des Cacaos SA	78.35	XAF	1,147,500,000
	SEC Cacaos SA	100	XAF	10,000,000
Kanada	Barry Callebaut Canada Inc.	100	CAD	2,000,000
Malaysia	Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd	60	MYR	36,000,000
	Selbourne Food Services Sdn Bhd	60	MYR	2,000,000

Land	Tochtergesellschaft	Eigentumsanteil in %	Währung	Kapital
Mexiko	Barry Callebaut Mexico Distributors SA de CV	100	MXN	117,196,530
	Barry Callebaut Servicios SA de CV	100	MXN	50,000
	Barry Callebaut Mexico, S. de RL de CV	100	MXN	13,027,200
Niederlande	Barry Callebaut Nederland B.V.	100	EUR	21,435,000
	Luijckx B.V.	100	EUR	18,242
	Hoogenboom Benelux B.V.	100	EUR	18,152
	Dings Décor B.V.	70	EUR	22,689
Polen	Barry Callebaut Manufacturing Polska Sp. z o.o.	100	PLN	10,000,000
	Barry Callebaut Polska Sp. z o.o.	100	PLN	50,000
Russland	Barry Callebaut Netherlands Russia LLC	100	RUB	1,046,463,481
	Gor Trade LLC	100	RUB	685,000,000
Schweden	Barry Callebaut Sweden AB	100	SEK	100,000
	Eurogran Nordic AB	100	SEK	100,000
Singapur	Barry Callebaut Asia Pacific (Singapore) Pte Ltd.	100	SGD	83,856,669
Spanien	Barry Callebaut Ibérica SL	100	EUR	25,000
	Barry Callebaut Pastry Manufacturing Ibérica SL	80	EUR	300,000
	Chocovic S.A.	100	EUR	987,600
Tschechische Republik	Barry Callebaut Czech Republic s.r.o.	100	CZK	200,000
Türkei	Barry Callebaut Eurasia Gıda Sanayi VE Ticaret Ltd. Sti	100	TRL	40,000
USA	Barry Callebaut Cocoa USA Inc.	100	USD	7,663
	Barry Callebaut North America Holding Inc.	100	USD	100,001,000
	Barry Callebaut USA LLC	100	USD	100,190,211

Die Gruppe umfasst weitere inaktive Gesellschaften, die deshalb nicht mehr in der Übersicht der bedeutendsten Tochtergesellschaften gezeigt werden wie z.B. Van Houten Service AG, Barry Callebaut Holding (UK) Ltd., Adis Holding Inc., Barry Callebaut USA Holding, Inc., Omnigest SAS, Alliance Cacao SA, Barry Callebaut Belgium Consumer N.V.

Anhang

30. Angaben über die Durchführung einer Risikobeurteilung gemäss Schweizer Recht

Risikomanagement der Gruppe

Die Risikomanagement-Abteilung der Barry Callebaut Gruppe (Group Risk Management GRM) ist auf Konzernebene für die Umsetzung und Verwaltung aller Risikofunktionen der Gruppe zuständig, einschliesslich Enterprise Risk Management (ERM). Sie ist dabei den Weisungen und Genehmigungen des Audit, Finance, Risk, Quality and Compliance Committee (AFRQCC) des Verwaltungsrates unterstellt. Barry Callebauts ERM-Rahmenkonzept bietet einen Gesamtüberblick über alle wichtigen Risiken, die für das Unternehmen bestehen, und dient der systematischen Bewertung, Priorisierung und Steuerung des Risikoportfolios der Gruppe. Das ERM-Modell beruht auf dem Rahmenkonzept des Committee for Sponsoring Organizations (COSO) und ordnet die Risiken in fünf grosse Risikokategorien ein: strategische Risiken, Marktrisiken, Risiken in der Finanzberichterstattung, operative Risiken sowie Risiken mit Compliance- oder rechtlichem Bezug. Das ERM von Barry Callebaut ist mehrdimensional angelegt, sodass Risiken nicht nur direkt von der betreffenden Gesellschaft, sondern ebenso von den darauf spezialisierten Konzernfunktionen identifiziert, bewertet und gesteuert werden. Zu den erwähnten Konzernfunktionen gehören die Qualitätssicherung, Beschaffung & Kakao, die Finanzabteilung (Group Finance and Treasury), die für das operative Geschäft und die Logistikkette zuständige OSCO (Operations & Supply Chain Organization), das Informationsmanagement, die Personalabteilung (Global Human Resources), die Abteilung Innovationen, Forschung & Entwicklung (Innovations and Research and Development) sowie die Versicherungsabteilung der Gruppe, wobei all diese Funktionen unter der Führung des GRM agieren. Für die Risikobewertung sind die Linienmanager zuständig, die jedoch unter der Aufsicht und Kontrolle des GRM handeln. Auf diese Weise werden Probleme und Risiken auf allen Unternehmensstufen schnell und effizient identifiziert und adressiert sowie Massnahmen zu deren Lösung ergriffen.

Das AFRQCC wird über die Ergebnisse des ERM der Gruppe quartalsweise unterrichtet; bei Einzelrisiken mit Notfallcharakter erfolgt eine umgehende Einbeziehung des AFRQCC.

Das finanzielle Risikomanagement wird eingehender in Anmerkung 26 erläutert.

31. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Die Konzernrechnung wurde am 2. November 2010 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben und unterliegt der Genehmigung durch die am 7. Dezember 2010 stattfindende Generalversammlung der Aktionäre.



KPMG AG
Audit

Badenerstrasse 172
CH-8004 Zürich

Postfach
CH-8026 Zürich

Telefon +41 44 249 31 31
Fax +41 44 249 23 19
Internet www.kpmg.ch

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung an die Generalversammlung der

Barry Callebaut AG, Zürich

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Konzernrechnung der Barry Callebaut AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung, Eigenkapitalveränderung und Anhang auf den Seiten 58 bis 116, für das am 31. August 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. August 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr 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.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

Roger Neininger
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

Marc Ziegler
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 2. November 2010

Fünf-Jahres-Übersicht

Kennzahlen Barry Callebaut Konzern			CAGR(%) ¹⁴	2009/10	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06 ¹⁵
Erfolgsrechnung								
Verkaufsmenge	Tonnen	7.5%	1,305,280	1,213,610	1,166,007	1,059,200	976,661	
Umsatz	Mio. CHF	8.9%	5,213.8	4,880.2	4,815.4	4,106.8	3,713.2	
EBITDA ¹	Mio. CHF	4.6%	470.7	456.1	443.7	427.1	392.5	
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	5.9%	370.4	350.8	341.1	324.0	295.0	
Konzerngewinn aus fortzuführenden								
Geschäftsbereichen ²	Mio. CHF	7.3%	251.7	226.9	209.1	207.0	189.7	
Konzerngewinn für das Berichtsjahr	Mio. CHF	8.2%	251.7	226.9	205.5	124.1	183.5	
Geldfluss ³	Mio. CHF	7.1%	457.8	418.1	434.3	406.8	347.9	
EBIT/Umsatz	%		7.1%	7.2%	7.1%	7.9%	7.9%	
EBIT pro Tonne	CHF	(1.5%)	283.8	289.1	292.5	305.9	302.0	
Bilanz								
Bilanzsumme	Mio. CHF	6.2%	3,570.8	3,514.8	3,729.5	3,186.7	2,811.8	
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF	1.2%	964.9	1,010.1	1,037.1	883.9	920.9	
Anlagevermögen	Mio. CHF	4.4%	1,405.8	1,432.2	1,423.7	1,211.3	1,184.9	
Nettoverschuldung	Mio. CHF	(1.0%)	870.8	942.7	1,041.2	930.2	906.9	
Eigenkapital ⁵	Mio. CHF	6.8%	1,302.3	1,255.6	1,175.9	1,059.1	999.2	
Investitionen ⁶	Mio. CHF	6.1%	145.1	144.4	249.9	153.1	114.7	
Quotienten								
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF	8.8%	147.7	129.9	126.3	122.9	105.4	
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁷	%		14.8%	13.9%	14.0%	14.3%	13.7%	
Eigenkapitalrendite (ROE)	%		19.6%	18.1%	17.7%	19.5%	19.0%	
Verschuldungsgrad	%		66.9%	75.1%	88.5%	87.8%	90.8%	
Solvenzquote ⁸	%		36.5%	35.7%	31.5%	33.2%	35.5%	
Zinsdeckungsgrad ⁹		2.3%	5.8	5.0	4.8	5.1	5.3	
Nettoverschuldung/EBITDA		(4.7%)	1.9	2.1	2.3	2.2	2.3	
Sachinvestitionen/Umsatz	%		2.8%	3.0%	5.2%	3.7%	3.1%	
Aktien								
Aktienkurs am Jahresende	CHF	6.4%	703	574	724	873	548	
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	5.8%	71.6	67.8	66.0	62.7	57.1	
Unverwässerter Gewinn pro Aktie ¹⁰	CHF	7.3%	48.6	44.0	40.4	40.2	36.7	
Cash Earnings pro Aktie ¹¹	CHF	7.3%	88.6	81.1	83.9	78.6	66.9	
Ausschüttung pro Aktie ¹²	CHF	7.5%	14.0	12.5	11.5	11.5	10.5	
Payout Ratio	%		29%	28%	28%	29%	29%	
Kurs-Gewinn-Verhältnis am Jahresende ¹³		(0.8%)	14.4	13.0	17.9	21.7	14.9	
Börsenkapitalisierung am Jahresende	Mio. CHF	6.4%	3,631.9	2,967.6	3,743.1	4,510.8	2,833.2	
Anzahl ausgegebene Aktien		0.0%	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	
Total Kapitalrückzahlung	Mio. CHF	11.8%	64.6	59.5	59.5	54.3	41.4	
Übrige								
Mitarbeitende		1.8%	7,550	7,525	7,281	7,592	7,028	
Verarbeitete Kakaobohnen	Tonnen	6.9%	569,875	541,847	471,149	442,378	435,825	
Produktion von Schokolade und								
Schokoladenmischungen	Tonnen	5.9%	1,053,906	971,951	947,387	885,372	838,940	

1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte

2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (inklusive nicht beherrschende Anteile)

3 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens

4 Beinhaltet Umlaufvermögen und kurzfristiges Fremdkapital aus betrieblicher Geschäftstätigkeit und kurzfristige Rückstellungen

5 Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital

6 Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (exkl. Akquisitionen)

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

8 Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital/Bilanzsumme

9 EBITDA/Finanzaufwand netto

10 Basierend auf dem Konzerngewinn für das Berichtsjahr, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

11 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

12 Nennwertreduktion anstatt einer Dividendenzahlung; 2009/10 Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung

13 Aktienkurs am Jahresende/unverwässerter Gewinn pro Aktie

14 Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für die 5-Jahres-Periode

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

Inhalt

120	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
120	Erfolgsrechnung
121	Bilanz
122	Anhang der Jahresrechnung
126	Bericht der Revisionsstelle

Erfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August	2009/10	2008/09
CHF		
Ertrag		
Dividenden	130,870,000	110,000,000
Finanzertrag	9,769,770	7,661,120
Lizenertrag	40,259,531	38,513,363
Erträge aus Management-Dienstleistungen	21,556,186	22,510,824
Übrige Erträge	8,885,175	15,466,509
Total Ertrag	211,340,662	194,151,816
Aufwand		
Personalaufwand	(28,139,426)	(33,478,497)
Finanzaufwand	(14,432,489)	(13,290,633)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(588,538)	(770,364)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(3,055,936)	(12,702,883)
Lizenzaufwand	–	(570,990)
Unrealisierter Verlust auf eigenen Aktien	(2,119)	(439,966)
Übriger Aufwand	(25,940,834)	(26,888,636)
Total Aufwand	(72,159,342)	(88,141,969)
Gewinn vor Steuern	139,181,320	106,009,847
Ertragssteuern	(2,095,374)	(922,490)
Jahresgewinn	137,085,946	105,087,357

Bilanzgewinn

CHF	2009/10	2008/09
Bilanzgewinn am 1. September	956,043,024	841,902,604
(Zunahme)/Abnahme der Reserve für eigene Aktien	1,422,174	8,990,434
Nennwertrückzahlung auf eigenen Aktien	5,763	62,629
Jahresgewinn	137,085,946	105,087,357
Bilanzgewinn am 31. August	1,094,556,907	956,043,024

Bilanz

Aktiven

Am 31. August	2010	2009
CHF		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	32,841	42,523
Eigene Aktien	3,188,572	4,172,899
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	16,196,438	25,990,075
Kurzfristige Darlehen an Konzerngesellschaften	425,308	19,357
Übrige Forderungen und Vorauszahlungen	2,820,819	2,537,091
Total Umlaufvermögen	22,663,978	32,761,945
Anlagevermögen		
Sachanlagen	1,243,716	1,562,389
Finanzielle Vermögenswerte		
Beteiligungen	1,853,772,715	1,723,177,978
Immaterielle Vermögenswerte		
Markenrechte	7,753,946	6,514,687
Patente/Produktentwicklungskosten	2,861,710	2,016,984
Übrige	912,163	543,806
Total Anlagevermögen	1,866,544,250	1,733,815,844
Total Aktiven	1,889,208,228	1,766,577,789

Passiven

Am 31. August	2010	2009
CHF		
Fremdkapital		
Kontokorrentkredite	5,832	–
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	1,925,783	5,055,923
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	10,795,931	5,385,251
Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären	309,605	316,011
Darlehen von Konzerngesellschaften	405,887,809	359,149,996
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	16,193,986	15,559,877
Steuerrückstellungen	1,828,291	1,316,449
Total Fremdkapital	436,947,237	386,783,507
Eigenkapital		
Aktienkapital ¹	197,494,000	262,119,000
Gesetzliche Reserven	157,019,393	157,019,393
Reserve für eigene Aktien	3,190,691	4,612,865
Bilanzgewinn	1,094,556,907	956,043,024
Total Eigenkapital	1,452,260,991	1,379,794,282
Total Passiven	1,889,208,228	1,766,577,789

¹ Das Aktienkapital am 31. August 2010 besteht aus 5,170,000 voll einbezahlten Namenaktien zu CHF 38.20 nominal (31. August 2009: CHF 50.70).

Anhang der Jahresrechnung

1. Bürgschaften, Garantien und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

Die Gesellschaft ist Solidarschuldnerin für Bankdarlehen in Höhe von maximal EUR 850 Mio. (CHF 1,098.6 Mio.; 2008/09: CHF 1,293.7 Mio.), die Barry Callebaut Services N.V., Belgien, erhalten hat. Die maximale Haftung ist auf den frei ausschüttbaren Gewinnvortrag beschränkt (CHF 1,094.6 Mio. abzüglich 35% Verrechnungssteuer). Die Gesellschaft ist zudem solidarisch haftbar für die vorrangige Anleihe in Höhe von EUR 350 Mio. (CHF 452.4 Mio.; 2008/09: CHF 532.7 Mio.), die von Barry Callebaut Services N.V., Belgien, ausgegeben wurde. Ferner hat die Gesellschaft mehrere Garantien für verschiedene Kreditfazilitäten in Höhe von CHF 773.7 Mio. (2008/09: CHF 713.9 Mio.) ausgestellt, die direkten und indirekten Tochtergesellschaften gewährt wurden.

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

2. Brandversicherungswerte der Sachanlagen

Am 31. August	2010	2009
CHF		
Brandversicherungswerte der Sachanlagen	6,800,000	5,200,000

3. Wesentliche Beteiligungen

Name und Sitz	Aktienkapital	Unternehmenszweck	Beteiligungsquote	
Am 31. August			2010	2009
ADIS Holding Inc., Panama	CHF 41,624,342	inaktiv	100%	100%
Barry Callebaut Belgium N.V., Belgien	EUR 62,700,000	Produktion, Verkauf	99.99%	99.99%
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	Produktion, Verkauf	100%	100%
Barry Callebaut Services N.V. ¹ , Belgien	EUR 615,000,000	Firmeninterne Bank	99.99%	99.99%
Barry Callebaut Sourcing AG, Schweiz	CHF 2,000,000	Einkauf	100%	100%
BC Belgium Consumer N.V., Belgien	EUR 61,500	inaktiv	99.99%	99.99%
Chocolat Alprose SA, Schweiz	CHF 7,000,000	Produktion, Verkauf	100%	100%
C.J. van Houten & Zoon Holding GmbH, Deutschland	EUR 72,092,155	Holding	100%	100%
Luijckx B.V., Niederlande	EUR 18,242	Produktion, Verkauf	100%	100%
Schloss Marbach GmbH Deutschland	EUR 1,600,000	Konferenzzentrum	100%	100%
Van Houten Service AG, Schweiz	CHF 100,000	inaktiv	100%	100%

¹ Im Berichtsjahr 2009/10 wurde das Aktienkapital um EUR 86,290,000 erhöht.

Die Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen angesetzt.

4. Eigene Aktien

Per 31. August 2010 hielt die Gesellschaft 4,761 eigene Aktien (2009: 6,932). Im Geschäftsjahr 2009/10 erwarb sie 9,174 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 652.65 je Aktie (2008/09: 14,212 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 619.80) und übertrug 10,845 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 652.91 je Aktie (2008/09: 23,734 Aktien zu durchschnittlich CHF 749.94 übertragen). Darüber hinaus verkaufte die Gesellschaft 500 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 613.50 je Aktie (2008/09: keine). Per 31. August 2010 wurden die eigenen Aktien zum durchschnittlichen Einstandspreis von CHF 669.73 je Aktie (2008/09: CHF 601.98 je Aktie) bewertet.

5. Bedeutende Aktionäre

Am 31. August	2010	2009
Jacobs Holding AG, Zürich, Schweiz	50.11%	50.21%
Renata Jacobs	8.48%	8.48%
Nicolas und Philippe Jacobs ¹	6.14%	6.14%
Nathalie Jacobs	3.07%	3.07%

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

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

Vergütungen an das Managementpersonal in Schlüsselpositionen¹ im Geschäftsjahr 2009/10

in Tausend CHF							
Verwaltungsrat	Basis- vergü- tung	Variable Vergü- tung	Andere Vergü- tung ²	Anzahl Aktien ³	Aktien- wert ⁴	Total Vergütung 2009/10	Total Vergütung 2008/09
Dr. Andreas Jacobs Präsident/Delegierter	325.0	–	–	360	208.8	533.8	480.3
Andreas Schmid Vizepräsident Mitglied AFRQCC ⁵	160.0	–	53.5	180	104.4	317.9	376.7
Rolando Benedick Mitglied NCC ⁶	105.0	–	23.8	180	104.4	233.2	208.2
James L. Donald Mitglied NCC	112.5	–	–	180	104.4	216.9	222.3
Markus Fiechter⁷ Mitglied AFRQCC	–	–	–	–	–	–	–
Stefan Pfander Präsident NCC	135.0	–	–	180	104.4	239.4	204.8
Dr. Urs Widmer Präsident AFRQCC	127.5	–	23.2	180	104.4	255.1	210.5
Total Vergütung Verwaltungsrat	965.0	–	100.5	1,260	730.8	1,796.3	1,702.8
Vergütung Executive Committee⁸	3,528.1	3,474.0	1,555.3	10,150	5,887.0	14,444.4	16,118.1
Total Vergütung Managementpersonal in Schlüsselpositionen	4,493.1	3,474.0	1,655.8	11,410	6,617.8	16,240.7	17,820.9
Höchste individuelle Vergütung im Executive Committee: Jürgen B. Steinemann CEO Barry Callebaut Gruppe	1,000.0	1,011.1	680.4	3,750	2,175.0	4,866.5	n/a ⁹

Im Geschäftsjahr wurden weder Abfindungen noch Zahlungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates oder des Executive Committee geleistet.

Am 31. August 2010 waren keine Darlehen oder Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrates oder des Executive Committee oder ihnen nahe stehende Dritte ausstehend.

Beteiligungen von Verwaltungsrat und Executive Committee¹⁰

	Anzahl Aktien 2009/10	Anzahl Aktien 2008/09
Verwaltungsrat		
Dr. Andreas Jacobs (Präsident) ^{11,12}	2,341	1,200
Andreas Schmid (Vizepräsident)	12,330	12,150
Rolando Benedick	1,500	1,320
James L. Donald	180	–
Markus Fiechter	–	–
Stefan Pfander	780	600
Dr. Urs Widmer	980	800
Executive Committee		
Jürgen B. Steinemann, CEO Barry Callebaut Gruppe	93	–
Victor Balli, CFO Barry Callebaut Gruppe	906	310
Massimo Garavaglia, Präsident Westeuropa	2,300	3,000
David S. Johnson, Präsident Nord- und Südamerika	2,320	1,800
Steven Retzlaff, Präsident Globale Beschaffung und Kakao	650	150
Dirk Poelman, Chief Operations Officer	4,280	n/a
Hans P. Vriens, Chief Innovation Officer	2,250	n/a

- 1 Das Managementpersonal in Schlüsselpositionen besteht aus dem Verwaltungsrat und dem Executive Committee (seit November 2009, früher Senior Management Team [SMT])
- 2 Inklusiv Beiträge an Sozialversicherungen, Pensionen und andere Nebenleistungen
- 3 Anzahl der für das Geschäftsjahr gewährten Aktien; Ausübung unterliegt der Erreichung bestimmter Service- und/oder Performance-Ziele
- 4 Wert definiert als Schlusskurs zum Gewährungsdatum. Dies können auch historische Werte vor dem Berichtsjahr sein
- 5 Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee
- 6 Nomination & Compensation Committee
- 7 Keine Vergütung. Die von Markus Fiechter als Mitglied des Verwaltungsrates geleisteten Dienste sind durch die von der Jacobs Holding AG erhobene Servicegebühr abgedeckt (vgl. Anmerkung 27 der konsolidierten Jahresrechnung der Barry Callebaut Gruppe)
- 8 Die Offenlegung bezieht sich auf das Executive Committee per 31. August 2010, bestehend aus Jürgen B. Steinemann, Victor Balli, Massimo Garavaglia, Steven Retzlaff, Dirk Poelman, Hans P. Vriens und David S. Johnson. Die Vorjahresvergleichszahl berücksichtigte das SMT und enthielt auch die Vergütung des ehemaligen CEO Patrick De Maeseneire für erbrachte Leistungen im Berichtsjahr 2008/09 sowie die Vergütung für Dr. Andreas Jacobs für die Rolle des CEO ad interim. Die Mitglieder des Executive Committee Hans P. Vriens und Dirk Poelman waren im Vorjahr keine Mitglieder des SMT.
- 9 Die höchste individuelle Vergütung im Berichtsjahr 2008/09 erhielt der damalige CEO Patrick De Maeseneire. Sie betrug CHF 6.2 Mio.
- 10 Einschliesslich Aktien im Besitz von Parteien, die den Mitgliedern des Verwaltungsrates und des Executive Committee nahe stehen
- 11 Ausschliesslich der von der Jacobs Holding AG gehaltenen Beteiligung über 50.11%
- 12 Am 31. August 2009 hielt eine Dr. Andreas Jacobs nahe stehende Partei 5,000 Call-Optionen mit einem Ausübungspreis von CHF 545 und Fälligkeit 7. September 2009.

7. Durchführung der Risikobeurteilung

Barry Callebaut AG als übergeordnete Muttergesellschaft der Barry Callebaut Gruppe ist vollumfänglich in den konzernweiten Risikomanagementprozess (GRM) und das Enterprise-Risk-Management-Modell integriert. Im Rahmen des GRM-Prozesses wird dem Audit, Finance, Risk, Quality and Compliance Committee (AFRQCC) quartalsweise über die identifizierten Risiken, Ereignisse und die jeweiligen Massnahmen des Managements Bericht erstattet. Die Prozesse und Massnahmen zur Identifizierung und gegebenenfalls zur Eliminierung von Risiken werden im Rahmen von spezialisierten Konzernfunktionen (Rohstoffbeschaffung, Treasury, Rechtsabteilung, Interne Revision, Qualitätssicherung, die für das operative Geschäft und die Logistikkette zuständige Operations & Supply Chain Organization OSCO, etc.) unter dem GRM-Programm identifiziert. Dabei werden sie unterstützt durch die betroffenen Gesellschaften und Bereiche. Diese Gruppenfunktionen und -abteilungen sind dafür verantwortlich, diese Verfahren und Prozesse zu überwachen und geeignete, effiziente Massnahmen zu ergreifen. Dies geschieht unter Aufsicht der für die globalen Prozesse zuständigen Risikomanagementabteilung der Gruppe.

Der allgemeine Risikomanagementprozess des Konzerns und das finanzielle Risikomanagement im Besonderen sind in den Anmerkungen 30 und 26 der Konzernrechnung beschrieben.

8. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab nach dem Bilanzstichtag keine weiteren offenzulegenden Ereignisse.

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt, den Bilanzgewinn von CHF 1,094,556,907 vorzutragen.



KPMG AG
Audit

Badenerstrasse 172
CH-8004 Zürich

Postfach
CH-8026 Zürich

Telefon +41 44 249 31 31
Fax +41 44 249 23 19
Internet www.kpmg.ch

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung an die Generalversammlung der

Barry Callebaut AG, Zürich

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Barry Callebaut AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang auf den Seiten 120 bis 125, für das am 31. August 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. August 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

Roger Neininger

Zugelassener Revisionsexperte

Leitender Revisor

Marc Ziegler

Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 2. November 2010

Inhalt

128 | Corporate Governance

138 | Glossar

141 | Kontakte, Agenda und zukunftsbezogene Stellungnahmen

Corporate Governance

Zusätzliche Informationen:

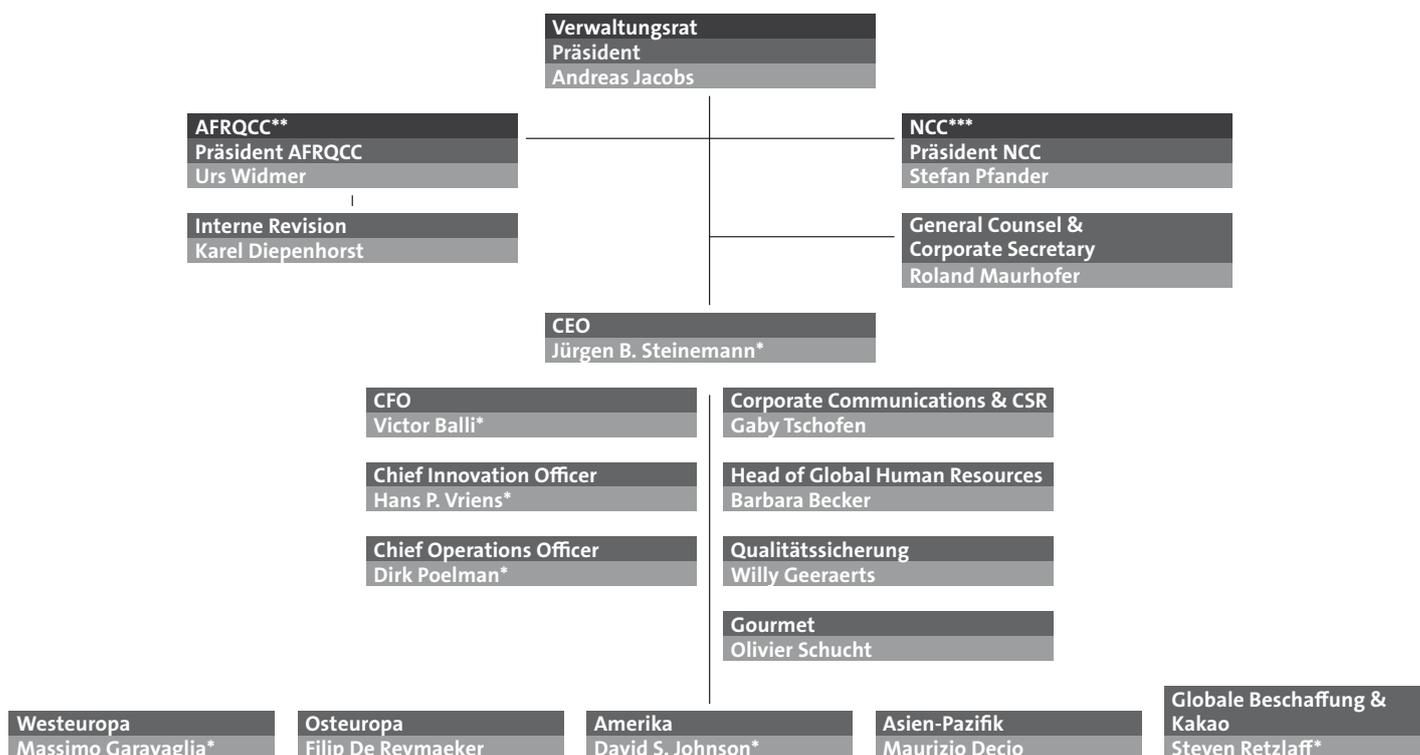
www.barry-callebaut.com/corporate_governance und www.barry-callebaut.com/organization

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

Konzernstruktur und Aktionariat

Die Organisation der Barry Callebaut Gruppe ist in drei geografische Regionen gegliedert (West- und Osteuropa, als Region Europa ausgewiesen; Nord- und Südamerika und Asien-Pazifik). Der global geführte Bereich Globale Beschaffung & Kakao wird als separates

operatives Segment dargestellt und entspricht einer Region. Unser Geschäft ist in vier Produktgruppen organisiert: Kakaoprodukte, Industrielle Produkte, Gourmet & Spezialitäten und Verbraucherprodukte. Das folgende Diagramm gibt einen Überblick über die operative Konzernstruktur per 4. November 2010:



* Mitglied des Executive Committee

** AFRQCC: Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee (siehe Seite 132)

*** NCC: Nomination & Compensation Committee (siehe Seite 132)

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 64, 74, 112, 114 und 115 der Konzernrechnung und auf den Seiten 122, 123 und 124 der Jahresrechnung der Barry Callebaut AG zu finden. Es gibt keine Kreuzbeteiligungen mit 5% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals.

Kapitalstruktur

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

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

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat ist in letzter Instanz verantwortlich für die Geschäftspolitik und die Geschäftsführung von Barry Callebaut. Der Verwaltungsrat bestimmt die Grundsätze der Strategie, der Rechnungslegung, der Organisation und der Finanzierung und ernennt das Executive Committee, das vom Verwaltungsrat mit der operativen Geschäftsführung von Barry Callebaut betraut wird. Neben seinen nicht übertragbaren und unentziehbaren Pflichten behält der Verwaltungsrat weitere Kompetenzen, die im Organisationsreglement des Unternehmens dargelegt sind. Das Organisationsreglement kann auf der Website von Barry Callebaut eingesehen werden.

Per 31. August 2010 setzte sich der Verwaltungsrat aus sieben nicht exekutiven Mitgliedern zusammen. Die Verwaltungsratsmitglieder werden von der Generalversammlung der Barry Callebaut AG für eine einjährige Amtsperiode gewählt und können für weitere Amtsperioden wiedergewählt werden.

Name	Nationalität	Funktion	Mitglied seit
Dr. Andreas Jacobs	Deutschland	Präsident	2003
Andreas Schmid	Schweiz	Vizepräsident	1997
Rolando Benedick	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2001
James L. Donald	USA	Verwaltungsratsmitglied	2008
Markus Fiechter	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2004
Stefan Pfander	Deutschland	Verwaltungsratsmitglied	2005
Dr. Urs Widmer	Schweiz	Verwaltungsratsmitglied	2004



Dr. Andreas Jacobs

Präsident seit 2005, Verwaltungsratsmitglied seit 2003, deutscher Staatsangehöriger



Andreas Schmid

Vizepräsident, Verwaltungsratsmitglied seit 1997, Schweizer 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 Beteiligungen an verschiedenen Unternehmen (Minibar AG, Baar, und Acentic GmbH) und zusätzlichen Minderheitsbeteiligungen 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 und der Infront Sports & Media AG sowie Verwaltungsratsmitglied der Adecco SA.

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

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

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

Andreas Schmid ist Präsident des Verwaltungsrates der Oettinger Davidoff Group und der Flughafen Zürich AG. Darüber hinaus ist er Präsident des Aufsichtsrates der Symrise AG, Verwaltungsratspräsident der gategroup Holding AG sowie Mitglied des Verwaltungsrates der Karl Steiner AG.

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



Rolando Benedick

Verwaltungsratsmitglied seit 2001,
Schweizer Staatsangehöriger

Rolando Benedick (1946) wurde 1989 zum CEO der Manor-Gruppe ernannt. Die Gruppe besteht aus den zur Maus Frères Holding gehörenden drei Ketten Manor Warenhäuser, FLY Schweiz und Athleticum Sportmärkte sowie der in China ansässigen Herma Ltd. Im Jahr 2000 wurde er zum Präsidenten des Verwaltungsrates bestellt. Von 2006 bis Dezember 2007 diente er als Exekutivpräsident. Im Januar 2008 trat er die Verantwortung als Exekutivpräsident an seinen Nachfolger ab und amtierte bis Ende 2008 weiter als Präsident des Verwaltungsrates.

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

Rolando Benedick ist Präsident des Verwaltungsrates der Manor Sud SA und der Valora Holding AG und gehört dem Aufsichtsrat der Groupe Galeries Lafayette an. Darüber hinaus ist er nicht exekutives Verwaltungsratsmitglied der MCH Group AG (Messe Schweiz), des Gottlieb Duttweiler Instituts (GDI) und Vorsitzender des «Leopard Club» in Locarno sowie des Freiwilligen Museumsvereins Basel (FMB).



James L. Donald

Verwaltungsratsmitglied seit 2008,
US-amerikanischer Staatsangehöriger

James L. Donald (1945) wurde im September 2009 zum President und CEO von Hagen, Inc., ernannt, einem Lebensmittelunternehmen mit Sitz in Bellingham, das im Nordwesten der USA 33 Supermärkte betreibt. Darüber hinaus ist er Verwaltungsratsmitglied der Rite Aid Corporation, einer der führenden Drugstore-Ketten in den USA mit mehr als 4,900 Geschäften in 31 Bundesstaaten.

James Donald war von April 2005 bis Januar 2008 President und Chief Executive Officer der Starbucks Corporation und von Oktober 2002 bis März 2005 President von Starbucks Nordamerika. Unter seiner Führung konnte Starbucks starke Wachstums- und Performancezahlen erzielen. Von Oktober 1996 bis Oktober 2002 war er als Chairman, President und Chief Executive Officer der Pathmark Stores, Inc., tätig, einer regionalen Supermarktkette mit Präsenz in New York, New Jersey und Pennsylvania und einem Umsatz von USD 4.6 Mrd. Davor hatte er verschiedene leitende Positionen bei Albertson's Inc., Safeway Inc. und Wal-Mart Stores Inc. inne.

James L. Donald verfügt über einen Bachelor-Abschluss in Betriebswirtschaft von der Century University, Albuquerque, New Mexico, USA.



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 Vizepräsident des Verwaltungsrates der Valora Holding AG und Verwaltungsratsmitglied 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 der General Foods GmbH in Elmshorn/ Deutschland und war danach für die Mars Inc. tätig (als Marketingmanager für die Effem GmbH, Verden/Deutschland, sowie als Marketingdirektor für die Kal Kan Foods Inc., Los Angeles). 1981 wechselte er zur Wrigley-Gruppe, wo er verschiedene Führungspositionen in mehreren Ländern bekleidete. Bis Januar 2006 war er Chairman Europe der Wm. Wrigley Jr. Company in Chicago, USA, und Vizepräsident der Wm. Wrigley Jr. Company.

Stefan Pfander ist Aufsichtsratsmitglied der Maxingvest AG (Holdinggesellschaft der Beiersdorf AG und der Tchibo GmbH) und Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der GfK SE (Marktforschungsinstitut). Zudem ist er Vorstandsmitglied der Sweet Global Network e.V. (internationaler Süßwarenhandelsverband)

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



Dr. Urs Widmer

Verwaltungsratsmitglied seit 2004,
Schweizer Staatsangehöriger

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

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

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

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

Arbeitsweise des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst an der ersten Sitzung nach der ordentlichen Generalversammlung. Der Verwaltungsrat wählt den Präsidenten und den Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber viermal pro Geschäftsjahr. Die Sitzungen finden normalerweise in Zürich statt. Soweit möglich, trifft sich der Verwaltungsrat einmal im Jahr an einem der Produktionsstandorte von Barry Callebaut und verbindet dieses Treffen mit einem Besuch des Betriebs. Im letzten Geschäftsjahr wurden sechs ordentliche Verwaltungsratssitzungen abgehalten. Dabei trat der Verwaltungsrat viermal für eine Dauer von etwa sechs Stunden und zweimal für drei Stunden zusammen. Eine dieser letzteren Sitzungen fand in Form einer Telefonkonferenz statt. Im Berichtsjahr fand eine der ordentlichen Verwaltungsratssitzungen im Rahmen eines zweitägigen Besuchs der Produktionsstandorte in Pennsauken und Eddystone in den USA statt.

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

Auf Verlangen eines Verwaltungsratsmitglieds können Mitglieder des Executive Committee eingeladen werden, an der Verwaltungsratssitzung teilzunehmen. Der Verwaltungsrat kann per Mehrheitsbeschluss bestimmen, dass weitere Drittparteien, zum Beispiel externe Berater, teilweise oder vollständig an der Sitzung teilnehmen können. Im vergangenen Geschäftsjahr nahmen an jeder Sitzung des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse der CEO, der CFO und, je nach Traktanden, weitere Mitglieder des Executive Committee oder des Managements 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.

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

Der Verwaltungsrat hat folgende Ausschüsse gebildet:

Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee

Dr. Urs Widmer (Präsident), Andreas Schmid und Markus Fiechter

Die Hauptaufgabe des Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee (AFRQCC) besteht darin, dem Verwaltungsrat bei der Wahrnehmung seiner Verantwortung behilflich zu sein und ihn bei Grundsatzentscheidungen zur Rechnungslegung, zur Finanzberichterstattung, zu internen Kontrollsystemen, zur Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorschriften sowie zum Qualitätsmanagement mit Empfehlungen zu unterstützen. Darüber hinaus überprüft das AFRQCC die grundsätzlichen Prinzipien und Richtlinien des Risiko-

managements sowie die Absicherungs- und Finanzierungsstrategien und die Grundlagen, auf deren Basis der Verwaltungsrat die Risikotoleranzen und die Handelslimiten festsetzt, sowie die Eignung der für das Risikomanagement eingesetzten Instrumente und Techniken.

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

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

Die externen Revisoren nahmen im Geschäftsjahr 2009/10 an einer Sitzung des Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee teil.

Das AFRQCC trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber dreimal pro Geschäftsjahr. Die Sitzungen finden normalerweise in Zürich statt. Im letzten Geschäftsjahr wurden fünf Ausschusssitzungen abgehalten. Die Sitzungen dauerten in etwa zwei Stunden. Eine der Sitzungen fand im Rahmen des Besuchs des Verwaltungsrates an den Produktionsstandorten in Pennsauken und Eddystone in den USA statt. Eine Sitzung wurde in Form einer Telefonkonferenz abgehalten.

Nomination & Compensation Committee

Stefan Pfander (Präsident), Rolando Benedick und James Donald

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

Das NCC trifft sich so häufig, wie es der Geschäftsverlauf verlangt, mindestens aber dreimal pro Geschäftsjahr. Die Sitzungen finden normalerweise in Zürich statt. Im letzten Geschäftsjahr wurden vier Ausschusssitzungen abgehalten. Die Sitzungen dauerten in etwa zwei Stunden. Eine der Sitzungen fand im Rahmen des Besuchs des Verwaltungsrates an den Produktionsstandorten in Pennsauken und Eddystone in den USA statt.

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

Executive Committee

Das Executive Committee ist für die operative Geschäftsführung von Barry Callebaut verantwortlich. Es setzt sich aus sieben Mitgliedern zusammen. Den Vorsitz hat der Chief Executive Officer inne. Die Aktivitäten der Executive Committee Mitglieder ausserhalb der Barry Callebaut Gruppe sind im jeweiligen Curriculum Vitae aufgelistet.

Name	Funktion	Nationalität	Mitglied seit
Jürgen B. Steinemann	Chief Executive Officer	Deutschland	August 2009
Victor Balli	Chief Financial Officer	Schweiz	2007
Massimo Garavaglia	Westeuropa	Italien	2004
David S. Johnson	Nord- und Südamerika	USA	Mai 2009
Steven Retzlaff	Globale Beschaffung & Kakao	USA/Schweiz	2008
Dirk Poelman	Chief Operations Officer	Belgien	November 2009
Hans Vriens	Chief Innovation Officer	Niederlande	November 2009



Jürgen B. Steinemann
 Chief Executive Officer,
 deutscher Staatsangehöriger

Jürgen B. Steinemann (1958) wurde mit Wirkung zum 1. August 2009 zum Chief Executive Officer der Barry Callebaut AG ernannt.

Jürgen Steinemann war seit Oktober 2001 Vorstandsmitglied und Chief Operating Officer von Nutreco. Nutreco, kotiert an der Euronext Amsterdam, ist ein internationaler Tiernahrungs- und Fischfuttermittel-Hersteller.

Von 1999 bis 2001 war Jürgen Steinemann CEO von Loders Crocklaan, einem ehemaligen Tochterunternehmen von Unilever, spezialisiert und weltweit tätig in der Herstellung und Vermarktung spezieller Öle und Fette für die Schokoladen-, Backwaren- und Functional-Food-Industrie. Von 1990 bis 1998 arbeitete Jürgen Steinemann für die ehemalige Eridania Beghin Say-Gruppe, in der er verschiedene leitende Positionen im Business-to-Business-Marketing und -Verkauf bekleidete und zum Schluss für den Bereich «Corporate Plan et Stratégie» am Hauptsitz in Paris verantwortlich zeichnete.

Jürgen Steinemann schloss sein Studium der Betriebswirtschaft an der European Business School in Wiesbaden (Deutschland), London und Paris 1985 ab.



Victor Balli
 Chief Financial Officer,
 Schweizer Staatsangehöriger

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

Vor seinem Wechsel zu Barry Callebaut war Victor Balli seit 1996 bei Minibar tätig. 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 Direktor und Verwaltungsratsmitglied mehrerer Unternehmen der Niantic Group, einer Holdinggesellschaft in Familienbesitz. Von 1991 bis 1995 arbeitete er als Principal bei der Adinvest AG, einer Beratungsgesellschaft im Bereich Corporate Finance mit Niederlassungen in Zürich, San Francisco, New York und London. Von 1989 bis 1991 war er Direktor Corporate Finance bei der Marc Rich & Co. Holding in Zug. Er begann seine berufliche Karriere 1985 als Financial Analyst & Business Development Manager bei der EniChem International SA in Zürich und Mailand.

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



Massimo Garavaglia
President Westeuropa,
italienischer Staatsangehöriger

Massimo Garavaglia (1966) wurde per 1. Juni 2009 zum President Westeuropa ernannt und ist Mitglied des Executive Committee der Barry Callebaut AG.

Von 1990 bis 1992 war er Verkaufsleiter eines italienischen Nahrungsmittelimporteurs. Nach seinem Wechsel zur Callebaut Italia SpA im Jahr 1992 war er Country Manager für Italien. Nach der Fusion von Callebaut mit Cacao Barry im Jahr 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. Zwischen September 2006 und April 2009 war er als President für die Region Nord- und Südamerika verantwortlich.

Massimo Garavaglia schloss sein Studium an der Universität Bocconi in Mailand mit einem MBA ab.



David S. Johnson
CEO und President Nord- und Südamerika,
US-amerikanischer Staatsangehöriger

David S. Johnson (1956) wurde mit Wirkung zum 1. Mai 2009 zum CEO und President der Region Nord- und Südamerika und Mitglied des Executive Committee der Barry Callebaut AG ernannt.

Vor seinem Eintritt bei Barry Callebaut fungierte David Johnson als CEO und Mitglied des Verwaltungsrates der Michael Foods, Inc., einem Lebensmittelhersteller und -Distributor mit Hauptsitz in Minnetonka, Minnesota, USA.

Von 1986 bis 2006 war David Johnson bei Kraft Foods Global, Inc., dem zweitgrössten Lebensmittel- und Getränkehersteller der Welt, tätig. Bei Kraft Foods bekleidete er mehrere leitende Positionen in verschiedenen Bereichen wie Marketing, Strategie, Produktion, Beschaffung und allgemeines Management. Zuletzt fungierte er als President von Kraft Nordamerika und Corporate Officer von Kraft Foods Global, Inc. Er begann seine Laufbahn 1980 bei RJR Nabisco.

David Johnson ist Mitglied des Verwaltungsrates von Arthur J. Gallagher & Co, einem internationalen Versicherungsmakler und Risk Management Unternehmen mit Hauptsitz in Itasca IL/USA.

David Johnson hat sowohl einen Bachelor- als auch einen Master-Abschluss in Betriebswirtschaft von der University of Wisconsin.



Dirk Poelman
Chief Operations Officer,
belgischer Staatsangehöriger

Dirk Poelman (1961) wurde per September 2006 zum Chief Operations Officer ernannt und gehört seit November 2009 dem Executive Committee an. Seit 1984 ist er bei Callebaut, die 1996 mit Cacao Barry fusionierte, in verschiedenen Positionen und Ländern tätig: zunächst als Engineering Manager, dann als Production Manager, Operations Director und Chief Manufacturing Officer.

1997 wurde Dirk Poelman Executive Vice President Operations, verantwortlich für die Produktion der ganzen Gruppe, und Mitglied des Senior Management Team. Im Jahr 2004 übernahm er die Funktion des Vice President Operations & F&E.

Dirk Poelman hat einen Abschluss als Ingenieur in Elektromechanik der Katholischen Hochschule Aalst.



Steven Retzlaff
President Globale Beschaffung & Kakao,
US-amerikanischer und Schweizer Staatsangehöriger

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

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

Steven Retzlaff stiess 1996 zu Barry Callebaut und war zunächst als CFO der Barry Callebaut Sourcing AG tätig. Von 1999 bis 2001 fungierte er als CFO Swiss Operations (Barry Callebaut Sourcing AG und Barry Callebaut Switzerland AG). Von 2001 bis 2003 war er CFO des Geschäftsbereichs Kakao, Beschaffung & Risikomanagement und von 2003 bis 2004 leitete er den Bereich Kakao. Im Jahr 2004 wurde Steven Retzlaff zum President des Geschäftsbereichs Beschaffung & Kakao sowie zum Mitglied des Senior Management Team in Zürich ernannt. Von September 2006 bis Dezember 2007 zeichnete er für die globale Entwicklung des Geschäfts mit Schokoladenmischungen verantwortlich.

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

**Hans Vriens**

Chief Innovation Officer,
niederländischer Staatsangehöriger

Hans P. Vriens (1965) wurde im Dezember 2005 zum Chief Innovation Officer und Mitglied des Management Team ernannt. Seit November 2009 gehört Hans Vriens dem Executive Committee an.

Von 2001 bis 2005 war Hans Vriens Inhaber der VF&Co. B.V. in Amsterdam, Niederlande, einer Holdinggesellschaft, die für sich und für Dritte neue Verbrauchermarken entwickelt und in solche investiert. Zu den Geschäftsaktivitäten zählten die Beratung grosser multinationaler Unternehmen im Bereich Functional Food, eine Partnerschaft für den Verkauf eines Energie-Drinks mit neuartigem Verpackungskonzept sowie die Produktion und der Vertrieb eines funktionalen Milchprodukts.

Davor war Hans Vriens als Mitglied der Geschäftsleitung zuständig für den Verkauf, das Marketing und den Interaktiv-Bereich bei der EM-TV & Merchandising AG in München, Deutschland, und nicht exekutives Verwaltungsratsmitglied verschiedener verbundener Medienunternehmen.

Von 1994 bis 1999 arbeitete er in unterschiedlichen Funktionen für die Red Bull GmbH, darunter als Managing Director für Red Bull North America in Los Angeles, USA. Von 1989 bis 1994 war Hans Vriens als Brand Manager für Procter & Gamble in Österreich und Deutschland tätig. Er begann seine berufliche Laufbahn im Brand Management und Marketing bei Mars/Effems in Spanien und den Niederlanden.

Hans Vriens verfügt über einen BBA in Marketing der Nijenrode Business University in Breukelen, Niederlande, sowie über einen MBA in Marketing/International Business der University of Oregon, USA. Ausserdem absolvierte er ein Nachdiplomstudium an der Stanford University, USA.

Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Der Verwaltungsrat hat in letzter Instanz die Verantwortung für die Entschädigung des Verwaltungsrates und des Executive Committee. Das Nomination & Compensation Committee unterstützt den Verwaltungsrat, indem es die Entschädigungsstrategie prüft und individuelle Entschädigungspakete für die Mitglieder des Executive Committee und andere Schlüsselmitglieder der obersten Führungsebene vorschlägt.

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. Das aktuelle Entschädigungssystem ist nicht dynamisch an externe Vergleichsmassstäbe gebunden. Für den Verwaltungsrat besteht die Entschädigung aus fixen Verwaltungsrats honoraren und Aktien der Barry Callebaut AG.

Barry Callebaut verwendet ein System zur Entschädigung der obersten Unternehmensführung, das aus vier Elementen besteht: einem festen Grundsalar, kurzfristigen Leistungsanreizen in bar, basierend auf EBIT/EVA/Nettoumlaufvermögen (50 bis 100% des Grundsalar), langfristigen Leistungsanreizen in Form von Aktienzuteilungen (70 bis 125% des Grundsalar) und weiteren Leistungen (10 bis 20% des Grundsalar). Die Kriterien für den kurzfristigen Leistungsanreiz der Mitglieder des Executive Committee sind wie folgt definiert: Gruppen-EVA, Gruppen-EBIT, Nettoumlaufvermögen und Gewinn pro Aktie (jeweils 25%) für den CEO und den CFO und für die anderen Mitglieder des Executive Committee: regionaler EBIT oder Gruppen-EBIT für die Gruppenfunktionen (50%) sowie Nettoumlaufvermögen (25%) und strategische Ziele der regionalen und der Gruppenfunktion (25%). Die Aktienzuteilung basiert auf einem «Deferred Share Plan»: Den Teilnehmern wird eine Anzahl Aktien zugeteilt, von denen 80% auf leistungsunabhängiger Basis zugeteilt werden. Diese Aktien werden wie folgt übertragen: 30% nach einem Jahr, 30% nach zwei Jahren und 40% nach drei Jahren. Die Hälfte der letztgenannten Tranche (d.h. 20%) wird allerdings nur dann übertragen, wenn die vom Nomination & Compensation Committee definierten Leistungskriterien erfüllt werden. Als Leistungskriterium für die Zuteilungen im Berichtsjahr wurde der Gewinn je Aktie definiert.

Jährlich, gewöhnlich an der Verwaltungsratsitzung vom November, legt der Verwaltungsrat, basierend auf der Empfehlung des Nomination and Compensation Committee, die leistungsabhängige Komponente, auf der Basis des abgelaufenen Geschäftsjahres sowie das Entschädigungssystem für das folgende Kalenderjahr fest.

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

Barry Callebaut und die Jacobs Holding AG, Zürich, haben einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen, wonach die Jacobs Holding AG der Barry Callebaut Gruppe gewisse Management-, Beratungs- und Flugdienstleistungen sowie auch Schulungsmöglichkeiten zur Verfügung stellt. Im letzten Geschäftsjahr belief sich der von Barry Callebaut gemäss diesem Vertrag bezahlte Betrag auf CHF 1.7 Millionen. Der Vertrag ist jährlich erneuerbar.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

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

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

Aktionäre können ihre Aktien im Namen eines durch die Barry Callebaut AG genehmigten Nominee eintragen lassen und ihre Stimmrechte ausüben, indem sie dem Nominee Instruktionen geben, in ihrem Namen zu stimmen.

Ein Nominee wird für mehr als 3% des Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, solange er die Namen, Adressen und Aktienbestände all derjenigen Personen bekannt gibt, für deren Rechnung er 0.5% oder mehr des Aktienkapitals hält. Kein Nominee wird für mehr als 8% des Aktienkapitals mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen. Der Verwaltungsrat kann in besonderen Fällen Ausnahmen von der Beteiligungsgrenze bewilligen. Im Geschäftsjahr 2009/10 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 zusammen über mindestens 0.25% des Aktienkapitals oder der Stimmrechte verfügen, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen. Die Traktandierung muss mindestens 60 Tage vor der Versammlung unter Angabe des Verhandlungsgegenstands und der Anträge des Aktionärs schriftlich eingereicht werden.

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

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

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Ein Anleger, der 33⅓% aller Stimmrechte erwirbt, hat gemäss schweizerischem Bundesgesetz über die Börsen und den Effektenhandel ein Übernahmeangebot für alle ausstehenden Aktien zu unterbreiten. Barry Callobaut hat von der Möglichkeit, diese Regelung abzuändern oder darauf zu verzichten, nicht Gebrauch gemacht.

Die Anstellungsverträge von zwei Mitgliedern des Executive Committee sehen eine fixe Laufzeit von 3 Jahren vor; sie enden 2012 und 2013. Die Anstellungsverträge der restlichen Mitglieder des Executive Committee weisen keine fixe Laufzeit auf und enthalten eine Kündigungsfrist von 6 bis 12 Monaten, während der diesen Mitgliedern die gesamte Entschädigung zusteht.

Revisionsstelle

An der Generalversammlung der Barry Callobaut AG vom 8. Dezember 2005 wählten die Aktionäre die KPMG AG, Zürich, als Revisionsstelle. Die Revisionsstelle wird jeweils für eine einjährige Amtsdauer von der Generalversammlung gewählt. Der amtierende Mandatsleiter übt seine Funktion bei Barry Callobaut seit dem Geschäftsjahr 2005/06 aus.

Im Berichtsjahr erhielt die KPMG AG für die Prüfung der Buchhaltung und der Jahresrechnung der Barry Callobaut AG sowie für die Prüfung der Konzernrechnung eine Entschädigung von insgesamt CHF 2.6 Millionen. Diese Entschädigung wird vom AFRQCC unter Berücksichtigung der Grösse und Komplexität der Gruppe geprüft. Das AFRQCC überwacht die Arbeit der Revisoren und erhält von ihnen einen detaillierten Bericht über die Ergebnisse der Konzernprüfung. Vor der Vorlage des Berichts analysiert der Mandatsleiter zusammen mit dem Präsidenten des AFRQCC, unter Ausschluss anderer Mitglieder der Führungsspitze, die Ergebnisse der Prüfung.

KPMG erhielt insgesamt CHF 0.2 Millionen für zusätzliche Dienstleistungen, wie für Steuer- und Transaktionsberatung (einschliesslich Due Diligence). Die entsprechenden Massnahmen zur Vermeidung möglicher Interessenkonflikte zwischen den verschiedenen Dienstleistungen von KPMG wurden eingehalten.

Informationspolitik

Barry Callobaut ist der kontinuierlichen und offenen Kommunikation mit seinen Aktionären, potenziellen Investoren und anderen Stakeholdern auf der Basis von Transparenz und Gleichbehandlung verpflichtet, d.h. gleichzeitiger Information über kursrelevante Tatsachen und keiner selektiven Information.

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

Die Präsentationen sind auf der Website der Gruppe erhältlich, die laufend aktualisiert wird. Auf der Seite 141 sind die wichtigsten Termine für das laufende Geschäftsjahr und die Ansprechpartner aufgeführt.

Glossar

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.

B

Biolands

Biolands in Tansania ist der grösste afrikanische Exporteur von zertifiziertem Biokakao. Seit 2008 hält Barry Callebaut eine 49%ige Beteiligung am Unternehmen. Biolands arbeitet direkt mit Kleinbauern zusammen, um ihnen faire Preise zu sichern und ihnen dabei zu helfen, die Qualität und den Wert ihrer Erzeugnisse zu steigern. Biolands betreibt weitere Landwirtschaftsprojekte in Sierra Leone.

C

Cocoa Butter Ratio

Preis für 1 Tonne Kakaobutter relativ zum Preis für 1 Tonne Kakaobohnen.

Cocoa Powder Ratio

Preis für 1 Tonne Kakaopulver relativ zum Preis für 1 Tonne Kakaobohnen.

Combined Cocoa Ratio

Kombinierte Verkaufspreise für Kakaobutter und Kakaopulver relativ zum Kakaobohnenpreis.

Conche

Leistungsstarkes Rührwerk, in dem die Schokoladenzutaten während langer Zeit langsam gerührt werden. 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 Kakao- masse, 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.

E

EBIT

Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern.

EBITDA

Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

F

Fairer Handel (Fairtrade)

Die Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) organisiert den direkten Handel mit Tausenden von kleinen Produzenten, Händlern, Importeuren sowie Exporteuren von Nahrungsmitteln und stellt sicher, dass

diese für ihre Produkte besser bezahlt werden. Barry Callebaut produziert eine Reihe von Kakao- und Schokoladenprodukten aus fairem Handel mit Zertifizierung der FLO-CERT. Die Rohstoffe für diese Produkte stammen von Fairtrade-Produzenten.

Fermentierung

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

Flavanol

Gehört zu den Polyphenolen, die eine antioxidative Wirkung haben.

Forastero

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

G

Giessen

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

H**Halbfertigprodukte**

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

I**Industrieprotokoll**

Auch als Kakaoprotokoll oder Harkin-Engel-Protokoll bezeichnet. Es wurde 2001 von Kakao- und Schokoladenherstellern, Industrie- und Branchenverbänden, Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen als Reaktion auf Berichte über den missbräuchlichen Einsatz von Kindern auf Kakaofarmen in Westafrika ausgearbeitet. Die Unterzeichner verurteilen missbräuchliche Arbeitspraktiken, insbesondere die schlimmsten Formen der Kinderarbeit gemäss ILO-Definition, und verpflichteten sich, diese Probleme gemeinsam zu bekämpfen. Barry Callebaut zählt zu den Unterzeichnern des Protokolls.

K**Kakaobutter**

Das Fett der Kakaobohne.

Kakaomasse

Dickflüssige Masse, die beim Mahlen der Kakaobohnen entsteht.

Kakaonibs

Der aufgebrochene Kern der Kakaobohne.

Kakaopulver

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

Kontrollierte Fermentation

Barry Callebaut hat einen Weg gefunden, wie die Kakaofermentation «kontrolliert» und optimiert werden kann. Über die sogenannte «kontrollierte Fermentation» liefern spezielle Mikroorganismen

eine konsistente, kalkulierbare und zu 100% hochwertige Kakaobohnenqualität. Dies wiederum sorgt für verbesserte Geschmacksmerkmale, fehlerfreie Kakaobohnen, einen höheren Gehalt an funktionalen Komponenten (z.B. Flavanolen) und eine einfachere Verarbeitbarkeit.

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 Schul-

besuchs ihrer Kinder sensibilisiert. In den Schulungen lernen die Kakaobauern, wie sie ihre Plantagen und ihre Geschäftspraktiken verbessern und dadurch ihre Ernteerträge steigern und qualitativ verbessern können.

R**Röstung**

Erhitzungsprozess, der dazu dient, die Aromen des Kakao zu entwickeln. Kakaobohnen werden je nach Verwendungszweck mehr oder weniger stark geröstet.

Rainforest Alliance

Die Rainforest Alliance engagiert sich für den Erhalt der Biodiversität und die nachhaltige Sicherung der Lebensräume. Um dies zu erreichen, setzt sie sich für die Transformation der Landnutzung, des unternehmerischen Handelns und des Verbraucherverhaltens ein.

S**Schokoladenmischung (Compound)**

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.

Stevia

Stevia ist ein natürlicher Zuckersubstitut ohne abführende Wirkung, der aus der Stevia-Pflanze (*Stevia Rebaudiana Bertoni*) gewonnen wird. Raffiniertes Stevia-Extrakt besitzt die 100- bis 400-fache Süßkraft von Zucker – bei null Kalorien.

Glossar

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 Fermentierung 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.

U

UTZ

«UTZ CERTIFIED Good Inside» setzt sich für die Schaffung offener und transparenter Märkte für landwirtschaftliche Erzeugnisse ein. «UTZ CERTIFIED» wurde 2002 gegründet und hat hinsichtlich der Zertifizierung und Rückverfolgbarkeit von Kaffee Pionierarbeit geleistet. Auf Basis dieses Erfolges entwickelt UTZ nun Nachhaltigkeitsmodelle für weitere Erzeugnisse wie Kakao, Tee oder Palmöl.

V

Viskosität

Mass für die Fliesseigenschaften flüssiger Schokolade.

W

Weisse Schokolade

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

Z

Zucker

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

Kontakte

Hauptsitz

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

Investor Relations

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

Medien

Raphael Wermuth
External Communications
Manager
Telefon +41 43 204 04 58
Telefax +41 43 204 04 00
media@barry-callebaut.com

Postadresse

Barry Callebaut AG
Postfach
CH-8021 Zürich

Adressänderungen

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

Agenda

	Datum
Generalversammlung 2009/10, Zürich	7. Dezember 2010
3-Monats-Verkaufszahlen 2010/11	12. Januar 2011
Halbjahresbericht 2010/11, Zürich	1. April 2011
9-Monats-Verkaufszahlen 2010/11	30. Juni 2011
Jahresbericht 2010/11, Zürich	10. November 2011
Generalversammlung 2010/11, Zürich	8. Dezember 2011

Zukunftsbezogene Stellungnahmen

Einige in diesem Jahresbericht 2009/10 enthaltene Stellungnahmen zu den Geschäftsaktivitäten von Barry Callebaut sind zukunftsbezogen und beruhen auf der seitens der Unternehmensleitung heute erfolgten Einschätzung künftiger Entwicklungen. Zukunftsbezogene Stellungnahmen dieser Art werden in der Regel durch Begriffe gekennzeichnet wie «glauben», «schätzen», «beabsichtigen», «können», «werden», «erwarten», «planen» und ähnliche auf das Unternehmen bezogene Ausdrücke. Sie enthalten bestimmte Risiken und Unwägbarkeiten, da sie sich auf künftige Ereignisse beziehen. Die tatsächlichen Ergebnisse können sich aus unterschiedlichen Gründen von den angestrebten, erwarteten oder projizierten Zahlen und Daten unterscheiden. In diesem Jahresbericht werden jene Faktoren und Gründe erörtert, die das künftige Geschäftsergebnis von Barry Callebaut beeinflussen könnten. Dazu zählen unter anderem Faktoren wie allgemeine Wirtschaftsbedingungen, Währungsschwankungen, wettbewerbsbedingter Druck auf Produkt- und Preisgestaltung sowie Änderungen in der Steuergesetzgebung und regulatorische Entwicklungen. Die Gewähr für die Richtigkeit der hier abgedruckten zukunftsbezogenen Stellungnahmen kann ausschliesslich für den heutigen Tag, den 4. November 2010, 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
Bildkonzept: Luar, Zürich (CH)
Fotos: Marcel Van Coile, Zemst (B)
Prepress/Druck: Visiolink AG, Zürich (CH)



2009/10

Jahresbericht