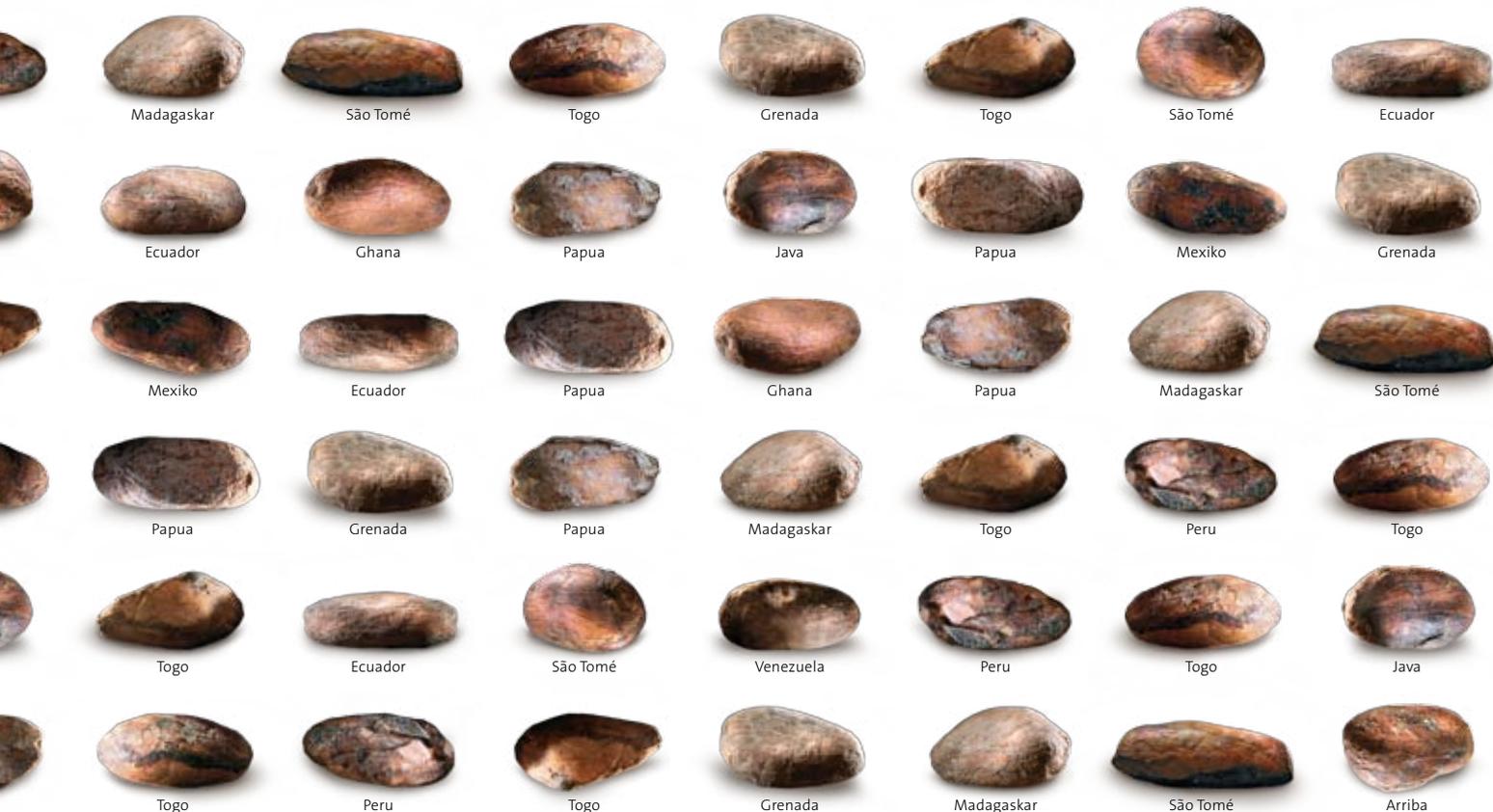


«Barry Callebaut ist in vielen Kakao-Anbauländern der Welt präsent. Dadurch haben wir einen grösseren Einfluss auf die Qualitätskontrolle, die Herkunft der Bohnen und die Zusammenarbeit mit den Kakaobauern. Dem Reisenden bieten diese Destinationen spektakuläre Panoramen und Begegnungen mit Land und Leuten; Barry Callebaut und seinen Kunden eröffnen sie ausserdem neue Geschmacks- und Produktvariationen. Die beste Schokoladenkreation beginnt mit den besten Bohnen.»



Anstieg der Verkaufsmenge um 4.1% in einem rückläufigen Markt

Anstieg des Konzerngewinns um 10.4% (+18.5% in Lokalwährungen)

Bestätigung der Wachstumsstrategie mit 3 Pfeilern: geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft

In Kürze

Barry Callebaut auf einen Blick

Barry Callebaut ist der weltweit führende Hersteller von qualitativ hochwertigen Kakao- und Schokoladenprodukten – von der Kakaobohne bis hin zum fertigen Produkt im Regal.

Wir beliefern drei verschiedene Kundensegmente:

- Multinationale und nationale Markenartikelhersteller, die unsere Halbfertig- und Schokoladenprodukte als Zutaten in ihren Verbraucherprodukten verarbeiten
- Professionelle und gewerbliche Anwender von Schokolade wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien, Gastronomie, Hotellerie und Caterer
- Lebensmitteleinzelhändler, für die wir sowohl Handelsmarken- als auch Markenprodukte herstellen.

Wachstumsstrategie von Barry Callebaut

Barry Callebaut verfolgt das Ziel, weiterhin deutlich stärker als der globale Schokoladenmarkt zu wachsen. Diese ehrgeizige Wachstumsstrategie stützt sich auf drei Pfeiler: geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft.

Geografische Expansion



Um das verhaltene Wachstum in den reifen Schokoladenmärkten Westeuropas auszugleichen – ein Trend, der sich seit mehreren Jahren abzeichnet –, haben wir unsere jüngsten Investitionen grösstenteils auf die verstärkte geografische Präsenz in Wachstumsmärkten und Schwellenländern konzentriert. Heute sind wir ein globales Unternehmen mit einer unerreichten Präsenz in den klassischen Schokoladenmärkten Westeuropas und Nordamerikas sowie in den Wachstumsmärkten Osteuropas, Asiens und Lateinamerikas.

Im ersten Quartal 2010 werden wir eine Schokoladenfabrik mit einer Kapazität von 12,000 Tonnen in Brasilien eröffnen, einem der wenigen wichtigen Schokoladenmärkte der Welt, in dem wir bislang keine eigene Schokoladenfabrik hatten.

Innovation



Barry Callebaut gilt in der Schokoladenindustrie als Massstab für Innovation. Unsere 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 angewandte Forschung zur Entwicklung neuartiger Produkte, die dem Wunsch von Verbrauchern nach innovativen Lebensmitteln entsprechen.

Im Geschäftsjahr 2008/09 führten wir elf klinische Studien durch, um die gesundheitsfördernde Wirkung von Kakao und Schokolade wissenschaftlich nachzuweisen – mit teilweise bahnbrechenden Ergebnissen. In der angewandten Forschung haben wir über 650 Projekte für und mit unseren Kunden erfolgreich abgeschlossen und mehr als 400 technische Besuche bei unseren Kunden vor Ort durchgeführt.

Kostenführerschaft



Kostenführerschaft ist ein wichtiger Grund, weshalb Industriekunden ihre Schokoladenherstellung an uns auslagern.

Wir arbeiten kontinuierlich an der Erhöhung unserer betrieblichen Effizienz durch eine bessere Kapazitätsauslastung, einen optimierten Produktfluss, eine bessere Lagerbewirtschaftung, tiefere Logistikkosten, weniger Energieverbrauch, höhere Skaleneffekte und geringere Fixkosten.

Kennzahlen Barry Callebaut Gruppe

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August		Veränderungen (%)		2008/09	2007/08
		in Lokal- währungen	in Berichts- währung		
Erfolgsrechnung					
Verkaufsmenge	Tonnen		4.1%	1,213,610	1,166,007
Umsatz	Mio. CHF	8.5%	1.3%	4,880.2	4,815.4
EBITDA ¹	Mio. CHF	9.1%	2.8%	456.1	443.7
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	9.5%	2.8%	350.8	341.1
Konzerngewinn aus fortzuführenden					
Geschäftsbereichen ²	Mio. CHF	16.5%	8.5%	226.9	209.1
Konzerngewinn für das Berichtsjahr	Mio. CHF	18.5%	10.4%	226.9	205.5
Geldfluss ³	Mio. CHF		(3.7%)	418.1	434.3
EBIT pro Tonne	CHF	5.2%	(1.2%)	289.1	292.5
Bilanz					
Bilanzsumme	Mio. CHF		(5.8%)	3,514.8	3,729.5
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF		(2.8%)	1,010.1	1,037.1
Anlagevermögen	Mio. CHF		0.6%	1,432.2	1,423.7
Nettoverschuldung	Mio. CHF		(9.5%)	942.7	1,041.2
Eigenkapital ⁵	Mio. CHF		6.8%	1,255.6	1,175.9
Quotienten					
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF		2.9%	129.9	126.3
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁶	%			13.9%	14.0%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%			18.1%	17.7%
Verschuldungsgrad	%			75.1%	88.5%
Aktien					
Aktienkurs am Geschäftsjahresende	CHF		(20.7%)	574	724
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	9.5%	2.8%	67.8	66.0
Unverwässerter Gewinn pro Aktie ⁷	CHF	16.9%	8.9%	44.0	40.4
Cash Earnings pro Aktie ⁸	CHF		(3.4%)	81.1	83.9
Auszahlung pro Aktie ⁹	CHF		8.7%	12.5	11.5
Andere					
Mitarbeitende			3.4%	7,525	7,281

1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte

2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (inklusive Minderheiten)

3 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen

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

5 Total den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital

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

7 Basierend auf dem Konzerngewinn für das Berichtsjahr, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, exklusive Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

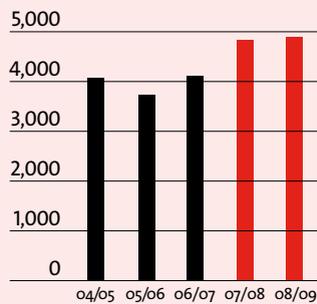
8 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen/ unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien

9 Nennwertreduktion anstelle einer Dividendenzahlung; 2008/09 gemäss Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung

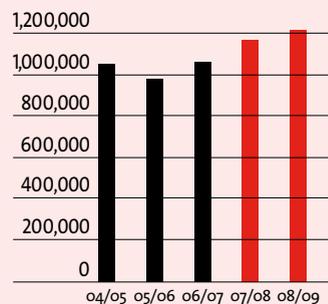
Kennzahlen nach Regionen und Geschäftssegmenten

Barry Callebaut ist in drei Regionen organisiert: West- und Osteuropa (als Region Europa ausgewiesen), Nord- und Südamerika und Asien-Pazifik/Rest der Welt. Innerhalb der Regionen gibt es vier Geschäftsbereiche: Kakao, Industrielle Kunden, Gourmet & Spezialitäten sowie Verbraucherprodukte.

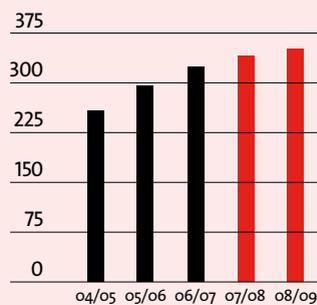
Umsatz
in Mio. CHF



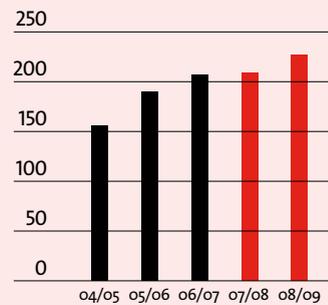
Verkaufsmenge
in Tonnen



EBIT
in Mio. CHF



Konzerngewinn
in Mio. CHF



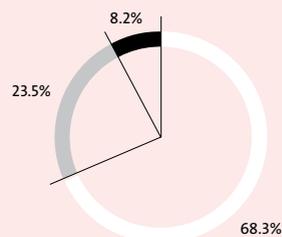
Umsatz nach Regionen

Europa	CHF 3,336 Mio.
Nord- und Südamerika	CHF 1,146 Mio.
Asien-Pazifik/Rest der Welt	CHF 399 Mio.

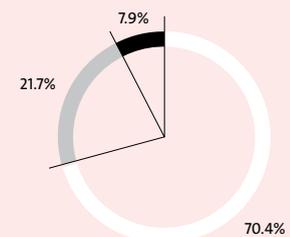
EBIT nach Regionen

Europa	CHF 296 Mio.
Nord- und Südamerika	CHF 91 Mio.
Asien-Pazifik/Rest der Welt	CHF 33 Mio.

Umsatz nach Regionen 2008/09
in Mio. CHF



EBIT nach Regionen 2008/09
in Mio. CHF



Industriegeschäft

		Veränderung in %	2008/09	2007/08
Umsatz	Mio. CHF	5.8%	3,447.0	3,258.3
Kakao	Mio. CHF	24.1%	748.9	603.7
Industrielle Kunden	Mio. CHF	1.6%	2,698.1	2,654.6
Verkaufsmenge	Tonnen	7.4%	979,051	911,819
Kakao	Tonnen	21.6%	196,808	161,811
Industrielle Kunden	Tonnen	4.3%	782,243	750,008
EBITDA	Mio. CHF	5.1%	319.9	304.4
EBIT	Mio. CHF	3.0%	254.5	247.1

Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft

		Veränderung in %	2008/09	2007/08
Umsatz	Mio. CHF	(8.0%)	1,433.2	1,557.1
Gourmet & Spezialitäten	Mio. CHF	(4.3%)	622.6	650.7
Verbraucherprodukte	Mio. CHF	(10.6%)	810.6	906.4
EBITDA	Mio. CHF	(0.7%)	201.2	202.7
EBIT	Mio. CHF	2.8%	166.2	161.7

Preisentwicklung Kakao

Londoner Terminmarkt
6-Monats-Terminpreise
in GBP/Tonne



Aktienkursentwicklung Barry Callebaut vs. Indizes

Performance in %



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

Highlights

Die Wachstumsstrategie von Barry Callebaut, die auf den drei Pfeilern geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft aufbaut, hat sich auch in der weltweiten Wirtschaftskrise bewährt. Wir haben mit mehreren Akquisitionen und gezielten Investitionen unsere globale Präsenz gefestigt und unser Know-how weiter ausgebaut.



August/September 2008

Eröffnung von neuen Chocolate Academies in Chicago, USA, Mumbai, Indien und Tschechow, Russland.

September 2008

Akquisition von IBC in Kortrijk-Heule, Belgien, einem auf Dekorationen spezialisierten Unternehmen, zur Erweiterung unserer technischen Fähigkeiten und zum Ausbau unserer Produktpalette.

Oktober 2008

Einweihung einer Spezialitätenfabrik für servierfertige, dekorierte Premium-Tiefkühl-desserts in Alicante, Spanien, ein 80:20-Joint Venture zwischen Barry Callebaut und den spanischen Pâtisseries Paco und Jacob Torreblanca.

Oktober 2008

Unterzeichnung eines 4-Jahres-Vertrags mit Nestlé Italia S.p.A. über den Exklusivvertrieb von Schokoladenprodukten der weltbekannten Marke Perugina für gewerbliche Kunden.

Oktober 2008

Einweihung von neuen Fertigungslinien in der Kakaofabrik von Barry Callebaut in San Pedro, Elfenbeinküste, womit sich die jährliche Produktionskapazität auf 100,000 Tonnen verdreifacht.

Dezember 2008

Produktionsstart in der neuen Schokoladenfabrik in Japan; Auslieferung der ersten Produkte an Morinaga im Rahmen der bestehenden langfristigen Outsourcing-Vereinbarung.

Dezember 2008

Eröffnung eines Verkaufsbüros in Prag, Tschechische Republik.

Januar 2009

Einweihung einer neuen Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko, mit einer Kapazität von 90,000 Tonnen, von der aus wir den mexikanischen Markt, den Süden der USA sowie Zentral- und Südamerika beliefern können.



Februar 2009

Barry Callebaut unterstützt gemeinsam mit der World Cocoa Foundation (wcf), anderen Branchenunternehmen und der Bill & Melinda Gates Foundation ein fünfjähriges Programm über USD 40 Mio. zur markanten Verbesserung der Lebensbedingungen von ca. 200,000 Kakaobauern in der Elfenbeinküste, Ghana, Nigeria, Kamerun und Liberia.

Februar 2009

Verkauf von 100% des Endverbraucher-geschäfts von Barry Callebaut in Asien, Van Houten Singapore, an The Hershey Company.



April 2009

Barry Callebaut Brasil s/A und Bunge Alimentos, ein bedeutendes brasilianisches Agrobusiness-Unternehmen, unterzeichnen eine Vertriebsvereinbarung für Brasilien. Bunge übernimmt den exklusiven Vertrieb im Food-Service-Bereich der Schokoladenprodukte, die Barry Callebaut für gewerbliche Kunden in Brasilien herstellen wird. Auf der Basis dieser Vereinbarung baut Barry Callebaut eine Schokoladenfabrik im Bundesstaat Minas Gerais, nördlich der Wirtschaftsmetropole São Paulo. Der Betrieb soll im ersten Quartal 2010 aufgenommen werden.



Juni 2009

Akquisition von Eurogran, einem dänischen Hersteller von Vending-Mix-Produkten für Verkaufsautomaten, zur weiteren Stärkung unserer Position im europäischen Automaten-geschäft.

September 2009

Bestätigung der strategischen Entscheidung von Barry Callebaut, sich aus dem Geschäft mit Verbraucherprodukten zurückzuziehen.

Vision & Werte

Unsere Vision

Barry Callebaut ist zugleich Herz und Motor der Schokoladenindustrie.

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

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

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

Unsere Werte

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 der einzige voll integrierte Schokoladenkonzern mit globaler Präsenz. Die Firma bietet umfassende Lösungen von der Kakaobohne bis hin zu hochwertigen Schokoladenprodukten für die gesamte Lebensmittelindustrie an. Als bevorzugter Outsourcing-Partner hat Barry Callebaut einen geschätzten Verkaufsmengenanteil von über 40% im offenen Markt. Barry Callebaut ist in 26 Ländern präsent, betreibt rund 40 Produktionsstätten, beschäftigt etwa 7,500 Mitarbeitende und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2008/09 einen Umsatz von ca. CHF 4.9 Milliarden.

- 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 Tschchow, Russland
- 2007** Veräusserung von Brach's Confections Holding, Inc.
- 2007** Unterzeichnung von bedeutenden Outsourcing-Verträgen mit Nestlé, Hershey und Cadbury
- 2007** Akquisition einer Kakaofabrik in Pennsylvania, USA
- 2008** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Suzhou, China
- 2008** Unterzeichnung der Übernahme von Schokoladenproduktionskapazitäten von Morinaga, Japan
- 2008** Eröffnung eines Verkaufsbüros und einer Chocolate Academy in Mumbai, Indien
- 2008** Akquisition eines 60%-Anteils an KIK Cocoa in Malaysia
- 2008** Verkauf des afrikanischen Verbrauchergeschäfts
- 2008** Eröffnung von neuen Chocolate Academies in Suzhou, China; Zundert, Niederlande; Tschchow, Russland, und Chicago, USA
- 2008** Akquisition des Dekorationsspezialisten IBC in Kortrijk-Heule, Belgien
- 2008** Start der Produktion der neuen Fabrik und der Outsourcing-Vereinbarung mit Morinaga in Japan
- 2009** Eröffnung einer Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko
- 2009** Verkauf des Verbrauchergeschäfts Van Houten Singapore an Hershey
- 2009** Unterzeichnung einer Vertriebsvereinbarung mit Bunge Alimentos in Brasilien
- 2009** Akquisition des dänischen Herstellers von Vending-Mix-Produkten Eurogran

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 & Rest der Welt
30	Globale Beschaffung & Kakao
32	Soziale unternehmerische Verantwortung
36	Operations & Supply Chain osco
37	Kunden und Geschäftsbereiche
38	Innovation
40	Mitarbeitende
44	Interview mit dem CFO
46	Das Geschäftsjahr im Rückblick
48	Konsolidierte Jahresrechnung
102	Fünf-Jahres-Übersicht
104	Jahresrechnung der Barry Callebaut AG
112	Corporate Governance
122	Glossar
124	Kontakte, Agenda und zukunftsbezogene Stellungnahmen

Starkes Volumen- und Gewinnwachstum

Barry Callebaut konnte die Verkaufsmenge um 4.1%, den EBIT um 9.5% und den Konzerngewinn um 18.5% in Lokalwährungen steigern, während der globale Schokoladenmarkt volumenmässig um über 2% sank. Das Unternehmen führt diesen Erfolg auf vier Faktoren zurück: die frühzeitige Expansion in aufstrebende und wachstumsstarke Märkte, die Umsetzung von Outsourcing-Verträgen, Marktanteilsgewinne und die laufenden Kostensparprogramme. Der strategische Fokus von Barry Callebaut liegt weiterhin auf dem Ausbau des Kerngeschäfts mit industriellen und gewerblichen Kunden, um auch künftig deutlich stärker als der globale Schokoladenmarkt zu wachsen.

F Oft wurde gesagt, der Schokoladenkonsum würde nicht von der Wirtschaftskrise beeinträchtigt, da Schokolade ein erschwinglicher Luxus sei. Hat sich das bewahrheitet?

Dr. Andreas Jacobs, Präsident

Erstmals seit über zehn Jahren schrumpfte der globale Schokoladenmarkt 2008/09 volumenmässig um über 2%. Aufgrund von Preiserhöhungen Anfang 2008 stieg der Umsatz aber leicht. In starkem Gegensatz zum rückläufigen globalen Schokoladenmarkt konnten wir unsere Verkaufsmenge um 4.1% steigern. Weitere grosse Herausforderungen waren die starken Währungseinflüsse gegenüber unserer Berichtswährung, dem Schweizer Franken, sowie die erwartete tiefere Combined Cocoa Ratio. Trotz diesen beiden Negativfaktoren erzielten wir einen sehr zufriedenstellenden Anstieg des Betriebsgewinns in Lokalwährungen um 9.5% (+2.8% in CHF) und des Konzerngewinns um 18.5% (+10.4% in CHF).

F Wie konnten Sie in diesem schwierigen Umfeld wachsen?

Jürgen B. Steinemann, CEO

Unser ausgewogenes geografisches Netzwerk mit einer starken Präsenz in den aufstrebenden Märkten sowie unser diversifiziertes Produktportfolio – das von Premium-Schokoladenprodukten bis hin zu Handelsmarken und preiswerten Produkten reicht – positionieren uns so, dass wir uns flexibel an veränderte Marktverhältnisse anpassen können. Nach zwei guten Monaten zu Beginn des Geschäftsjahres traf die globale Finanzkrise die Realwirtschaft mit voller Wucht; unsere Kunden bestellten nicht mehr, weil sie zuerst ihre Vorräte aufbrauchen wollten. Nach einem Tief im Winter 2008 zog das Wachstum wieder an und gewann in allen Regionen und Geschäftsbereichen deutlich an Fahrt, insbesondere im zweiten Halbjahr.

F Konnten Sie regionale Unterschiede beobachten?

JBS

Die Länder entwickelten sich alles andere als einheitlich. Marktdaten* zeigen, dass der Schokoladenkonsum in den grössten acht Schokoladenmärkten Westeuropas, vor allem in Grossbritannien, Frankreich und Spanien, zwischen September 2008 und Juli 2009 um 2.6%* sank. Osteuropa verzeichnete ein einstelliges Volumenwachstum, das sich gegen Ende des Zeitraums ins Negative drehte. Unser Geschäft in Europa konnte sich dem negativen Markttrend zunächst nicht widersetzen und verzeichnete im ersten Halbjahr eine rückläufige Verkaufsmenge. Im zweiten Halbjahr erholten sich die Verkäufe in Westeuropa, und die Region Europa beendete das Jahr mit einem leichten Anstieg der Verkaufsmenge. Der Konsumrückgang in den USA betrug 6.6%*. Im Gegensatz dazu entwickelte sich die Region Nord- und Südamerika aufgrund der bestehenden Outsourcing-Verträge und dank Marktanteilsgewinnen sehr gut und steigerte die Verkaufsmenge um 10.0%. In China gab der Schokoladenkonsum um 10.9%* nach. Dank unserer jüngsten Akquisition in Malaysia, der Umsetzung eines

* Quelle: Nielsen, September 2008–Juli 2009

bestehenden Outsourcing-Vertrags in Japan sowie organischem Wachstum verbuchte die Region Asien-Pazifik & Rest der Welt ein Volumenwachstum von 14,6%.

F Stellen Sie Veränderungen bei Kundenbedürfnissen und -verhalten fest?

JBS Ja, eindeutig. Im November 2008 war die Schokoladenbranche mit sich verschlechternden Marktbedingungen konfrontiert. Die Finanzkrise zwang Nahrungsmittelhersteller, gewerbliche Anwender und Einzelhändler, ihre Vorräte abzubauen, um ihre Jahresendbilanzen aufzubessern. Mittlerweile bestellen die Kunden kurzfristiger. Der Trend zu Premium-Produkten – ein bedeutender Wachstumstreiber in den letzten Jahren – schwächte sich in mehreren Märkten ab, insbesondere in Frankreich und Russland. Die schlechtere Verbraucherstimmung liess die Nachfrage nach Handelsmarken und preiswerten Produkten in den meisten Märkten steigen. Diese Situation erforderte unsere ganze Anpassungsfähigkeit und Flexibilität.

F Ihre Entscheidung, das gesamte Verbrauchergeschäft zu veräussern, bedeutet einen wichtigen strategischen Kurswechsel. Was hat Sie zu diesem Schritt veranlasst?

AJ Der Verwaltungsrat überprüft regelmässig die Strategie von Barry Callebaut. Wir stellten uns die Frage, ob wir über die Ressourcen und Kompetenzen verfügen, um gleichzeitig unsere B2B-Aktivitäten mit industriellen und gewerblichen Kunden und unser Verbrauchergeschäft auszubauen. Die Antwort lautete: nein. Trotz der Wirtschaftskrise verzeichnete unser europäisches Verbrauchergeschäft ein gutes Jahr. Wir sind daher in der Lage, aus einer Position der Stärke aus diesem Geschäft auszusteigen, ohne finanziellen oder zeitlichen Druck.

F Wie wollen Sie mit diesem erneuerten Fokus auf dem Kerngeschäft mit industriellen und gewerblichen Kunden künftiges Wachstum erzielen?

JBS Wir werden weiter auf unseren Stärken aufbauen, die in den Bereichen Beschaffung, Schokoladenherstellung und Innovation liegen. Der Trend zur Branchenkonsolidierung, vor allem in Westeuropa, scheint unvermeidlich. Gerade da gibt es viele kleinere Anbieter mit undifferenzierten Produkten, denen es an der erforderlichen Grösse, Effizienz oder Kapitalausstattung fehlt, um langfristig erfolgreich zu sein. Wir beabsichtigen, eine aktive Rolle in diesem Konsolidierungsprozess zu spielen. Dadurch wollen wir stärker Fuss fassen in attraktiven Märkten wie etwa Spanien, wo wir dabei sind, Chocovic zu erwerben, oder Brasilien, wo wir im ersten Quartal 2010 eine eigene Schokoladenfabrik eröffnen werden.

«Wir bestätigen unsere bisherige Wachstumsstrategie, die auf den drei Pfeilern geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft basiert. Wir sehen nach wie vor ein beträchtliches Wachstumspotenzial.»



Dr. Andreas Jacobs
Präsident des Verwaltungsrates

- F Mit anderen Worten: Sie bestätigen also Ihre aktuelle Wachstumsstrategie, die auf den drei Pfeilern geografische Expansion, Innovation und Kostenführerschaft basiert?**
- AJ** Richtig. Wir sehen nach wie vor ein beträchtliches Potenzial, um mit regionalen Kunden zu wachsen und mit bestehenden Kunden neue Länder zu erschliessen. Weiter sind wir überzeugt, dass sich der Outsourcing-Trend fortsetzt. Outsourcing funktioniert nicht auf die Schnelle. Die Verhandlungen dauern Monate, wenn nicht Jahre, doch der Trend zeichnet sich eindeutig weiterhin ab.
- F Stehen gewerbliche und professionelle Kunden für Sie ebenfalls im Fokus?**
- AJ** Dieses Geschäft steht im Zentrum unserer Wachstumsstrategie. Wir planen, unsere Präsenz in Asien und Lateinamerika, insbesondere im HORECA-Geschäft (Hotels, Restaurants, Catering), auszubauen. Unsere neue Schokoladenfabrik in Brasilien ist ein Schritt in diese Richtung. Wir beobachten auch eine Konsolidierung im Süss- und Backwarenssektor, aus dem semiindustrielle Kunden hervorgehen. Bäckereien benötigen ein differenziertes Produktangebot, das von Premium-Produkten für die verbleibenden kleineren Bäckereien bis hin zu industriellen Produkten für Grossbetriebe reicht.
- F Wie wichtig ist Innovation in einem rezessiven Marktumfeld?**
- JBS** Sehr wichtig! Unsere Grundlagenforschung – speziell, wie sich die rund 230 natürlich im Kakao vorhandenen Komponenten mit potenziell gesundheitsfördernder Wirkung konservieren lassen – findet bei unseren Industriekunden grosses Interesse. Gleichzeitig hat uns unsere angewandte F&E – die sich etwa mit der Zusammensetzung von Rezepten oder der Frage befasst, wie sich ein Rezept gleich gut für weniger Geld herstellen lässt – zahlreiche Türen geöffnet.
- F Welche Rolle spielt die Kostenführerschaft?**
- JBS** Kostenführerschaft ist einer der Hauptgründe, weshalb Industriekunden ihre Schokoladenproduktion an uns auslagern. Wir konzentrieren uns weiterhin konsequent auf die Straffung unserer Kostenstruktur, die Verbesserung unserer Kapazitätsauslastung und die Optimierung der Produktflüsse sowie unseres Produktionsnetzwerks, um Logistik- und Fixkosten zu senken und höhere Skaleneffekte zu erzielen. Dank umfangreichen Kostensenkungsmassnahmen konnten wir unsere Margen deutlich verbessern.
- F Mehrere grosse Schokoladenhersteller haben Initiativen im Bereich «nachhaltige Beschaffung» sowie die Herstellung von Produkten mit zertifizierten Rohwaren angekündigt. Was unternimmt Barry Callebaut in diesem Bereich?**
- AJ** Wir betrachten es seit langem als unsere Pflicht, einen Beitrag zu einer nachhaltigeren Kakaowirtschaft zu leisten, obwohl wir selber keine Kakaopflanzungen besitzen. In der Elfenbeinküste, dem weltgrössten Kakaoanbaugebiet, gibt es viele Beispiele für nicht nachhaltige Landwirtschaftspraktiken, oft weil es den Kakaobauern am entsprechenden Basiswissen fehlt. Hinzu kommen die Folgen von Abholzungen und Bodenerosion, was zu kontinuierlich tieferen Ernten und schlechterer Bohnenqualität und dadurch zu sinkenden Einkommen der Bauern führt. Um die Autonomie der Kakaobauern zu fördern, lancierten wir 2005 in der Elfenbeinküste ein Programm namens «Partenaire de Qualité». Daneben unterstützen wir Brancheninitiativen wie das «Sustainable Tree Crops Program» der World Cocoa Foundation. Weiter intensivieren wir die Zusammen-

arbeit mit ausgewählten «Partenaire de Qualité»-Kooperativen, damit sich diese für eine Rainforest Alliance-, UTZ- oder Fairtrade-Zertifizierung qualifizieren können. Seit 1993 führt Barry Callebaut Fairtrade-zertifizierte Schokolade im Sortiment, und wir verkaufen auch bio-zertifizierte Schokolade.

F Was würden Sie als die grössten Herausforderungen für das Geschäftsjahr 2009/10 bezeichnen, und wie lauten Ihre Performanceziele?

JBS Das wirtschaftliche Umfeld dürfte anspruchsvoll und volatil bleiben. Wir gehen davon aus, dass die Preise für Kakaobutter unter Druck bleiben, was sich auf unsere Margen auswirken dürfte. Wir haben jedoch im vergangenen – anspruchsvollen – Geschäftsjahr bedeutende operative Fortschritte erzielt. Unsere auf geografischer Expansion, Innovation und Kostenführerschaft basierende Wachstumsstrategie hat sich bewährt, und wir werden diesen Weg fortsetzen. Wir glauben, dass das künftige Wachstum beim Schokoladenkonsum aus Osteuropa, Asien und Lateinamerika kommen wird – alles Regionen, in denen wir massiv in unsere operative Präsenz investiert haben. Wir sind zuversichtlich, dass wir auch künftig deutlich stärker als der globale Schokoladenmarkt wachsen werden.

F 2009 ernannte der Verwaltungsrat einen neuen CEO.

AJ Unser langjähriger CEO Patrick De Maeseneire verliess Barry Callebaut nach sieben Jahren. Er hat unser Unternehmen gemeinsam mit allen unseren Mitarbeitenden zum unbestrittenen Weltmarktführer für hochwertige Kakao- und Schokoladenprodukte geformt. Dafür danken wir ihm herzlich. In Jürgen Steinemann haben wir einen idealen Nachfolger gefunden. Er blickt auf eine lange Karriere bei verschiedenen B2B-Unternehmen im Nahrungs- und Futtermittelbereich zurück. Zuletzt war er als Vorstandsmitglied und Chief Operating Officer (COO) bei Nutreco tätig. Mit seinem motivierenden Führungsstil und seiner internationalen Erfahrung ist Jürgen Steinemann prädestiniert dazu, die führende Marktposition von Barry Callebaut weiter auszubauen.

Ich möchte gerne auch unseren 7,500 Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt für ihre Leistung und ihren bemerkenswerten Einsatz in diesem schwierigen Marktumfeld sowie allen unseren Kunden und Aktionären für ihr langjähriges Vertrauen und ihre Loyalität danken.

«Das wirtschaftliche Umfeld dürfte anspruchsvoll und volatil bleiben. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass wir dank unserer Wachstumsstrategie auch künftig deutlich stärker als der globale Schokoladenmarkt wachsen werden.»



Jürgen B. Steinemann
Chief Executive Officer

Qualität

Die Kakaoplantage Alto el Sol liegt tief im peruanischen Amazonas: Nach mehrstündiger Fahrt durch unwegsames Gelände erreicht man sie per Boot über den Huayamaba-Fluss. Hier perfektioniert die Familie Saavedra del Castillo seit Generationen die Kunst des Kakaoanbaus – von der Saat bis zur Fermentierung der besten Bohnen. Die Schokolade Alto El Sol von Cacao Barry entsteht aus eben diesen Bohnen. Ihr kräftiges, leicht fruchtiges Kakaoaroma verleiht der Jahrgangsschokolade ihren einzigartigen Charakter.



Ramiro Saavedra del Castillo
Besitzer der Kakaoplantage Alto el Sol





Verwaltungsrat and Management

Zusätzliche Informationen:

www.barry-callebaut.com/organization und www.barry-callebaut.com/board und www.barry-callebaut.com/executivecommittee

Verwaltungsrat

Dr. Andreas Jacobs, Präsident

Andreas Schmid, Vizepräsident

Rolando Benedick

James L. Donald

Markus Fiechter

Stefan Pfander

Dr. Urs Widmer

Corporate Secretary

Dr. Roland Maurhofer



Management Team

Von links:

Maurizio Decio, Asien-Pazifik

Steven Retzlaff*, Globale Beschaffung & Kakao

Willy Geeraerts, Qualitätssicherung

David S. Johnson*, Nord-und Südamerika

Dirk Poelman*, Chief Operations Officer

Jürgen B. Steinemann*, Chief Executive Officer

Dr. Olivier Schucht, Gourmet

Victor Balli*, Chief Financial Officer

Massimo Garavaglia*, Westeuropa

Gaby Tschofen, Corporate Communications & CSR

Hans Vriens*, Chief Innovation Officer

Filip De Reymaeker, Osteuropa

* Mitglieder des Executive Committee



Nachhaltigkeit

Unser Partner Biolands, Afrikas grösster Exporteur von zertifiziertem Biokakao, kooperiert mit 20,000 Bauern in Tansania, um faire Preise und eine vollständige Rückverfolgbarkeit zu garantieren. Dank Barry Callebaut und Biolands konnten 2008 mehr als 2,600 Bauern ihre Plantagen verjüngen. Über 225,000 Kakao-, etwa 10,000 Schatten-, Obst- und 135,000 Bananenbäume wurden gepflanzt; sie beschatten die Kakaobäume, versorgen sie mit Nährstoffen und bringen Abwechslung in den Speiseplan der Bauernfamilien. Die grössere Biodiversität und der erneuerte Baumbestand helfen, den Ernteertrag zu steigern und die Einkünfte und Lebensbedingungen der Bauern zu verbessern.



Anton Mwandete
Feld-Berater, Biolands





Europa – erfolgreich durch die Rezession gesteuert

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

«In den bedeutendsten europäischen Schokoladenmärkten – Deutschland, England, Frankreich und Belgien – führte die Wirtschaftskrise zu einem Rückgang des Schokoladenkonsums bei allen Produkten. Weitere Herausforderungen waren die negativen Währungseffekte und der starke Lagerabbau durch unsere Kunden gegen Ende 2008 in Erwartung eines möglichen Rückgangs des Schokoladenkonsums und um ihre Bilanzen zu verbessern. Weil wir uns verstärkt auf unsere bestehenden Kunden und neue Geschäftsmöglichkeiten fokussiert hatten, fanden wir im zweiten Halbjahr trotz dem rezessiven Umfeld zu unserer Wachstumsdynamik zurück.»

Die Verkaufsmenge von Barry Callebaut in Europa, die analog zu den negativen Markttrends in wichtigen Schokoladenmärkten wie Frankreich, Belgien, Italien und Spanien im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres gesunken war, erholte sich in der zweiten Hälfte deutlich und wuchs um 8%. Die **Verkaufsmenge** für die Region Europa betrug insgesamt 792,385 Tonnen, ein Plus von 0.7%. Der **Umsatz** wurde einerseits durch höhere Kakaopreise und die vor einem Jahr eingeführten Preiserhöhungen angekurbelt; negativ wirkten sich hingegen ungünstige Währungseffekte und der niedrigere Preis für Zucker und Milchpulver aus. Der Umsatz erreichte CHF 3,335.8 Mio., was einem Rückgang um 5.5% (oder +3.6% in Lokalwährungen) entsprach. Der **Betriebsgewinn** (EBIT) profitierte von unserer Konzentration auf margenstärkere Produkte sowie der strikten Kostenkontrolle und stieg um 6.7% auf CHF 296.2 Mio. (oder +14.6% in Lokalwährungen).

Westeuropa – Erholung in allen Bereichen im zweiten Halbjahr nach einem Tief in der ersten Jahreshälfte

Der westeuropäische Schokoladenmarkt ist sehr reif und verzeichnete einen starken Rückgang. Im November 2008 war die gesamte Schokoladenbranche mit sich verschlechternden Marktbedingungen konfrontiert. Die Nachfrage sank, und die Kunden bestellten kurzfristiger. Die Finanzkrise zwang Nahrungsmittelhersteller, gewerbliche Anwender und Einzelhändler, ihre Vorräte abzubauen, um ihre Bilanzen aufzubessern. Schokolade bleibt jedoch für alle Einzelhändler ein wichtiges Produkt, das Kundenverkehr und Umsatz bringt.

Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** litt gleichzeitig unter sinkenden Verbraucherausgaben und dem branchenweiten Abbau von Vorräten. Nach dem Tief im zweiten Quartal profitierte er von einer Neubelebung der Verbrauchernachfrage in einigen Märkten wie Grossbritannien, Deutschland und den Niederlanden und gewann seine Wachstumsdynamik zurück. Im Zuge einer strikten Kostenkontrolle legten wir besonderes Gewicht auf das Supply Chain Management und den Abbau von Lagerbeständen. Investitionen wurden einerseits getätigt, um die Produktionsflexibilität zu erhöhen. Andererseits haben wir unsere bestehenden Anlagen in Europa kontinuierlich verbessert, um mit den wachsenden Anforderungen in den Bereichen Umwelt, Gesundheit und Lebensmittelsicherheit Schritt zu halten.



Massimo Garavaglia
President Westeuropa

Zusätzliche Informationen:

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

Die Gourmet-Märkte in ganz Westeuropa waren von der Rezession betroffen. Das HORECA-Segment (Hotels, Restaurants, Catering), einschliesslich der Food-Service-Distributoren, verzeichnete aufgrund gesunkener Restauraantausgaben einen starken Verkaufsrückgang. Als robuster erwies sich das Back- und Süswaren-Segment. Dank einem ausgewogenen Kundenmix konnte der Geschäftsbereich **Gourmet** seinen Umsatz in Lokalwährungen auf Vorjahresniveau halten und gewann sogar Marktanteile hinzu. Wir intensivierten unsere Kundenbeziehungen über unsere fünf **Chocolate Academies** in Europa, die im letzten Jahr 15,000 professionelle Kunden ausbildeten, unsere 65 Chocolate Ambassadors und die Pflege eines intensiven elektronischen Dialogs mit 55,000 gewerblichen Anwendern. Wir bauten auch unser Produktangebot aus. Neben unseren eigenen Gourmetmarken Callebaut, Cacao Barry und Carma haben wir einen Exklusivvertrag mit Nestlé Italia für den Vertrieb von Gourmet-Schokoladenprodukten unter der berühmten Marke Perugina über den Food-Service-Kanal. Mit der Akquisition von IBC in Belgien erweiterte sich unser Angebot im Bereich Dekorationen. Unsere erste Spezialitätenfabrik für Feingebäck, die im Oktober 2008 in Alicante, Spanien, eingeweiht wurde, kann zudem pro Tag bis zu 120,000 servierfertige Premium-Tiefkühl-desserts herstellen, um der steigenden Nachfrage des Home-Service-Segments sowie der HORECA-Kunden nach hochwertigen Convenience-Produkten nachzukommen.

Die Sparte **Getränke**, die Mischungen für Verkaufsautomaten anbietet, litt unter der niedrigeren Verbrauchernachfrage nach Automatenprodukten. Gewisse Produkte wie Einzelportionen (Kapseln und Pads für Tisch-Kaffeeautomaten) und die ersten All-in-one-Kapseln mit Trinkschokoladenpulver verkauften sich gut. Der Gesamtbereich schnitt deutlich über Marktniveau ab. Um unsere Position im sich konsolidierenden europäischen Markt für Schokoladen- und Cappuccino-Automatenmischungen zu stärken, erwarben wir im Juni 2009 den sehr komplementären dänischen Vending-Mix-Spezialisten Eurogran.

Ein deutlicher Trend auf allen wichtigen europäischen Märkten war der Preisdruck vor allem bei Premium-Schokoladenprodukten, ausgelöst durch Discount-Sortimente und Regalpreissenkungen als Reaktion auf das steigende Kostenbewusstsein der Verbraucher. Davon profitierte der Geschäftsbereich **Verbraucherprodukte**, der seine Verkäufe sowohl bei seinen lokalen Marken im mittleren Preissegment als auch bei Handelsmarkenprodukten erhöhen konnte. Trotz dieser befriedigenden Entwicklung hält Barry Callebaut am Ausstieg aus dem Verbrauchergeschäft fest.

Kennzahlen für die Region Europa

		Veränderung in %	2008/09	2007/08
Verkaufsmenge	Tonnen	0.7	792,385	786,698
Umsatz	Mio. CHF	(5.5)	3,335.8	3,530.5
EBITDA	Mio. CHF	3.7	369.7	356.5
EBIT	Mio. CHF	6.7	296.2	277.6

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

Osteuropa – starker Geschäftsverlauf in einem schwierigen Marktumfeld

Die Wirtschaftskrise traf Osteuropa später, aber heftiger als Westeuropa. Die Region entwickelte sich von einem soliden Wachstum des BIP um 6% zu einem Rückgang um 10%*. Am stärksten betroffen waren Russland, die Ukraine und die baltischen Staaten. Die vorhergesagte rasche Erholung blieb aus. Globale Unternehmen investieren jedoch weiterhin in Osteuropa. Das weist auf eine Konsolidierung der Süßwarenindustrie hin und unterstreicht das verbreitete Vertrauen in die mittelfristig guten Wachstumsaussichten der Region.

Trotz dem Umschwung des regionalen Schokoladenmarkts von Wachstum zu Rückgang konnte Barry Callebaut die Verkaufsmenge erneut im zweistelligen Bereich steigern. Die meisten osteuropäischen Währungen erlitten Wertverluste von rund 20% gegenüber dem Euro und dem Schweizer Franken, was den Umsatz negativ beeinflusste. Das solide Verkaufsmengenwachstum, der optimierte Produktmix, Kostensenkungen sowie höhere Margen erlaubten jedoch ein eindrucksvolles EBIT-Wachstum.

Der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** schnitt sehr gut ab, insbesondere in Polen. Zwei neue Trends werden sich in den nächsten Jahren beschleunigen: Erstens erwartet die heranwachsende Mittelschicht eine bessere Qualität, was sich in der wachsenden Vorliebe für dunkle Schokolade zeigt. Auf der Basis unseres strategischen Fokus auf Innovation wollen wir auch in Osteuropa eine Führungsrolle spielen. Zweitens sind – gestützt auf die Entwicklungen im relativ reifen Markt Polen – erste Anzeichen eines Outsourcing-Trends zu beobachten. Bislang ist der osteuropäische Markt stark fragmentiert: Rund 80% der Schokolade stellen die Süßwarenproduzenten noch immer selber her. In Südosteuropa wächst die Nachfrage nach Premium-Produkten. Wir haben daher in der tschechischen Hauptstadt Prag ein Verkaufsbüro für die Tschechische Republik, die Slowakei und Ungarn eröffnet.

Trotz der Wirtschaftskrise stieg die allgemeine Nachfrage nach **Gourmet**-Produkten, wenngleich in einigen Ländern etwas langsamer als in anderen. Eine Investition in die Zukunft stellt die Eröffnung einer Chocolate Academy in Russland im September 2008 dar. Während der Premium-Sektor in Russland – insbesondere das Hotel- und Restaurantgeschäft – die stärksten Einbussen erlitt, setzte sich das Wachstum in Polen unvermindert fort. Die Verkaufszahlen in der Türkei waren ebenfalls ausgezeichnet; wir erschliessen diesen Markt seit kurzem durch ein lokales Verkaufsteam. Auch in Zukunft werden wir weiter in lokale Verkaufs- und Technikteams investieren, um das Wachstum unserer wichtigsten Partner – unserer Kunden – zu unterstützen.

* Quelle: Weltbank



Filip De Reymaeker
President Osteuropa

Nord- und Südamerika – Marktanteilsgewinne in einem rückläufigen Markt

Zusätzliche Informationen:
www.chocolate-academy.com

«Wir schlossen unsere operative Expansion in Nordamerika ab mit der raschen Inbetriebnahme der im Januar 2009 eingeweihten Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko, und der Eröffnung einer Chocolate Academy in Chicago im September 2008, die einen vollen Kurskalender hat, um dem Innovationsbedarf unserer Kunden nachzukommen. Es gelang uns, zu wachsen und Marktanteile zu gewinnen, obwohl Nordamerika von der Wirtschaftskrise stark betroffen war. Wir unternahmen auch entscheidende Schritte bei der Expansion nach Südamerika, einem der wenigen weltweit bedeutenden Schokoladenmärkte, in dem wir bisher keine eigene Schokoladenfabrik hatten.»

Die Region Nord- und Südamerika erzielte einen Anstieg der **Verkaufsmenge** um 10.0%. Dieses Wachstum basierte auf weiteren Lieferungen an Hershey als Teil des langfristigen Liefervertrags von 2007, ersten Erfolgen unserer Expansion nach Mexiko und Südamerika sowie Neugeschäft mit Nahrungsmittelherstellern. Dank der höheren Verkaufsmenge und gestiegenen Kakaopreise verbesserte sich der **Umsatz** um 23.0% auf CHF 1,145.8 Mio. Der **Betriebsgewinn** (EBIT) nahm um 15.0% auf CHF 91,4 Mio. zu (+16,4% in Lokalwährungen). Aufgrund der höheren Verkaufsmenge, des günstigen Produktmix (im Geschäftsbereich Industrielle Kunden), tieferer Preise der übrigen Rohwaren und strikter Kostenkontrolle konnte die Region die nachlassende Profitabilität des Geschäftsbereichs Gourmet & Spezialitäten mehr als ausgleichen.

Schaffung der Basis für anhaltendes Wachstum in einem schrumpfenden Markt

Auf der Basis einer kompletten Veränderung der operativen Präsenz in Nordamerika, der Verlegung des regionalen Hauptsitzes von Kanada nach Chicago und dem bedeutenden Outsourcing-Vertrag mit Hershey entwickelte sich Barry Callebaut in den USA zum Marktführer im Bereich Industrieschokolade innerhalb von nur drei Jahren. Die letzten Schritte auf diesem Weg waren die rasche Inbetriebnahme der neuen Schokoladenfabrik in Monterrey, Mexiko, mit einer jährlichen Produktionskapazität von 90,000 Tonnen sowie die Eröffnung einer Chocolate Academy in Chicago. Sie ist die erste in den USA und gehört zu einem globalen Netzwerk von zwölf Chocolate Academies. Die Chocolate Academies von Barry Callebaut bieten vielfältige Seminare, Demonstrationen, Theoriekurse und praktische Workshops, damit gewerbliche Anwender, Pâtisseries, Confiseurs, Bäcker und Caterer ihre Fertigkeiten und Techniken verbessern und sich über die neusten Trends in der Schokoladenherstellung informieren können. Das Ergebnis dieser Basisarbeit sind ein anhaltender Anstieg der Verkaufsmenge und des Gewinns der Region Nord- und Südamerika in einem stark geschrumpften Markt.



David S. Johnson
CEO & President Nord- und Südamerika

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

Im Berichtsjahr unternahmen wir entscheidende Schritte in der Expansion nach Südamerika, einem der wenigen weltweit bedeutenden Schokoladenmärkte, in dem wir bisher keine eigene Schokoladenfabrik hatten. Für die Vermarktung von gewerblichen Schokoladenprodukten, die Barry Callebaut in Brasilien für das Food-Service- und Backwarengeschäft produziert, unterzeichneten wir eine exklusive Vertriebsvereinbarung mit dem bedeutenden Agrounternehmen Bunge Alimentos. Bunge verfügt über das grösste Food-Service-Vertriebsnetz Brasiliens und bedient täglich 25,000 Verkaufspunkte. Auf der Basis der Vertriebsvereinbarung mit Bunge bauen wir eine Schokoladenfabrik im Bundesstaat Minas Gerais, der im Norden des Wirtschaftszentrums São Paulo liegt. Die Fabrik sollte im Frühjahr 2010 den Betrieb aufnehmen.

Das Volumenwachstum der Region war dem Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** zu verdanken und beruhte auf folgenden vier Faktoren: Erstens weitere Lieferungen an Hershey im Rahmen der bestehenden langfristigen Liefervereinbarung; zweitens der vermehrte Heimkonsum vieler Konsumenten; drittens Marktanteilsgewinne bei unseren Grosskunden; und viertens Neugeschäft mit vielen regionalen Kunden. Insgesamt schwenkten die Verbraucher zu günstigeren Produkten um. Gleichzeitig aber wächst die Nachfrage nach funktionalen Schokoladenprodukten, die einen Mehrwert bieten. In den USA verkaufte Barry Callebaut die ersten im US-Markt erhältlichen probiotischen und stark antioxidativen Schokoladenprodukte an ihre Kunden.

Das wirtschaftliche Umfeld für den Geschäftsbereich **Gourmet & Spezialitäten** war angespannt, da die Restaurantbesuche aufgrund der Rezession stark zurückgingen, vor allem in den gehobenen Lokalen, die einen Einbruch von 10% verzeichneten. In der Branche herrscht die Ansicht vor, dass der Tiefpunkt erreicht sei, doch rechnet niemand mit einer schnellen Erholung. Die Wirtschaftskrise führte zu einer Verlagerung von importierten europäischen Marken zu unseren preiswerteren, lokal produzierten Gourmetmarken. Diese Verkäufe kompensierten den rückläufigen Absatz europäischer Produkte, so dass die Verkäufe auf dem Vorjahresniveau gehalten werden konnten, allerdings bei tieferem Gewinn. Da die Konsumenten vermehrt zu Hause assen, verstärkten wir unseren Fokus im Backwarengeschäft.

Kennzahlen für die Region Nord- und Südamerika

		Veränderung in %	2008/09	2007/08
Verkaufsmenge	Tonnen	10.0	321,852	292,614
Umsatz	Mio. CHF	23.0	1,145.8	931.6
EBITDA	Mio. CHF	16.2	109.7	94.4
EBIT	Mio. CHF	15.0	91.4	79.5

Asien-Pazifik & Rest der Welt – gut positioniert für weiteres Wachstum

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

«Mit der Erhöhung von einer auf vier Fabriken 2008 vervierfachte sich unsere Produktionskapazität. Unser Team meisterte erfolgreich die doppelte Herausforderung, neue Aufträge zu akquirieren, um unsere Fabriken auszulasten, während gleichzeitig die Folgen der globalen Wirtschaftskrise sowie die starken Schwankungen der Währungen und Rohstoffpreise zu bewältigen waren. Hinzu kam der Melamin-Milchpulver-Skandal in China. Der verstärkte Fokus auf unser Kerngeschäft mit industriellen und gewerblichen Kunden führte zu einigen wichtigen Verträgen in Korea und China. Unser mittelfristiges Wachstumsszenario für die Region ist vielversprechend.»

Unsere verstärkte Präsenz in der Region – mit Fabriken in Singapur, China, Malaysia und Japan – erhöhte unsere Kundennähe und entspricht ihrem Bedürfnis nach einfacherer Logistik. Im Dezember 2008 lieferte unsere neue Fabrik in Japan im Rahmen des langfristigen Outsourcing-Vertrags die ersten Produkte an Morinaga aus. In Korea schlossen wir mit dem bedeutenden Hersteller von Verbraucherschokolade Crown Hai Tai den ersten Vertrag für «Rebalanced»-Milch- und dunkle Schokolade in der Region ab.

Die **Verkaufsmenge** in der Region Asien-Pazifik & Rest der Welt erhöhte sich um 14.6% auf 99,373 Tonnen, was unserer Expansion sowie organischem Wachstum zu verdanken war. Der **Umsatz** wuchs um 12.8% auf CHF 398.6 Mio. und wurde durch Währungseffekte beeinträchtigt. Der **Betriebsgewinn** sank um 36.0% auf CHF 33.1 Mio., stark beeinflusst durch Veränderungen im Konsolidierungskreis und die hohen Anlaufkosten für die neuen Fabriken.

Neugeschäft mit grossen lokalen Kunden

Konzentrierte sich der Geschäftsbereich **Industrielle Kunden** anfänglich auf internationale Nahrungsmittelhersteller, so gewinnt er nun zunehmend Aufträge von grossen lokalen Kunden. Die Verkaufsmenge wuchs im zweistelligen Bereich, obwohl der Skandal um melaminverseuchtes Milchpulver in China Exporte monatelang verunmöglichte, auch wenn unsere Produkte sicher waren. Das Wachstum war einerseits das Resultat unserer geografischen Expansion nach China, Malaysia und Japan, andererseits der starken Zuwächse bei Grosskunden in Neuseeland, Südafrika, Malaysia und Japan.

Lokal hergestellte Produkte kompensieren Rückgang importierter Gourmet-Produkte

Unser wichtigstes Zielsegment für importierte europäische **Gourmet-Produkte**, der HORECA-Sektor (Hotels, Restaurants, Catering), wurde Anfang 2009 stark getroffen, da die meisten Hotels eine Belegung von weniger als 50% verzeichneten. In diesem preissensitiven Marktumfeld waren unsere lokal hergestellten Gourmet-Produkte erfolgreicher. Im zweiten Semester nahmen die Verkäufe der importierten europäischen Produkte wieder zu.



Maurizio Decio
President Asien-Pazifik

Kennzahlen der Region Asien-Pazifik & Rest der Welt

		Veränderung in %	2008/09	2007/08
Verkaufsmenge	Tonnen	14.6	99,373	86,695
Umsatz	Mio. CHF	12.8	398.6	353.3
EBITDA	Mio. CHF	(26.0)	41.6	56.2
EBIT	Mio. CHF	(36.0)	33.1	51.7

Kooperation

Das «Partenaire de Qualité (QP)»-Programm von Barry Callebaut unterstützt Kakaobauernkooperativen in der Elfenbeinküste und verbessert die Lebensbedingungen von 42,000 Bauern. Die Bauern lernen, ihre Anbauprozesse zu optimieren und höhere, qualitativ bessere Ernteerträge zu erzielen. Dadurch erhöhen sich ihr Einkommen und ihre Lebensqualität. Dank der Zusammenarbeit mit unseren QP-Partnern (z.B. UCAs) erhalten wir qualitativ hoch stehende Bohnen aus unterschiedlichen Quellen und verbessern die Rückverfolgbarkeit.



Solange N'Guessan
Leiterin der Union des Coopératives
Agricoles de San Pedro (UCAs)





Globale Beschaffung & Kakao – wo unsere Wertschöpfung beginnt

«Im September 2008, als die Börsen ins Wanken gerieten und die Regierungen unter dem Druck standen, die Finanzmärkte zu retten, erreichte der Kakaomarkt einen Tiefpunkt. Mitte November 2008 folgte aber ein beeindruckender Anstieg, teils ausgelöst durch Anlagefonds, teils durch Bedenken hinsichtlich der Haupternte. Ende August 2009 lag der Terminmarktpreis für Kakao 10% über dem Vorjahresstand (London) und ist seitdem weiter gestiegen. Im Gegensatz dazu waren die Preise für unsere anderen wichtigen Rohwaren wie Zucker und Milchpulver während eines grossen Teils des Geschäftsjahres unverändert oder rückläufig.»

Unsere Wertschöpfung beginnt am Anfang der Beschaffungskette: Rohwaren machen ca. 70% unserer Kosten aus, und ihre Qualität ist entscheidend für den Geschmack des Endprodukts. Die zentrale und effiziente Steuerung unserer globalen Aktivitäten in den Bereichen Beschaffung und Kakaoprodukte ist für uns daher von grosser Bedeutung.

Im Gegensatz zu anderen Zutaten für die Schokoladenherstellung – wie Milchpulver, dessen Preis deutlich sank, oder Zucker, dessen Preis in Europa weiter zurückging – stieg der Kakaopreis und beendete das Geschäftsjahr nahe seinem 20-Jahres-Hoch. Ein durch Nachfrageüberhang bedingtes viertes Kakaodefizit im nächsten Jahr erscheint wahrscheinlich, wobei vier derartige Engpässe hintereinander zuletzt Mitte der 1960er Jahre auftraten. Hauptgrund ist der Rückgang der Erntemenge 2008/09 im weltweit grössten Kakaoanbaugebiet, der Elfenbeinküste, gegenüber 2007/08 um 12.5% bzw. 175,000 Tonnen. Die Qualität jedoch hat sich verbessert, was nicht zuletzt auf weniger Pilzbefall mit Braunfäule zurückzuführen ist.

Obwohl wir zahlreichen Rohstoffpreisfluktuationen ausgesetzt sind, ist deren Auswirkung auf unser Geschäft eher beschränkt, da wir sie durch geeignete Beschaffungsstrategien und Risikomanagementinstrumente weitgehend ausgleichen können. Zu diesen Beschaffungs- und Risikomanagement-Instrumenten gehören Derivate wie Optionen, Kakao-Futures sowie Warentermin- und Devisengeschäfte. Hinsichtlich des finanziellen Risikomanagements verfolgt die Gruppe einen «Value at Risk (VaR)»-Ansatz, um unser Gesamtrisiko bezüglich Rohstoffpreisrisiken zu quantifizieren.

Grössere Nähe zu den Kakaobauern

Barry Callebaut strebt nach zunehmender Nähe zu den Bauern und damit dem Anfang der Kakaolieferkette. So haben wir jüngst in Sierra Leone mit Biolands – an der wir zu 49% beteiligt sind – Beschaffungsaktivitäten aufgenommen und dabei 23,000 Bauern registriert, «Farmer Field Schools» lanciert und den langwierigen Aufbau einer nachhaltigen Kakaowirtschaft, die auf Qualität basiert, eingeleitet. Darüber hinaus steigerten wir unseren Direkteinkauf von Kakao in den Herkunftsländern und bei lokalen Kooperativen, z.B. in Kamerun und durch die Eröffnung einer ersten Ankaufsstation im Busch in der Elfenbeinküste, um mehr Einfluss auf Qualität und Rückverfolgbarkeit zu haben. Wir besitzen jedoch keine eigenen Kakaopflanzungen.



Steven Retzlaff
President Globale Beschaffung & Kakao

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

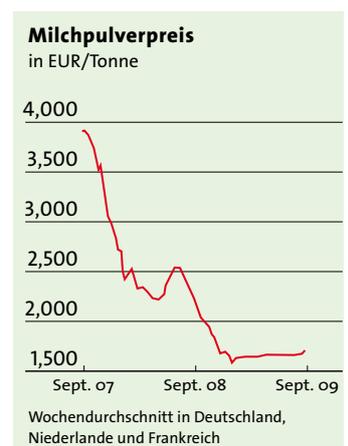
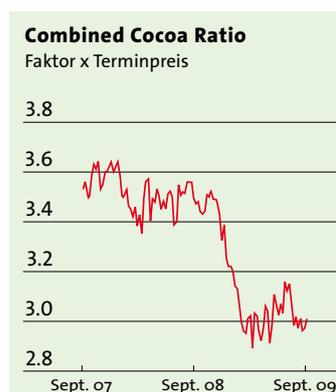
Die Ankündigungen mehrerer Markenschokoladenhersteller, dass sie zertifizierten Kakao beschaffen würden, führte zu einer verstärkten Nachfrage nach Kakao mit Fairtrade, Rainforest Alliance- oder UTZ-Gütesiegel. Wir glauben, dass die Kakao- und Schokoladenindustrie am Anfang einer Transformation der Kakaolieferkette steht, die Jahre, wenn nicht Jahrzehnte dauern wird. Denn allgemein herrscht Konsens darüber, dass Massnahmen ergriffen werden müssen, um eine nachhaltige Kakaowirtschaft zu sichern. Barry Callebaut bietet seit 1993 Fairtrade-Schokolade und seit 1995 Bio-schokolade an. Nun forcieren wir unsere Programme zum Ankauf von zertifiziertem Rainforest Alliance- und UTZ-Kakao aus unserem Direktbeschaffungsprojekt «Partenaire de Qualité» in der Elfenbeinküste. Unser Ziel ist es, in den kommenden zwei Jahren bedeutende Volumen zu kaufen.

Volatiles Jahr für die Kakaopressmargen

Kakaomasse, Kakaobutter und Kakaopulver – sogenannte Halbfertig- oder Kakao-produkte – entstehen als erste Produkte in der Kakaoverarbeitung.

Das vergangene Jahr war ein volatiles Jahr in der Kakaoverarbeitung. Angesichts eines rückläufigen Schokoladenkonsums bei hohen Lagerbeständen brach die Nachfrage nach zusätzlicher Kakaobutter ein, und die «Combined (Cocoa) Ratio» ging zwischen Oktober 2008 und März 2009 deutlich zurück und stabilisierte sich schliesslich auf niedrigem Niveau. Dies resultierte in Margendruck bei den Halbfertigprodukten, der in den kommenden Monaten anhalten dürfte und zu einer Konsolidierung kleinerer Kakaoverarbeiter führen könnte, denen es an Grössenvorteilen oder effizienten Vertriebskanälen fehlt. Da wir rund die Hälfte der von uns hergestellten Kakaoprodukte selber weiterverarbeiten und unser Schokoladenvertriebsteam auch den Verkauf von Kakaopulver wahrnimmt, sind wir auch in diesem Umfeld gut positioniert.

Unsere Verkäufe von Kakaoprodukten werden von zwei Faktoren bestimmt: erstens dem Outsourcing-Trend der Schokoladenhersteller, denn die Produktion von Kakaomasse ist häufig der erste Schritt, der ausgelagert wird; und zweitens der Notwendigkeit, genug Kakaobutter für unseren eigenen Bedarf herzustellen, der wiederum von unseren Schokoladenverkäufen abhängt. Unsere operative Präsenz in den wichtigsten Kakaoanbauländern wie der Elfenbeinküste, Ghana, Kamerun und Brasilien bietet uns Kostenvorteile.



Nachhaltige Beschaffung, verantwortliches Handeln

Zusätzliche Informationen:
www.barry-callebaut.com/csr und Cabosse Ausgabe 2008/09

«Kakao bildet den Kern unseres Geschäfts; denn ohne Kakao gibt es keine Schokolade. Über 3,5 Millionen Tonnen werden jährlich in rund 30 Ländern um den Äquator geerntet. In der Elfenbeinküste, dem weltgrößten Anbauland, ist Kakao ein wichtiger Wirtschaftsfaktor: Die Existenz von 700,000 bis 1,000,000 Kleinbauern hängt von diesem Exportprodukt ab. Armut ist eine der Hauptursachen für Arbeitspraktiken, welche Kinder schädigen oder ausbeuten, sowie für nicht nachhaltige Anbaumethoden. Wir setzen uns seit vielen Jahren aktiv für eine nachhaltigere Kakaowirtschaft ein.»

Die wachsende Nachfrage nach sicheren, verantwortlich produzierten Nahrungsmitteln, ein zunehmendes Umweltbewusstsein und die Globalisierung der Nahrungsmittelkette zählen zu den wichtigsten Trends für unser Unternehmen. Unsere Kontakte mit den verschiedenen Anspruchsgruppen – Aktionären, Kunden, Konsumenten, Lieferanten, Bauern, Mitarbeitenden und den Gemeinschaften, in denen wir tätig sind – haben zu einem besseren Verständnis für die Herausforderungen geführt, vor denen unser Geschäft steht. Wir gehen die gemeinsamen Aufgaben zusammen mit öffentlichen und privaten Organisationen an. Bei der Auswahl der Projekte und Partner streben wir nach einem Ausgleich zwischen wirtschaftlichem Wachstum, ökologischem Gleichgewicht und sozialem Fortschritt.

Im Geschäftsjahr 2008/09 konzentrierten wir uns auf die folgenden Aktivitäten:

Beitrag zu einer nachhaltigen Kakaowirtschaft

- 1. Förderung der Autonomie der Kakaobauern.** Mit Fabriken in diversen Anbauländern befinden wir uns in einer einzigartigen Position, um das Leben der Kakaobauern auf eine beiderseits lohnende Weise zu verbessern. Die Schulung der Bauern in guten Landwirtschaftspraktiken, in der Verbesserung der Bodenfruchtbarkeit und Erträge, der Nacherntebehandlung, der Bekämpfung von Pflanzenkrankheiten und Schädlingen sowie der Biodiversität werden in unseren Programmen immer zentraler. Ebenso wichtig sind Beiträge zur Gesundheitsversorgung der Kakaobauern und ihrer Familien sowie zur Ausbildung ihrer Kinder, wo solche Leistungen nur unzureichend oder gar nicht vorhanden sind.
- 2. Schutz der Kinder im Kakaoanbau.** Die Mithilfe der Kinder auf der elterlichen Farm gehört in vielen Ländern zur landwirtschaftlichen Tradition. Missbräuchliche oder Zwangsarbeit sowie der Handel mit Kindern, um sie auf Farmen einzusetzen, sind hingegen inakzeptabel. Das komplexe Problem der Kinderarbeit und des Kinderhandels, mit Armut als Grundursache, muss gemeinsam mit Regierungen und den Gemeinschaften, der Industrie und der Zivilgesellschaft bekämpft werden. Wir wirken seit 2001 aktiv an solchen Multi-Stakeholder-Programmen mit.



Gaby Tschofen
Vice President Corporate Communications & CSR

3. Befähigung der Mitarbeitenden. Von unseren rund 7,500 Mitarbeitenden sind etwa 1,200 in Kakaoanbauländern wie der Elfenbeinküste, Ghana, Kamerun, Brasilien, Mexiko und Malaysia tätig. Wir bieten ihnen ein sicheres, gesundes und inspirierendes Arbeitsumfeld sowie Entwicklungsmöglichkeiten. Unsere besondere Aufmerksamkeit gilt den Herkunftsländern und Staaten ohne Sozialsystem. Dort unterstützen wir unsere Mitarbeitenden und ihre Familien durch die Bereitstellung von Gesundheitsversorgung, Häusern, Transport zur Arbeit, Mahlzeiten sowie Aus- und Weiterbildung.

Nahrungsmittelsicherheit und -qualität

Als Folge der Globalisierung der Nahrungsmittelkette und von Lebensmittelskandalen muss Barry Callebaut – wie alle Nahrungsmittelhersteller – in der Lage sein, jederzeit schnell und korrekt zu reagieren. Unsere Kunden wollen umgehend die Gewissheit erhalten, dass der Verzehr unserer Kakao- und Schokoladenprodukte sicher ist.

Nahrungsmittelsicherheit und -qualität sind für uns von grösster Bedeutung. Unsere Experten in der Qualitätssicherung testen alle Zutaten und Produkte. Die Rückverfolgbarkeit der Rohwaren, Halbfertig- und Fertigprodukte sowie das Allergenmanagement sind durch ein spezielles System konzernweit sichergestellt.

Schutz der Umwelt

Widrige und extreme Wetterbedingungen wie Dürre, Überschwemmungen und Stürme gefährden die Kakaoproduktion in Anbauländern wie der Elfenbeinküste. Die Milderung der Folgen des Klimawandels durch Umweltschutz und verantwortungsvollen Ressourceneinsatz ist daher ein unternehmerisches Gebot.

Im Juni 2008 führten wir eine globale Umweltschutzpolitik für unsere Fabriken ein. Dabei konzentrieren wir uns auf fünf Bereiche: Emissionen, Wasser- und Energieverbrauch, Abfall (inkl. Verzicht auf überflüssige Verpackung) und Transport. Unser Ziel ist es, den Gesamtenergieverbrauch in fünf Jahren um 20% pro Tonne Produktion durch energieeffizientere Fabrikationsanlagen, Effizienzsteigerungen und eine verbesserte Logistikkette zu senken.

Förderung der Autonomie von Kakaobauern

Barry Callebaut beteiligt sich gemeinsam mit der World Cocoa Foundation, anderen Branchenunternehmen und der Bill & Melinda Gates Foundation am Cocoa Livelihoods Program. Ziel des mit USD 40 Mio. dotierten Programms ist die Verbesserung der Lebensbedingungen von rund 200,000 Kakaobauern in der Elfenbeinküste, Ghana, Nigeria, Kamerun und Liberia.

Das innovative 5-Jahres-Programm wird von einem Konsortium aus fünf lokalen Partnern umgesetzt. Die lokalen Programme starten Ende 2009/Anfang 2010.

Schulbildung für Kinder

Barry Callebaut, unsere Tochtergesellschaft SACO, die Kakaobauern-Vereinigung UCADA, lokale Behörden, Lehrer, führende Gemeindevertreter und Entwicklungsexperten bauten in einem ehrgeizigen Projekt eine Sekundarschule für zunächst 320 Schüler im ivoirischen Akoupé (Anbauregion Adzopé).

In der zweiten Phase des Projekts, die von der Jacobs Foundation finanziert wird, soll die Schule zu einem kommunalen Lernzentrum erweitert werden. Vorgesehen sind Alphabetisierungskurse für Erwachsene, Schulungen für Bauern sowie ausserschulische Ausbildung für Jugendliche.

Winning Together!

Jedes Jahr sponsern wir die Mitarbeiterinitiative Winning Together!. Ziel ist es, unsere Mitarbeitenden durch Sport- und andere Veranstaltungen in unsere Unternehmensverantwortung einzubinden und zugleich den Teamgeist zu fördern.

2009 erbrachte die Initiative finanzielle und materielle Unterstützung für fünf ländliche Schulen in Ghana. Während der Haupternte 2009/10 lernten Barry Callebaut-Mitarbeitende aus 17 Ländern, die sich freiwillig als lokale Event-Manager engagiert hatten, den Kakaosektor auf einer Arbeits-/Studienreise nach Ghana aus erster Hand kennen.

Innovation

Der typische Kakaogeschmack entfaltet sich während der Fermentierung. Biochemische Veränderungen bestimmen das Aroma und letztlich den Geschmack einer Schokolade. In der Natur fermentiert Kakao von selbst. Unser Forschungsteam hat einen Weg gefunden, wie die Fermentierung kontrolliert werden kann. Wir beeinflussen damit die Qualität, den Geschmack und die Verarbeitbarkeit der Bohnen. Gleichzeitig bewahren wir deren natürliche Flavanole und funktionale Komponenten und revolutionieren dadurch die Schokoladenherstellung von Grund auf.



Herwig Bernaert
Innovation Manager
«Healthier Chocolate», Barry Callebaut





Management von Komplexität und Nutzen von Grössenvorteilen zum Erhalt der Kostenführerschaft

«Unser Netzwerk mit rund 40 Fabriken erlaubt uns Kundennähe rund um die Welt. Jede Fabrik hat einen spezifischen Schwerpunkt. Dieser Ansatz der «fokussierten Fabrik» macht ein breites Produktangebot möglich und beschränkt die Komplexität innerhalb der einzelnen Fabriken. So können wir unsere Grössenvorteile nutzen und unser Know-how weiter vertiefen. Durch gezielte Investitionen haben wir geografische Lücken in unserem Netzwerk geschlossen und unser Know-how ausgebaut. Dank laufenden betrieblichen Verbesserungen konnten wir die Herstellungs- und Logistikkosten pro Tonne senken.»

Strategie der fokussierten Fabriken

Unsere Standardprodukte werden kundennah und in verschiedenen Fabriken hergestellt. So können wir die Auslastung der Werke ausbalancieren und ein Produkt gegebenenfalls von einem anderen Standort aus liefern. Unsere Spezialitätenprodukte sind in einer beschränkten Zahl von Fabriken zentralisiert. Das reduziert die Komplexität pro Standort und erlaubt die Nutzung von Grössenvorteilen. Dank Fabriken in den Kakaoanbauländern können wir die gesamte Lieferkette optimieren.

Um neue Märkte zu erschliessen, bauten wir unser Fabriknetz weiter aus. In Japan integrierten und erweiterten wir die von Morinaga übernommenen Produktionskapazitäten. In den USA schlossen wir die alte Kakaofabrik in Swedesboro und überführten die Produktion in die moderne Anlage in Eddystone. In Südamerika bauen wir eine Schokoladenfabrik in der Nähe von São Paulo, die 2010 in Betrieb gehen soll. Zudem investierten wir in verschiedenen Werken in neue Anlagen, um unser regionales Know-how zu erweitern.

Die meisten der europäischen Fabriken wurden von der Qualitätszertifizierung nach ISO 9001 auf BRC/IFS (British Retail Consortium/International Food Standard) umgestellt. 2010 werden die übrigen europäischen Werke sowie unsere Kakaofabriken in Afrika und Asien auf BRC umgestellt. Die Standorte in Nordamerika wechseln von ISO 9001 auf den SQF-Standard (Safe Quality Food).

Laufende betriebliche Verbesserungen für den Erhalt der Kostenführerschaft

Kostenführerschaft ist einer der Pfeiler unserer Strategie. Um sie zu erhalten, verbessern wir laufend die betriebliche Effizienz, indem wir die Auslastung der Werke steigern, Produktflüsse und Lagerbewirtschaftung optimieren, Logistik-, Fixkosten und Energieverbrauch senken und Skaleneffekte erhöhen. Als Ergebnis konnten wir im vergangenen Jahr die Herstellkosten pro Tonne um ca. 5% senken, teilweise kompensiert durch höhere Energiekosten pro kWh und Inflation bei den Lohnkosten.

Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitspolitik

Im Juni 2008 führten wir eine Gesundheits- und Sicherheitspolitik sowie einen Prozess zur Überwachung der Fortschritte in unseren Fabriken ein. Hauptziel ist es, das Bewusstsein und die aktive Beteiligung der Mitarbeitenden zu fördern, um Unfälle in unseren Fabriken zu verhindern und zu senken. Ziele der Umweltpolitik sind der Ressourcenerhalt, geringere negative Umweltauswirkungen, weniger überflüssige Verpackungen und vermehrte Abfallverwertung und -recycling.



Dirk Poelman
Chief Operations Officer

Breites und diversifiziertes Produkt- und Kundenportfolio

Zusätzliche Informationen:

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

Basierend auf der Vision, Herz und Motor der Schokoladenindustrie zu sein, hat sich Barry Callebaut als Outsourcing-Partner erster Wahl für die gesamte Nahrungsmittelindustrie etabliert. Wir haben ein breit diversifiziertes Kundenportfolio mit rund 6,000 industriellen Kunden, mehreren zehntausend gewerblichen Kunden und zehn der zwölf weltweit grössten Einzelhandelskonzerne. Auf keinen Kunden entfallen mehr als 7% der gesamten Verkaufsmenge.

Wir sind stolz darauf, die bekanntesten Namen der Nahrungsmittelindustrie zu beliefern.

Thornton's (GB) «Barry Callebaut und Thornton's haben mit den Jahren eine starke Handelspartnerschaft entwickelt. Die Breite der Produktpalette und das umfassende Wissen der Mitarbeitenden von Barry Callebaut haben massgeblich zum Geschäftserfolg von Thornton's beigetragen. Ob bei der Entwicklung attraktiver neuer Produkte oder der Wertsteigerung entlang der Wertschöpfungskette – Barry Callebaut ist ein wertvoller Geschäftspartner.»

Otis Spunkmeyer (USA) «Barry Callebaut hat sich als Partner bewährt, der stets in der Lage ist, unsere Anforderungen umzusetzen. Das Streben nach permanenter Verbesserung ist fruchtbar für beide Seiten.»

Kraft Foods (Frankreich) «LU ist in Frankreich führend bei Keksen und Knabberwaren. Nur die beste Schokolade ist gut genug für unsere berühmten Kekse. Barry Callebaut, der weltweite Marktführer für Schokolade, ist uns seit mehr als einem Jahrzehnt ein vertrauensvoller Partner.»

Taj Group (Indien) «Barry Callebaut ist für die Hotels der Taj-Gruppe in Indien der bevorzugte Lieferant von belgischer Schokolade.»

Wir sind in vier Geschäftsbereiche gegliedert, die wiederum in zwei Geschäftssegmenten zusammengefasst sind.

Geschäftssegment	Industriegeschäft		Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	
				
Geschäftsbereich	Kakao	Industrielle Kunden	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 auf die Anforderungen von gewerblichen Anwendern wie Chocolatiers, Confiseure, Bäckereien, Gastronomie, Hotellerie und Caterer zugeschnitten sind.	Beliefert internationale Einzelhandelskonzerne mit Handelsmarken- und Markenprodukten. Um Innovationen auf den Markt zu bringen, ist Barry Callebaut auch mit den lokalen Marken Sarotti (Deutschland), Jacques (Belgien) und Alprose (Schweiz) im Einzelhandel präsent.

Innovation für die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden

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

«Unsere Innovationsstrategie nutzt die Vorteile unserer Wertschöpfungskette und hat einen Fokus: die Kakaobohne. Sie steht seit über 150 Jahren im Zentrum unserer Tätigkeit. Dank unserer einzigartigen Technologie haben wir Methoden entwickelt, um die «guten» Eigenschaften des Kakao neben dem verführerischen Geschmack in der Schokolade zu bewahren. Mit der Verringerung des Anteils an Zucker- und/oder gesättigten Fettsäuren gelang es uns zudem, das Nährwertprofil zu verbessern. Doch egal, wie gesund eine Schokolade ist, am wichtigsten ist ihr Geschmack. Bei Barry Callebaut nehmen wir das Beste aus dem Kakao und stellen daraus beste Produkte her.»

Mit über 200 potenziell gesundheitsfördernden Bestandteilen ist Kakao eine bedeutende natürliche Gesundheitsquelle. Unser F&E-Team nutzt unsere Präsenz entlang der Wertschöpfungskette und untersucht, wie die gesundheitsfördernden Bestandteile im Kakao verstärkt und in innovativen Produkten erhalten werden können. Dabei gelten zwei Grundsätze: Die neuen Produkte sollen ein besseres Nährwertprofil bieten und gleichzeitig hervorragend schmecken.

Funktionale und gesundheitsfördernde Schokolade

Immer mehr Konsumenten möchten sich gesund ernähren und interessieren sich für funktionale Lebensmittel zur Vorbeugung von Krankheiten.

Für uns bietet sich damit die Chance, Produkte mit einem Gesundheitsnutzen zu entwickeln, wie probiotische Schokolade, die den grössten Gesundheitstrend anspricht: die Darmgesundheit. Wir haben drei Schokoladen lanciert, die ausreichende Mengen an probiotischen Lakto- und Bifidobakterien enthalten, um das Verdauungssystem bei einem Konsum von täglich nur 13.5g zu unterstützen. Wissenschaftliche Studien beweisen, dass Schokolade ein stabileres Umfeld für diese probiotischen Bakterien darstellt als Milchprodukte und probiotische Schokolade dreimal so effektiv wirkt.

Wir widmen uns auch anderen Gesundheitsaspekten, wie den Folgen des steigenden Konsums energiereicher Nahrungsmittel mit hohem Fett- und Zuckergehalt in Verbindung mit Bewegungsmangel. Mit unserer «Rebalanced»-Schokolade entwickelten wir eine neue Generation von Schokoladen, die zuckerfrei, zucker- oder fettreduziert oder mit Ballaststoffen angereichert sind und somit ein besseres Nährwertprofil aufweisen. Diese Schokoladen erlauben die Auslobung gesundheitlicher Vorteile (Health Claims) wie «reich an Ballaststoffen», «zuckerreduziert», «kalorienreduziert» oder «fettreduziert». Und das Beste daran ist, dass sie genau so köstlich schmecken wie herkömmliche Schokolade.

Ein Produkt, dessen Gesundheitsnutzen in jüngster Zeit Furore machte, ist dunkle Schokolade. Doch bietet nicht jede dunkle Schokolade den gleichen Gesundheitsnutzen, da die in frischen Kakaobohnen enthaltenen Flavanole – die dank ihrer antioxidativen Wirkung freie Radikale bekämpfen – bei der konventionellen Schokoladenproduktion teilweise zerstört werden. Das von Barry Callebaut entwickelte Verfahren ACTICOA™ garantiert eine höhere Konzentration von Kakaoflavanolen im Endprodukt als jede andere Schokolade. Zurzeit sind rund 30 Produkte in über zehn Ländern im Verkauf, die ACTICOA™-Kakao oder -Schokolade enthalten.



Hans Vriens
 Chief Innovation Officer

Authentische und nachverfolgbare Produkte

Schokolade verdankt ihren Geschmack edlen Kakaobohnen, die oft auf kleinen, abgelegenen Farmen wachsen. Die sensorisch einmaligen Aromen und die delikate fruchtigen, würzigen oder blumigen Noten widerspiegeln ihre einzigartigen Anbaubedingungen. Barry Callebaut bietet mehr als 40 Varietäten solcher herkunftreiner Schokoladen an. Wir produzieren auch zertifizierte Schokoladenprodukte, die den Anforderungen für Labels wie kosher, Bio, Fairtrade und ähnlichen Standards entsprechen.

Überlegene Anwendungen

Die Nachfrage der Konsumenten nach geschmacklich erstklassigen und qualitativ hochwertigen Lebensmitteln aus natürlichen Zutaten wächst. Wir offerieren eine Vielfalt an Produkten mit solchen Eigenschaften, darunter unsere Fruchtschokoladen – zehn köstliche Kombinationen aus cremiger Schokolade und echten Früchten.

«Volcano» heisst eine weitere Neuentwicklung. Diese knusprige Schokolade, die nur Schokoladenzutaten verwendet, bietet zwei bahnbrechende Vorteile: Sie ist luftig-leicht und enthält damit bis zu 90% weniger Kalorien pro Volumen als herkömmliche Schokolade; und sie ist bis zu einer Temperatur von etwa 55°C hitzebeständig. Schokoladenliebhaber können zehn Stückchen «Volcano» geniessen und essen nur so viele Kalorien wie mit einem Stückchen herkömmlicher Schokolade. Zudem schmilzt «Volcano» nicht in der Hand, sondern im Mund.

Drei Centers of Excellence

Drei Centers of Excellence und zahlreiche Applikationslabors koordinieren unsere Grundlagen- sowie unsere angewandte Forschung. F&E-Teams entwickeln mit industriellen Kunden zusammen individuelle Lösungen oder massgeschneiderte Innovationen. Wir arbeiten auch eng mit renommierten Forschungszentren und Hochschulen zusammen, wie dem INRA (Frankreich), der Vrije Universiteit Brussels (Belgien), der Universität LAquila (Italien), dem William Harvey Research Institute (England) und der Penn State University (USA). Wir haben zahlreiche Patentanträge zum Schutz unseres geistigen Eigentums eingereicht.

Im vergangenen Geschäftsjahr führte Barry Callebaut elf klinische Studien durch, um den Gesundheitsnutzen von Kakao und Schokolade wissenschaftlich nachzuweisen – zum Teil mit bahnbrechenden Ergebnissen.

Stimmungsaufhellende Wirkung von Kakaopolyphenolen

Das französische Forschungsinstitut ETAP-Applied Ethology, Centre de Recherche en Pharmacologie, Cancérologie & Pathologies Humaines et Nutrition-Santé in Vandœuvre-lès-Nancy analysierte die potenziell stimmungsaufhellende Wirkung von Kakaopolyphenolen. Die in der internationalen Wissenschaftszeitschrift *Nutritional Neuroscience* publizierte Studie liefert Hinweise darauf, dass die im Kakao enthaltenen Polyphenole eine antidepressive Wirkung entfalten können. ACTICOA™-Schokolade ist eine der reichsten natürlichen Quellen von Kakaopolyphenolen, speziell von Flavanolen. Neben weiteren Gesundheitsvorteilen wirken Flavanole positiv auf den Herzkreislauf.

ACTICOA™-Schokolade schützt die Haut vor UV-Licht

Der regelmässige Konsum von Schokolade, die reich an Flavanolen ist, kann die Haut massgeblich vor der gefährlichen Wirkung der ultravioletten Strahlen schützen und die Empfindlichkeit der Haut für UV-Licht um mehr als die Hälfte verringern. Zu diesem Schluss kam eine von der London University of the Arts durchgeführte und im *Journal of Cosmetic Dermatology* publizierte unabhängige Studie. Diese beispiellosen Ergebnisse ebnen den Weg für neue Möglichkeiten, die Haut mit Hilfe von Nahrungsmitteln vor Sonneneinwirkung zu schützen, die 90% der sichtbaren Hautalterung verursacht.

Kakaoflavanole unterstützen die Durchblutung

Eine von der Hull University in England durchgeführte unabhängige Studie zeigt, dass ACTICOA™-Schokolade die Endothelreaktivität bei Diabetes erhöht. Das Endothel, d.h. die Blutgefässwand, spielt eine wichtige Rolle für die vaskuläre Gesundheit und ist an der Regulierung der Blutzirkulation beteiligt. Langfristigen Beobachtungsstudien zufolge ist die Endothelfunktion bei Menschen mit Diabetes eingeschränkt, und sie weisen im Vergleich zu Gesunden ein durchschnittlich dreimal so hohes Risiko für kardiovaskuläre Erkrankungen auf. Diese Pilotstudie belegt, dass der Konsum von ACTICOA™-Schokolade die Endothelfunktion um 30% verbessert und so für eine bessere Blutzirkulation sorgt.

Wachstum dank individuellem Wachstum unserer Mitarbeitenden

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

Unsere Mitarbeiter sichern unser langfristiges Wachstum. Um weiter zu wachsen und innovativ zu bleiben, müssen wir geeignete Talente finden und entwickeln. Mit einer neuen Initiative wollen wir uns vermehrt auf sie konzentrieren, um die Führungskräfte von morgen aufzubauen sowie das Wachstum und unsere Innovationskraft voranzutreiben. Sie soll uns auch helfen, die richtigen Leute zu finden, so dass wir unseren Wettbewerbsvorteil in einem zunehmend globalisierten Markt wahren können. Mehr denn je erwarten unsere Mitarbeitenden, dass wir ihr persönliches Wachstum und ihre Entwicklung unterstützen.

Für junge Talente, die unsere Manager als «Quelle» (Englisch: «Source») des heutigen und künftigen Erfolgs betrachten, haben wir das Entwicklungsprogramm «Source» geschaffen. Es soll den Teilnehmenden einen vertieften Einblick in unser Geschäft vermitteln und die persönliche Effizienz verbessern. Zwei Teilnehmende äussern sich:

Peter Emmerson, Technical & Applications Adviser, Barry Callebaut Grossbritannien



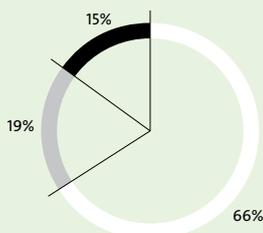
«Ich bin zu Barry Callebaut gekommen, weil wir Marktführer sind. Wir haben viele Experten, von denen ich lernen und mit denen ich arbeiten möchte, denn sie sind die Besten der Branche. Mein Ziel ist es, integraler Bestandteil unseres Unternehmens zu werden und gemeinsam mit ihm zu wachsen. Ich strebe eine Position auf mittlerer Führungsebene an. Den eingeschlagenen Weg möchte ich weiterverfolgen und mich im gleichen Masse wie Barry Callebaut weiterentwickeln.»

Tanja Beckers, Junior Product Development Engineer, Barry Callebaut Belgien



«Ich arbeite bei Barry Callebaut, weil ich Schokolade mag – und täglich welche esse. Für eine F&E-Mitarbeiterin ist sie zudem ein spannendes Produkt. Die Arbeit damit ist sehr facetten- und lehrreich. Es ist ein Privileg, für das grösste Schokoladenunternehmen zu arbeiten. Zudem kann man sich bei Barry Callebaut entwickeln, weil es ein internationales Unternehmen ist. Ich glaube, dass Barry Callebaut weiter wachsen wird – nach der Finanzkrise vielleicht noch schneller. Natürlich hoffe ich, dass ich mit Barry Callebaut mitwachsen kann.»

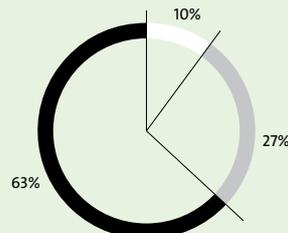
Mitarbeitende nach Regionen



Europa	4,973
Nord- und Südamerika	1,428
Asien-Pazifik & Rest der Welt	1,124

Total Mitarbeitende: 7,525

Mitarbeitende nach Funktionen



Management	745
Administration	2,013
Produktion	4,767

Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren

Europa	10.9
Nord- und Südamerika	4.6
Asien-Pazifik	5.5
Afrika	6.5

Personalaufwand in Mio. CHF

2008/09:	489.6
2007/08:	520.3
2006/07*:	477.8

*ohne aufgebene Geschäftsbereiche (Brach's)

Chairman's Award 2009 – für herausragende Mitarbeiter- persönlichkeiten

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

Der Chairman's Award wurde dieses Jahr an 15 Mitarbeitende aus elf Ländern vergeben. Mit dieser jährlichen Auszeichnung werden langjährige Mitarbeitende geehrt, die sowohl an ihrem Arbeitsplatz als auch durch soziales Engagement in ihrem Umfeld Herausragendes geleistet haben. Den Chairman's Award rief der verstorbene Klaus Jacobs, ehemaliger Verwaltungsratspräsident der Jacobs Holding AG und Gründer von Barry Callebaut, im Jahr 1995 ins Leben.

Die 15 Preisträger und ihre Lebenspartner/-innen reisten aus der ganzen Welt in die Schweiz, um an der Vergabe des Chairman's Award teilzunehmen. Höhepunkt des vier-tägigen Aufenthalts war die Preisverleihung in Lenzerheide in den Schweizer Bergen, die von Andreas Jacobs, Präsident des Verwaltungsrates, und Jürgen Steinemann, CEO, vorgenommen wurde. Preisträgerin Jackie Lewis von Barry Callebaut Grossbritannien meinte: «Ich bin stolz darauf, dass ich für meine Leistungen ausgezeichnet wurde. Es war aber auch sehr bewegend zu hören, was die anderen Preisträger geleistet haben.»



Die Gewinner des Chairman's Award 2009:

Von links: Chris Lewis (GB), Andy Shingles (GB), Jürgen Steinemann (CEO), Angelika Roll (Deutschland), Holly Sherman (USA), Jackie Lewis (GB), Gerrit Franken (Belgien), Ademir Silva Dos Santos (Brasilien), Louise Brouillette (Kanada), Daniel Mouelle Kouelle (Kamerun), Andreas Jacobs (Präsident), Achim Kammer (Deutschland), Guy Roger N'Tchobo (Elfenbeinküste), Chin Weng Wong (China), Earl Machia (USA), Elena Florya (Russland). Nicht auf dem Bild: Carmen Althaus (Schweiz)

Excellence Awards 2009 – Anerkennung für Top-Leistung

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 sechs Gewinner des Excellence Award 2009 wurden von ihrem jeweiligen Vorgesetzten nominiert.

Die Gewinner sind:

Ben De Schryver, Vice President Corporate Accounts Nordamerika – für den Aufbau eines beeindruckenden neuen Pricing-Teams in Nordamerika und den grossen Beitrag zum EBIT-Wachstum der Region.

Claudine Vandemeulebroucke, Manager Regulatory Affairs – für die grosszügige Vermittlung ihres umfassenden Know-hows zu rechtlichen Fragen in den Bereichen Kakao und Schokolade an Kollegen und Kunden.

Cyrille Duboc, CFO Globale Beschaffung & Kakao – für seine präzisen Prognosen jedes Quartal und die Umsetzung der gesteckten Ziele.

Paul Halliwell, Sales Director Gourmet Asien-Pazifik – für konstant gute Leistungen, seine hervorragende Führungsarbeit als Teamleiter und den grössten EBIT-Beitrag in der Region Asien-Pazifik.

Roland Maurhofer, Corporate Secretary – für die Übernahme von vielen Zusatzaufgaben, wie etwa die Unterstützung unseres Mergers & Acquisitions-Teams.

Simon Harris, Gourmet Business Manager Grossbritannien – für zweistellige Wachstumsraten in den letzten fünf Jahren.



Die Gewinner des Excellence Award 2009 mit ihren Vorgesetzten:

Von links: Victor Balli, Roland Maurhofer, Paul Halliwell, Steven Retzlaff, Jürgen Steinemann, Claudine Vandemeulebroucke, Ben De Schryver, David Johnson, Simon Harris, Massimo Garavaglia, Maurizio Decio, Cyrille Duboc und Willy Geeraerts

Inhalt

44		Interview mit dem CFO
46		Das Geschäftsjahr im Rückblick
48		Konzernrechnung
48		Konzernerfolgsrechnung
49		Konzernbilanz
50		Konzerngeldflussrechnung
52		Veränderung des Konzerneigenkapitals
53		Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze
61		Anhang der Konzernrechnung
101		Bericht der Revisionsstelle
102		Fünf-Jahres-Übersicht

Aus der Sicht des CFO

F Gerade in einer Wirtschaftskrise sieht sich ein CFO mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Wie war das vergangene Jahr für Sie?

Victor Balli Zum Glück ist die Schokoladenindustrie widerstandsfähiger gegen Rezessionen als andere Branchen. Von daher waren die Auswirkungen eher indirekter Natur. Die Banken und Kapitalmärkte stellten nur zögerlich Fremdkapital bereit. Die Kapitalkosten stiegen. Die Kunden versuchten, Rechnungen möglichst spät zu begleichen. Die Rohstoff-, Devisen- und Futures-Märkte waren nach wie vor von Nervosität und Volatilität geprägt. Entsprechend schlecht war die Prognostizierbarkeit für die lang- und sogar mittelfristige Planung.

F Wie haben Sie auf die Schwierigkeiten im Finanzsektor und bei der Kapitalbeschaffung reagiert?

VB Wir haben Mitte 2007 eine neue Anleihe ausgegeben und unseren syndizierten Bankkredit refinanziert. Dadurch ist unsere Finanzierungslage stabil, und wir müssen in naher Zukunft keine langfristigen Fazilitäten refinanzieren. Es war jedoch tatsächlich schwieriger, neue kurzfristige Finanzierungen zu bekommen oder bestehende zu verlängern; das galt insbesondere für Spezialfinanzierungen, wie z.B. off-balance-sheet oder mit Forderungsrechten versicherte Kredite. Erst in den letzten Monaten ist der Markt für solche massgeschneiderten Vehikel wieder in Gang gekommen.

F Die ausgewiesenen Zahlen wurden durch die Stärke des Schweizer Franken gegenüber anderen Währungen beeinträchtigt.

VB Allerdings. In lokalen Währungen wären Betriebsgewinn und Konzerngewinn um 9,5% bzw. 18,5% gestiegen. Auf operativer Ebene betreiben wir unser Geschäft jedoch in der jeweiligen Lokalwährung. Alle Währungsrisiken aus Geschäftstransaktionen werden dabei in den Regionen vollständig abgesichert. Die Umrechnung der Ergebnisse in Schweizer Franken, der Berichtswährung des Konzerns, sichern wir allerdings nicht ab.

F War Barry Callebaut von Zahlungsausfällen bei Kunden betroffen?

VB Ende 2008 haben wir unser Forderungsmanagement verschärft und das regionale Debitoren-Controlling gestärkt. Die Kunden drängten zwar zunehmend auf längere Zahlungsziele, doch konnten wir die durchschnittliche Debitorenlaufzeit trotzdem konstant

Victor Balli
Chief Financial Officer



«Wir haben unser Nettoumlaufvermögen pro verarbeiteter Tonne 2008/09 weiter verbessert. Angesichts der geplanten Expansion der Gruppe und weiter steigender Rohmaterialkosten werden wir unsere Bemühungen zur Reduzierung des Nettoumlaufvermögens fortsetzen und sogar noch verstärken.»

halten, wie auch die Ausfallrate bei weit unter 1% lag. Dies ist auch den engen und oft langjährigen Beziehungen zu unseren Kunden zu verdanken.

F 2009 lautete eine der Hauptbotschaften in jedem Wirtschaftsmagazin: «Cash is king.» Stimmt das?

VB Zweifellos. Letztes Jahr richteten wir unser Augenmerk verstärkt auf ein effizientes Working Capital-Management. 2008/09 haben wir unser Nettoumlaufvermögen pro verarbeiteter Tonne weiter verbessert. Gleichzeitig wurden die Sachinvestitionen um rund 40% im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Damit konnte ein positiver Cashflow vor Finanzierungstätigkeit von CHF 102 Mio. generiert werden, gegenüber einem negativen Ergebnis von CHF -16 Mio. im Vorjahr. Das ist notwendig in einer Rezession und wenn Kakaopreise neue Höchstmarken erreichen. Angesichts der geplanten Expansion der Gruppe und weiter steigender Rohmaterialkosten werden wir unsere Bemühungen zur Reduzierung des Nettoumlaufvermögens fortsetzen und sogar noch verstärken.

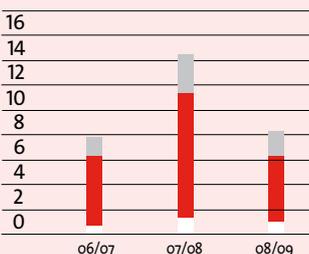
F Hat die Finanzabteilung Beiträge zu operativen Verbesserungen in der Gruppe geleistet?

VB Neben unserer regulären Aufgabe, die obere Führungsebene mit den für den Geschäftsbetrieb erforderlichen Instrumenten – Controlling, Benchmarks, Analysen – auszustatten, haben meine Teams die Gruppe bei verschiedenen Effizienzsteigerungs- und Kostensenkungsprogrammen unterstützt. So haben wir die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit der Produktmargen verbessert, die Overhead-Kosten an einem Benchmark ausgerichtet und weiter gestrafft, bestimmte administrative Aufgaben weiter zentralisiert sowie die Kommunikations- und IT-Kosten gesenkt. Im kommenden Jahr sollen unter anderem in den Bereichen Beschaffungskette, Logistik, Instandhaltung und Einkauf weitere Effizienzgewinne realisiert werden.

F Sie sagten, die Planung werde immer schwieriger. Können Sie dennoch eine Prognose für das nächste Jahr abgeben?

VB Das Marktumfeld wird wahrscheinlich schwierig bleiben. Wir müssen daher weiterhin fokussiert, aufmerksam und flexibel auf Chancen und Risiken reagieren. Doch mit unserer klaren Strategie, unseren jüngsten Investitionen in eine globale Präsenz und unseren gesunden Finanzen haben wir den Weg für die Zukunft geebnet. Alle Stakeholder haben hohe Erwartungen an uns. Wir nehmen diese Herausforderung an.

Value at Risk der Barry Callebaut Gruppe in Mio. CHF



Value at Risk
(innerhalb 10 Tagen; 1 Tag für Fremdwährungen; Vertrauensintervall 95%)

- Sonstige Rohwaren
- Kakao
- Fremdwährungen

Konzernrisikomanagement

Durch unsere Geschäftstätigkeit unterliegt die Gruppe rohstoffbezogenen, finanziellen und operativen Risiken, die in den vergangenen Jahren, vor allem durch die aktuelle Wirtschaftskrise, zugenommen haben. Gleichzeitig verlangen neue gesetzliche Anforderungen und Berichtspflichten mehr Transparenz und eine detaillierte Dokumentation unserer Prozesse, Risiken und Kennzahlen. Deshalb bauen wir unsere Instrumente und Ressourcen für das Risikomanagement ständig weiter aus.

Rohstoffpreis- und Währungsrisiken werden mit Hilfe von historischen Value-at-Risk-Modellen (VaR) anhand von über 2,000 historischen Kursen (7 Jahre) für jedes für uns wichtige Rohmaterial und jede Währung täglich gemessen und kontrolliert. Für den Konzern und die einzelnen Geschäftsbereiche wurden volumenbezogene und monetäre VaR-Limiten festgelegt, die strikte eingehalten werden müssen. Überdies ermitteln wir erwartete Ausfall- und Worst-Case-Szenarien und führen Sensitivitätstests durch. Im vergangenen Jahr konnten wir den VaR trotz gestiegenen Rohmaterialpreise und einer stärkeren Volatilität reduzieren.

Gemäss den neuesten Bestimmungen im Schweizer Obligationenrecht haben wir im Rahmen des **Internen Kontrollsystems (IKS)** Abläufe implementiert, um für Risiken in der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung unserer wichtigsten Gesellschaften entsprechende Prozesse und Kontrollen zu konzipieren und zu dokumentieren. Im letzten Jahr haben wir über 100 Prozesse beurteilt und dabei rund 400 potenzielle Risiken sowie 1,750 damit verbundene Kontrollen identifiziert. Diese Erkenntnisse und Kontrollen werden nun auch auf andere Gesellschaften angewandt, wobei alle Daten in einer einheitlichen IKS-Datenbank gepflegt werden.

Das Geschäftsjahr im Rückblick

Konzernerfolgsrechnung

Die **Verkaufsmenge** stieg im Berichtsjahr um 4.1% von 1,166,007 Tonnen auf 1,213,610 Tonnen an, wozu sämtliche Regionen beitrugen. Das Industriegeschäft erzielte einen soliden Zuwachs von 7.4%, zu dem der Geschäftsbereich Kakao einen überproportionalen Beitrag leistete. Das Segment Gewerbliche Kunden/Verbraucher-geschäft hingegen verzeichnete einen Volumenrückgang um 7.7%. Während der Geschäftsbereich Gourmet & Spezialitäten geringfügig wuchs, war die Verkaufsmenge im Geschäftsbereich Verbraucherprodukte rückläufig, vor allem aufgrund der Veräusserung von Gesellschaften aus diesem Geschäftsbereich in Europa und Afrika im Vorjahr und in Asien im Berichtsjahr.

Der **Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen** stieg um 1.3% auf CHF 4,880.2 Mio., gegenüber CHF 4,815.4 Mio. im Vorjahr. Der positive Effekt des starken Anstiegs beim durchschnittlichen Kakao-preis wurde durch den negativen Effekt der Währungsumrechnung mehr als aufgehoben. Um diese Effekte bereinigt betrug die Zunahme des Umsatzes aus Verkäufen und Dienstleistungen 4.3%.

Der Umsatz der Region Europa lag ohne Berücksichtigung von Kakaopreis- und Währungseffekten auf Höhe des Vorjahres. Die Regionen Nord- und Südamerika sowie Asien-Pazifik/Rest der Welt verzeichneten zweistellige Umsatzsteigerungen.

Im Industriegeschäft wuchs der Umsatz um 5.8%, was vor allem dem Geschäftsbereich Kakao zuzuschreiben war. Das Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft verzeichnete einen Umsatzrückgang um 8.0%. Im Geschäftsbereich Gourmet & Spezialitäten ergab sich währungsbereinigt ein Wachstum von 1.3%. Wie bereits erwähnt, war der Geschäftsbereich Verbraucherprodukte von der Veräusserung einiger Gesellschaften sowie von Wechselkursveränderungen betroffen, die nur teilweise durch den Effekt von Preissteigerungen aufgrund höherer Rohstoffpreise ausgeglichen wurden.

Der **Bruttogewinn** stieg um 1.0% auf CHF 707.8 Mio. von CHF 700.8 Mio. im Vorjahr. Zu konstanten Wechselkursen lag das Wachstum allerdings bei 7.0%. Neben den negativen Währungseinflüssen begann sich auch die Combined Cocoa Ratio im Geschäftsbereich Kakao belastend auf den Bruttogewinn auszuwirken. Diese beiden Effekte wurden durch die Zunahme des Gesamtvolumens sowie durch bessere Margen in unseren Geschäftsbereichen Verbraucherprodukte und Industrielle Kunden mehr als aufgehoben.

Im Verhältnis zum Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen lag der Bruttogewinn gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert bei 14.5%. Der Bruttogewinn pro Tonne sank auf CHF 583.2 von CHF 601.0 im Jahr zuvor; währungsbereinigt stieg er jedoch um 7.0% auf CHF 617.9.

Der **Marketing- und Verkaufsaufwand** verringerte sich um CHF 14.5 Mio. auf CHF 120.3 Mio. (Vorjahr: CHF 134.8 Mio.). Dies ist das Ergebnis von Massnahmen zur Kostensenkung in Verbindung mit positiven Währungseffekten. An der Strategie der Gruppe, mehr Kundennähe anzustreben, wurde indessen festgehalten.

Der **Verwaltungs- und allgemeine Aufwand** sank um CHF 6.1 Mio. auf CHF 250.6 Mio., vor allem aufgrund positiver Währungseffekte, die durch den Effekt von Änderungen im Konsolidierungskreis teilweise aufgehoben wurden.

Der **übrige Ertrag** belief sich auf CHF 34.4 Mio. (Vorjahr: CHF 49.7 Mio.). Darin enthalten waren 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, Einnahmen des Konferenzzentrums Schloss Marbach und die Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen und Abgrenzungen.

Der **übrige Aufwand** betrug CHF 20.5 Mio. (Vorjahr: CHF 17.9 Mio.) und enthielt Restrukturierungskosten, Verpflichtungen aus Rechtsfällen, Abgangsschädigungen, Wertminderungen, Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen sowie weitere einmalige Aufwendungen.

Der **Betriebsgewinn (EBIT)** stieg im Berichtsjahr um 2.8% auf CHF 350.8 Mio. von CHF 341.1 Mio. im Vorjahr. Ohne den stark negativen Effekt der Wechselkursentwicklungen belief sich das Wachstum des EBIT auf 9.5%. Alle Regionen und Geschäftsbereiche leisteten einen positiven Beitrag zum EBIT. Die höchsten absoluten Beiträge entfielen, geografisch betrachtet, auf die Region Europa und, nach Geschäftsbereichen betrachtet, auf Industrielle Kunden, gefolgt von Gourmet. Das stärkste EBIT-Wachstum wurde in Europa sowie Nord- und Südamerika bzw. in den Geschäftsbereichen Verbraucherprodukte und Industrielle Kunden erzielt. Hingegen war der EBIT-Beitrag der Region Asien-Pazifik/Rest der Welt bzw. des Geschäftsbereichs Kakao rückläufig.

Der EBIT pro Tonne belief sich auf CHF 289.1, was einem Rückgang von 1.2% gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 292.5 entspricht. Dem Rückgang des EBIT pro Tonne in der Region Asien-Pazifik/Rest der Welt standen Verbesserungen in Nord- und Südamerika sowie Europa gegenüber, die vor allem mit strengen Kostenkontrollen erreicht wurden, insbesondere bei den Gemeinkosten. In Lokalwährungen erhöhte sich der EBIT pro Tonne um 5.2%.

Der **Finanzertrag** ging in der Berichtsperiode auf CHF 5.9 Mio. zurück von CHF 9.1 Mio. im Vorjahr, vor allem aufgrund eines gesunden Nettoertrags aus Währungsgewinnen und derivativen Finanzinstrumenten.

Der **Finanzaufwand** reduzierte sich auf CHF 97.5 Mio. von CHF 101.9 Mio. im Vorjahr. Die Abnahme im Vergleich zum Vorjahr ist tieferen Zinssätzen auf die variabel verzinslichen Schulden und dem erstarkten Schweizer Franken zuzuschreiben. Dieser Effekt wurde durch die Auswirkungen einer höheren durchschnittlichen Verschuldung sowie höhere Bankspesen und Währungsverluste teilweise aufgehoben.

Das **Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures** betrug CHF 0.5 Mio. gegenüber CHF 0.4 Mio. im Vorjahr. Diese Position enthält den Anteil der Gruppe an Eigenkapitalbewegungen der nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungsunternehmen, d.h. Beteiligungen an Unternehmen, auf welche die Gruppe wesentlichen Einfluss hat, ohne die Kontrolle über sie auszuüben.

Der **Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen** in Höhe von CHF 6.8 Mio. im Vorjahr bezog sich in voller Höhe auf die Veräusserung der Minderheitsbeteiligung an der Jacquot SA.

Die **Ertragssteuern** sind trotz dem gestiegenen Vorsteuergewinn mit CHF 32.7 Mio. unverändert geblieben, wodurch sich der effektive Steuersatz der Gruppe von 13.6% auf 12.6% reduzierte (ohne Berücksichtigung der aufgegebenen Geschäftsbereiche). Dieser Rückgang beruht hauptsächlich auf positiven Effekten aus der Aktivierung bisher nicht erfasster steuerlich anrechenbarer Verlustvorträge sowie aus Änderungen von Steuersätzen auf latente Steuern. Diese Effekte wurden durch eine Verschlechterung des durchschnittlichen Steuersatzes, entsprechend der Unternehmenszusammensetzung, teilweise aufgehoben.

Der **Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen** stieg um CHF 17.8 Mio. bzw. 8.5% auf CHF 226.9 Mio. (Vorjahr: CHF 209.1 Mio.). Die Zunahme gegenüber Vorjahr ergab sich im Wesentlichen aus dem Anstieg des EBIT um CHF 9.7 Mio. und dem Verlust aus der Veräusserung finanzieller Vermögenswerte, der im Vorjahr erfasst worden war.

Der **Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen** (Brach's) in Höhe von CHF 3.6 Mio. im Geschäftsjahr 2007/08 enthielt die angefallenen operativen Ergebnisse und Kosten bis zum Abschluss der Veräusserungstransaktion im November 2007.

Der **Konzerngewinn für das Berichtsjahr** (inkl. aufgebener Geschäftsbereiche) stieg um 10.4% auf CHF 226.9 Mio. von CHF 205.4 Mio. im Vorjahr. In Lokalwährungen belief sich die Zunahme auf 18.5%. Der den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Konzerngewinn belief sich auf CHF 226.9 Mio. (Vorjahr: CHF 204.6 Mio.).

Der **unverwässerte Gewinn pro Aktie** aus fortzuführenden Geschäftsbereichen stieg um 8.9% auf CHF 43.99 (Vorjahr: CHF 40.39). 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 – sank um 3.4% auf CHF 81.05 (Vorjahr: CHF 83.89).

Konzernbilanz und Finanzierungsstruktur

Die **Bilanzsumme** per 31. August 2009 belief sich auf CHF 3,514.8 Mio., was einem Rückgang von 5.8% gegenüber dem Vorjahr (CHF 3,729.5 Mio.) entspricht. Hauptgründe hierfür sind ein Rückgang bei den Vorräten an Halb- und Fertigfabrikaten und ein tieferer Fair Value bei den derivativen finanziellen Vermögenswerten. In beiden Fällen war dies auch eine Folge der Abschwächung der meisten Währungen gegenüber dem Schweizer Franken.

Das **Nettoumlaufvermögen** lag mit CHF 1,010.1 Mio. per Ende August 2009 um CHF 27.0 Mio. bzw. 2.6% tiefer als im Vorjahr (CHF 1,037.1 Mio.). Das Umlaufvermögen ging zwar, wie oben erläutert, aufgrund des rückläufigen Werts der Vorräte und der derivativen Finanzanlagen zurück, doch wurden diese Effekte auf der Passivseite beinahe neutralisiert, vor allem durch geringere Fair Values von derivativen finanziellen Verpflichtungen und abgesicherten festen Verpflichtungen.

Die **Nettoverschuldung** belief sich zum 31. August 2009 auf CHF 942.7 Mio. Verglichen mit CHF 1,041.2 Mio. zum Ende des letzten Geschäftsjahres stellt dies einen Rückgang um CHF 98.6 Mio. oder 9.5% dar. Von diesem Rückgang der Nettoverschuldung entfallen CHF –10.1 Mio. auf Geldflüsse im Zusammenhang mit der Rückzahlung von Schulden, der grösste Teil ist jedoch auf positive Währungseinflüsse zurückzuführen. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit aller Verbindlichkeiten der Gruppe lag zum Geschäftsjahresende bei 4.5 Jahren, verglichen mit 5.4 Jahren zum Ende des Vorjahres. Im Hinblick auf die Liquidität profitiert die Gruppe von Kreditfazilitäten, die für einen Zeitraum von rund sechs Jahren zugesichert sind (August 2008: sieben Jahre).

Das **Eigenkapital** – einschliesslich des den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbaren Eigenkapitals und Minderheitsanteilen – stieg per 31. August 2009 um 6.8% bzw. CHF 79.8 Mio. auf CHF 1,256.1 Mio. (Vorjahr: CHF 1,176.3 Mio.). Das den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Eigenkapital belief sich auf CHF 1,255.6 Mio. (Vorjahr: CHF 1,175.9 Mio.). Im Vergleich zum Vorjahr verbesserte sich der Verschuldungsgrad von 88.5% auf 75.1%, und die Solvenzquote stieg von 31.5% auf 35.7% am Ende des Berichtsjahres. Der Hauptgrund hierfür ist der positive Einfluss des Konzerngewinns auf das Eigenkapital, der durch Währungseinflüsse und die Kapitalherabsetzung, die anstelle einer Dividende ausbezahlt wurde, teilweise neutralisiert wurde. Die Rendite auf dem investierten Kapital (roic) blieb mit 13.9% fast konstant (Vorjahr: 14.0%).

Konzerngeldflussrechnung

Der **Betriebliche Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens** verringerte sich gegenüber dem Vorjahr geringfügig von CHF 434.3 Mio. auf CHF 418.1 Mio. Der Geldabfluss für Veränderungen im Nettoumlaufvermögen war im Vergleich zum Vorjahr geringer. Dieser Effekt ist vor allem auf Vorräte und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen zurückzuführen und wurde durch verringerte Geldflüsse im Zusammenhang mit dem übrigen Umlaufvermögen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen teilweise aufgehoben. Insgesamt führte dies zu einer Verbesserung des **Nettogeldflusses aus betrieblicher Tätigkeit** (einschliesslich Veränderungen im Umlaufvermögen) auf CHF 240.6 Mio. (Vorjahr CHF 164.9 Mio.).

Der **Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit** lag bei CHF –138.9 Mio. gegenüber CHF –181.1 Mio. im Vorjahr. Im Berichtsjahr enthält diese Position den Geldabfluss für die Akquisition von Unternehmen in Belgien, Dänemark (beide Gourmet) und Japan (Industrielle Kunden) sowie den Geldzufluss aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften des Geschäftsbereichs Verbraucherprodukte in Asien. Ferner waren in dieser Zahl in beiden Jahren betriebliche Investitionen enthalten in Kapazitätserweiterungen, Ersatzbeschaffungen, Modernisierungen und Informationstechnologie.

Der **Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit** belief sich auf CHF –78.1 Mio. (Vorjahr: CHF 16.3 Mio.). Ohne den Geldabfluss aus der Kapitalherabsetzung von CHF –59.4 Mio. (Vorjahr: CHF –59.4 Mio.) und Transaktionen mit eigenen Aktien von CHF –8.8 Mio. (Vorjahr: CHF –12.1 Mio.) betrug der Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit im Berichtsjahr CHF –9.9 Mio. (Vorjahr: CHF 87.9 Mio.).

Konzernerfolgsrechnung

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2008/09	2007/08
Tausend CHF			
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen		4,880,177	4,815,424
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(4,172,355)	(4,114,641)
Bruttogewinn		707,822	700,783
Marketing- und Verkaufsaufwand		(120,324)	(134,762)
Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand		(250,608)	(256,686)
Übriger Ertrag	7	34,357	49,677
Übriger Aufwand	8	(20,494)	(17,901)
Betriebsgewinn (EBIT)		350,753	341,111
Finanzertrag	9	5,904	9,060
Finanzaufwand	10	(97,493)	(101,869)
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen		–	(6,810)
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		484	381
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		259,648	241,873
Ertragssteuern	11	(32,723)	(32,797)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		226,925	209,076
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Abzug von Steuern	3	–	(3,626)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr		226,925	205,450
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar		226,907	204,570
davon den Minderheitsanteilen zurechenbar		18	880
Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen¹			
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		43.99	39.68
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		43.85	39.52
Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen²			
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	12	43.99	40.39
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)		43.85	40.22

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

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

Konzernbilanz

Aktiven

Am 31. August	Anmerkungen	2009	2008
Tausend CHF			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		33,993	35,172
Kurzfristige Geldanlagen		2,137	947
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen	13	524,847	531,132
Vorräte	14	1,294,545	1,414,601
Ertragssteuerforderungen		5,489	2,914
Derivative finanzielle Vermögenswerte	15	221,649	321,020
Total Umlaufvermögen		2,082,660	2,305,786
Anlagevermögen			
Sachanlagen	16, 17	872,458	890,913
Finanzanlagen	18	512	209
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	19	4,038	3,528
Immaterielle Vermögenswerte	20	493,684	471,330
Latente Steueransprüche	21	51,918	45,326
Übriges Anlagevermögen		9,577	12,371
Total Anlagevermögen		1,432,187	1,423,677
Total Aktiven		3,514,847	3,729,463

Passiven

Am 31. August	Anmerkungen	2009	2008
Tausend CHF			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kontokorrentkredite	22	29,338	59,736
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	22	222,885	397,648
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	23	832,440	894,370
Ertragssteuerverbindlichkeiten		36,026	32,926
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	15	153,922	299,310
Rückstellungen	24	16,751	7,804
Total kurzfristiges Fremdkapital		1,291,362	1,691,794
Langfristiges Fremdkapital			
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	25	728,293	621,892
Personalvorsorgeverpflichtungen	26	122,701	134,431
Rückstellungen	24	4,202	1,717
Latente Steuerverbindlichkeiten	21	68,455	64,449
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		43,689	38,866
Total langfristiges Fremdkapital		967,340	861,355
Total Fremdkapital		2,258,702	2,553,149
Eigenkapital			
Aktienkapital	27	262,119	321,574
Gewinnreserven und andere Eigenkapitalkomponenten		993,437	854,348
Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital		1,255,556	1,175,922
Minderheitsanteile	27	589	392
Total Eigenkapital		1,256,145	1,176,314
Total Passiven		3,514,847	3,729,463

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit'

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2008/09	2007/08 ²
Tausend CHF			
Konzerngewinn vor Ertragssteuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		259,648	241,873
Verlust vor Ertragssteuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	3	–	(2,211)
Angepasst um:			
Abschreibungen auf Sachanlagen	16	82,309	83,930
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	20	23,065	20,518
Wertminderungen auf Sachanlagen	8, 16	566	2,184
Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte	8, 20	–	131
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen	1	(1,502)	–
(Gewinne) aus Veräusserung von Sachanlagen, netto		(30)	(2,405)
(Gewinne) aus Veräusserung von Tochtergesellschaften	2	(17,950)	(27,345)
Fremdwährungs (Gewinne) Verluste		28,408	(4,192)
Fair Value (Gewinne) Verluste auf derivativen Finanzinstrumenten		(47,183)	52,925
Fair Value (Gewinne) Verluste auf abgesicherten festen Verpflichtungen		(76,721)	66,709
Fair Value (Gewinne) Verluste auf Vorräten		57,951	(126,117)
Wertberichtigungen auf Vorräten	14	5,462	2,429
Zunahme (Abnahme) der Wertminderungsrückstellungen für Forderungen		3,024	(4,891)
Zunahme (Abnahme) von Rückstellungen		16,033	6,401
Zunahme (Abnahme) der Personalvorsorgeverpflichtungen		(8,455)	10,363
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch			
Eigenkapitalinstrumente	5	11,577	16,856
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen	18	–	6,810
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		(484)	(381)
(Zinsertrag)	9	(3,883)	(3,952)
Zinsaufwand	10	86,223	94,655
Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens		418,058	434,290
(Zunahme) Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und des übrigen Umlaufvermögens		(24,199)	23,206
(Zunahme) Abnahme von Vorräten		(9,307)	(152,417)
Zunahme (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten		(19,004)	(18,684)
Verwendung von Rückstellungen		(4,231)	(3,905)
Betrieblicher Geldfluss		361,317	282,490
(Bezahlte Zinsen)		(77,604)	(80,221)
(Bezahlte Ertragssteuern)		(43,070)	(37,339)
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit		240,643	164,930

Konzerngeldflussrechnung

Geldfluss aus Investitionstätigkeit¹

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2008/09	2007/08 ²
Tausend CHF			
Investitionen in Sachanlagen	16	(113,314)	(226,571)
Erlöse aus der Veräusserung von Sachanlagen		2,370	16,327
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	20	(31,129)	(23,343)
Erlöse aus Veräusserung von immateriellen Vermögenswerten		61	1,275
Akquisition von Tochtergesellschaften, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	1	(16,938)	(89,234)
Akquisitionen von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures		(164)	(2,672)
Erlöse aus Veräusserung von Tochtergesellschaften	2	17,198	155,331
Erlöse aus Veräusserung von Finanzanlagen		–	183
Investitionen in kurzfristige Geldanlagen		(1,396)	–
Erlöse aus Veräusserungen von kurzfristigen Geldanlagen		175	4,336
Investitionen in übriges Anlagevermögen		(589)	(19,768)
Erlöse aus Veräusserungen von übrigen Anlagevermögen		2,048	–
Erhaltene Zinsen		2,787	3,084
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit		(138,891)	(181,052)

Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit¹

Für das Berichtsjahr endend am 31. August	Anmerkungen	2008/09	2007/08 ²
Tausend CHF			
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		94,493	195,132
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		(246,946)	(158,214)
Aufnahme von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		149,077	51,555
Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		(6,748)	(202)
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	27	(59,392)	(59,431)
Erwerb eigener Aktien	27	(8,808)	(12,123)
An Minderheitsaktionäre bezahlte Dividenden	27	(68)	(343)
(Kauf) Verkauf von Minderheitsanteilen	27	300	(35)
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(78,092)	16,339
Umrechnungsdifferenzen auf flüssige Mittel		5,559	379
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		29,219	596
Flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres		(24,564)	(25,160)
Flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres		4,655	(24,564)
Nettozunahme (-abnahme) der flüssigen Mittel		29,219	596
Flüssige Mittel		33,993	35,172
Kontokorrentkredite		(29,338)	(59,736)
Flüssige Mittel gemäss Definition für die Geldflussrechnung		4,655	(24,564)

¹ Die Geldflussrechnung beinhaltet auch den Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

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

Veränderung des Konzerneigenkapitals

Den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital

	Aktien- kapital	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Hedging- Reserven	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Total	Minder- heits- anteile	Total Eigenkapital
Tausend CHF								
am 31. August 2007	381,029	(16,696)	702,221	4,830	(12,315)	1,059,069	3,865	1,062,934
Umrechnungsdifferenzen					(26,834)	(26,834)	(48)	(26,882)
Auswirkungen von Cashflow Hedging (Anm. 15)				(6,049)		(6,049)		(6,049)
Total direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste				(6,049)	(26,834)	(32,883)	(48)	(32,931)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr			204,570			204,570	880	205,450
Total erfasster Ertrag und Aufwand			204,570	(6,049)	(26,834)	171,687	832	172,519
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(59,455)		24			(59,431)		(59,431)
Veränderung der Minderheitsanteile (Anm. 27)						–	(4,305)	(4,305)
Erwerb eigener Aktien		(12,123)				(12,123)		(12,123)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich								
durch Eigenkapitalinstrumente		15,215	1,641			16,856		16,856
Im Eigenkapital erfasste Steuern (Anm. 21)			(136)			(136)		(136)
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. 15)				(6,339)		(6,339)		(6,339)
Total direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste				(6,339)	(86,877)	(93,216)	(53)	(93,269)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr			226,907			226,907	18	226,925
Total erfasster Ertrag und Aufwand			226,907	(6,339)	(86,877)	133,691	(35)	133,656
Kapitalherabsetzung und -rückzahlung	(59,455)		63			(59,392)		(59,392)
Veränderung der Minderheitsanteile (Anm. 27)						–	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
Im Eigenkapital erfasste Steuern (Anm. 21)				2,566		2,566		2,566
am 31. August 2009	262,119	(4,613)	1,129,068	(4,992)	(126,026)	1,255,556	589	1,256,145

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Organisation und Geschäftstätigkeit

Die Barry Callebaut AG («die Gesellschaft») wurde am 24. November 1994 nach Schweizer Recht gegründet und hat ihren Hauptsitz an der Pfingstweidstrasse 60, Zürich, Schweiz. Die Barry Callebaut AG ist in der Schweiz eingetragen und seit 1998 an der SIX Swiss Exchange kotiert (BARN, ISIN-Nummer: CH0009002962). Per 31. August 2009 betrug die Börsenkapitalisierung der Gruppe auf Basis der ausgegebenen Aktien CHF 2,968 Mio. (31. August 2008: CHF 3,743 Mio.). Die übergeordnete Muttergesellschaft der Gruppe ist die Jacobs Holding AG, die 50,21% der ausgegebenen Aktien hält.

Die Barry Callebaut AG und ihre Tochtergesellschaften («die Gruppe») zählen zu den weltweit führenden Herstellern von Kakao- 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 erbringt auch umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Produktentwicklung und -verarbeitung, Schulung sowie Marketing. Von der Beschaffung der Rohmaterialien bis zum Endprodukt im Regal ist die Gruppe über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg vollständig vertikal integriert.

Die wichtigsten Marken der Gruppe sind Barry Callebaut, Callebaut, Cacao Barry, Carma, Luijckx, Van Leer und Van Houten für Schokoladenprodukte; Barry Callebaut, Bendsorp, Van Houten und Chadler für Kakaopulver; Bendsorp, 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, ausgenommen der zum Fair Value bewerteten derivativen Finanzinstrumenten, abgesicherten festen Verpflichtungen und Vorräten, wie weiter unten in den Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgeführt.

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

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

Anmerkung 1	Akquisitionen
Anmerkung 3	Aufgegebene Geschäftsbereiche, zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte und direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten
Anmerkung 14	Vorräte
Anmerkung 15	Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)
Anmerkung 20	Goodwill – Ermittlung des erzielbaren Werts von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten
Anmerkung 21	Beanspruchung von steuerlichen Verlustvorträgen
Anmerkung 26	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. Minderheitsanteile werden in der Bilanz als Bestandteil des Eigenkapitals dargestellt, und der den Minderheitsanteilen zurechenbare Konzerngewinn wird als Bestandteil des Konzerngewinns in der Erfolgsrechnung für das entsprechende 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 Akquisitionstichtag). Veräusserte Gesellschaften werden bis zum Datum der effektiven Veräusserung in die Konzernrechnung einbezogen.

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

Käufe und Verkäufe von Minderheitsanteilen an Tochtergesellschaften

Die Gruppe weist Transaktionen mit Minderheitsanteilen als Transaktionen mit gruppenfremden Parteien aus. Die für die Gruppe aus dem Verkauf von Minderheitsanteilen resultierenden Gewinne und Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Durch den Kauf von Minderheitsanteilen entstehender Goodwill versteht sich als Differenz zwischen dem gezahlten Betrag und dem jeweils erworbenen Anteil am Buchwert der Nettoaktiven der Tochtergesellschaft.

Optionen auf bestehende Minderheiten

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

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Assoziierte Unternehmen sind Gesellschaften, auf welche die Gruppe einen wesentlichen Einfluss ausübt, jedoch nicht über deren Kontrolle verfügt. Dies ist in der Regel der Fall, wenn die Gruppe zwischen 20% und 50% der Stimmrechte eines Unternehmens hält. Bei Joint Ventures handelt es sich um Unternehmen, deren Aktivitäten die Gruppe gemeinsam mit einem anderen Unternehmen kontrolliert, wobei diese gemeinsame Kontrolle vertraglich geregelt ist und alle strategisch bedeutsamen finanziellen und betrieblichen Entscheidungen einvernehmlich getroffen werden müssen. Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures werden nach der Equity-Methode bilanziert und anfänglich zu Anschaffungskosten verbucht. Die Beteiligung der Gruppe umfasst auch den bei Übernahme identifizierten Goodwill abzüglich notwendiger 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 Fremdwährung abgewickelten Transaktionen werden in den Gesellschaften zum Kurs am Transaktionsdatum ausgewiesen. Monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden zum Schlusskurs in die jeweilige funktionale Währung umgerechnet. Alle daraus resultierenden Gewinne und Verluste werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Sofern sie sich auf kommerzielle Transaktionen oder die Bewertung von Finanzinstrumenten zur Absicherung von kommerziellen Transaktionen beziehen, werden solche Fremdwährungsgewinne und -verluste unter den Herstellungskosten der verkauften Produkte berücksichtigt. In allen übrigen Fällen werden Fremdwährungsgewinne und -verluste unter «Finanzertrag» und «Finanzaufwand» ausgewiesen.

Fremdwährungsumrechnung

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

Wichtigste Währungsumrechnungskurse

	Schlusskurs	Durchschnittskurs	Schlusskurs	Durchschnittskurs
	2008/09		2007/08	
EUR	1.5220	1.5189	1.6160	1.6258
GBP	1.7285	1.7501	2.0100	2.1591
USD	1.0666	1.1250	1.0994	1.0853

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 den Wertminderungsaufwand 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 Rückstellung 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 13) bzw. «Übrige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 23) ausgewiesene Nettobetrag entspricht dem Betrag des Abschlags abzüglich der Forderungen, die am Bilanzstichtag bereits eingegangen, aber noch nicht an das entsprechende Finanzierungsinstitut überwiesen worden sind.

Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

Die Gruppe ist aufgrund der Natur ihrer Geschäftsaktivitäten verschiedenen Risiken ausgesetzt. Das gruppenweite Risikomanagement berücksichtigt die Volatilität der Märkte und hat das Ziel, die potenziellen negativen Effekte auf das finanzielle Ergebnis der Gruppe auf kosteneffiziente Weise zu minimieren. Weitere Informationen zum Risikomanagement sind in Anmerkung 28 zu finden.

Die Gruppe verwendet gemäss ihren Grundsätzen zum Risikomanagement derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit Schokoladenverkäufen (bzw. der damit verbundenen Rohstoffpreisrisiken), 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 Kakao- 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 Rohstoffvorräte 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 28) 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 abgesicherten Positionen 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 Vermögenswerts, einer solchen Verbindlichkeit oder festen Verpflichtung, die auf ein bestimmtes Risiko wie etwa ein Rohstoffpreisrisiko zurückzuführen ist und Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung haben könnte. Bei Geschäften zur Absicherung des Fair Value wird der Buchwert der abgesicherten Positionen um den Gewinn oder Verlust aus der Position, welcher dem abgesicherten Risiko zurechenbar ist, erfolgswirksam angepasst. Zudem wird das derivative Absicherungsinstrument zum Fair Value ebenfalls erfolgswirksam neu bewertet. Wird eine nicht bilanzierte feste Verpflichtung als abgesicherte Position designiert, so wird die nachfolgende kumulative Änderung des Fair Value dieser festen Verpflichtung, die auf das abgesicherte Risiko zurückzuführen ist, als Vermögenswert oder Verbindlichkeit mit einem entsprechenden Gewinn oder Verlust in der Erfolgsrechnung erfasst. Die Änderungen des Fair Value des Sicherungsinstruments werden ebenfalls in der Erfolgsrechnung erfasst.

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/Süssstoffe und Nüsse als abgesicherte Positionen klassifiziert, während Terminkaufverpflichtungen und Vorräte aus dem Vertragsgeschäft in Verbindung mit Kakaobohnen, Kakaohalbfabrikaten und anderen Rohstoffen sowie Kakao-Terminkontrakte als Sicherungsinstrumente eingestuft werden. Die (kaufseitigen) Sicherungsinstrumente sowie die (verkaufseitigen) abgesicherten Positionen 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 so errechneten Fair Values für die abgesicherten Positionen werden unter der Rubrik «Fair Value von abgesicherten festen Verpflichtungen» in den Bilanzpositionen «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen» oder «Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» ausgewiesen – je nachdem, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt. Die auf diese Weise für die Sicherungsinstrumente errechneten Fair Values werden – wiederum in Abhängigkeit davon, ob der resultierende Betrag positiv oder negativ ausfällt – unter «Derivative finanzielle Vermögenswerte» oder «Derivative finanzielle Verbindlichkeiten» ausgewiesen.

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 (abgesicherte Position) 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 Hedging bei Zinsderivaten an. Dabei wird ein Teil der variabel verzinslichen Finanzverbindlichkeiten in festverzinsliche Finanzverbindlichkeiten umgewandelt.

Als Cashflow Hedges klassifiziert werden Zinsderivate zur Absicherung der Risiken von Schwankungen der Geldflüsse bei prognostizierten Transaktionen, die als sehr wahrscheinlich gelten. Für jede Absicherungsbeziehung wird der 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, sodass 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 Zucker/Süssstoffe, Milchprodukte 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.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

Andere Vorräte, wie beispielsweise fertige Verbraucherprodukte und andere Produkte aus dem Preislistengeschäft, werden zu Anschaffungskosten oder zum tieferen netto realisierbaren Fair Value bilanziert. Die Anschaffungskosten setzen sich aus Materialkosten, direkten Produktionskosten, einschliesslich Lohnkosten, sowie einem angemessenen Anteil an Produktionsgemeinkosten und Abschreibungen auf Fabriken zusammen. Bestandsveränderungen bei den Vorräten werden mittels Durchschnittswertmethode bestimmt. Der Nettoveräusserungswert entspricht dem geschätzten Verkaufspreis abzüglich der Kosten für die Produktfertigung 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 direkt damit im Zusammenhang stehende Verbindlichkeiten» ausgewiesen, wenn ihr Buchwert eher durch ihren Verkauf als durch ihre Nutzung realisiert wird. Voraussetzung dafür ist, dass eine hohe Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Verkauf besteht und die Vermögenswerte zur unmittelbaren Veräusserung verfügbar sind. Die Verkaufswahrscheinlichkeit wird als hoch eingestuft, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: Das Management hat einen Plan für den Verkauf des Vermögenswerts beschlossen, der angebotene Verkaufspreis des 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.

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 bestimmbar Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, welche die Gruppe bis zur Endfälligkeit halten will und kann, werden mit Ausnahme der von der Gruppe gewährten Kredite und Forderungen als bis zur Endfälligkeit zu haltende 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 Darlehen 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 finanziellen Vermögenswerten 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 in der Erfolgsrechnung erfasst.

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

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

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

Goodwill aus Akquisitionen wird zum Anschaffungswert erfasst, der als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den vom Erwerber angesetzten Anteil am Netto-Fair-Value der identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten ermittelt wird. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich aller kumulierten Wertminderungen bewertet. Der Goodwill wird einmal jährlich durch einen Impairment Test auf Wertminderungen untersucht. Falls im Laufe des Jahres bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände auf eine mögliche Beeinträchtigung des Buchwerts hinweisen, wird der Impairment Test auch häufiger durchgeführt. Negativer Goodwill wird direkt in der Erfolgsrechnung 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 für die zahlungsmittelgenerierende Einheit ermittelt, auf die sich der Goodwill bezieht. Liegt der erzielbare Betrag für die zahlungsmittelgenerierende Einheit unter dem Buchwert, wird eine Wertminderung erfasst. Falls einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit Goodwill zugeordnet ist und ein Teil der Geschäftstätigkeit dieser Einheit veräussert wird, wird der mit dieser Geschäftstätigkeit verbundene Teil des Goodwills im Buchwert dieses Geschäftsteils bei der Ermittlung des Gewinns oder Verlusts aus der Veräusserung berücksichtigt. Unter solchen Umständen veräussertes Goodwill wird durch Vergleich des anteiligen Werts der veräusserten Geschäftstätigkeit mit dem anteiligen Wert der verbleibenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

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

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

Übrige immaterielle Vermögenswerte

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

Sachanlagen

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

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

Unterhalts- und Reparaturaufwendungen werden der Erfolgsrechnung belastet.

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

Leasing von Vermögenswerten

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

Bei Finanzierungsleasinggeschäften werden die entsprechenden Vermögenswerte zu ihrem Fair Value oder dem tieferen Barwert der Mindestleasingzahlungen bei der erstmaligen Erfassung des Leasinggeschäfts, abzüglich kumulierter Abschreibungen und 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 aus solchen Leasinggeschäften werden der Erfolgsrechnung linear über die Leasing-/Mietdauer 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. Verbindlichkeiten aus Finanzierung werden anschliessend 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 Forderungen 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 des Verfahrens der laufenden Einmalprämien («Projected Unit Credit Method») bestimmt.

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

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

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

Übrige Pläne für Leistungen nach Pensionierung

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

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

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

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 eingennommene 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 der betreffenden Konzerngesellschaft vorgesehen ist. Die Ertragssteuern werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den betreffenden Ländern berechnet.

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

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

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

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

Segmentberichterstattung

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

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

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

Die Segmentberichterstattung basiert auf zwei verschiedenen Segmentberichtsformaten.

Geografische Segmente

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

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

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

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

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

Geschäftssegmente

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

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

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

Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

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

IAS 39 (Änderung) – Eingebettete Derivate und IFRIC 9 (Änderung) – Neubeurteilung eingebetteter Derivate

Mit dieser Änderung haben Unternehmen die Möglichkeit, spezielle Finanzinstrumente unter bestimmten Umständen aus der Kategorie der erfolgswirksam zum Fair Value zu bewertenden Finanzinstrumente umzugliedern. Die Änderung zu IFRIC 9 «Neubeurteilung eingebetteter Derivate» und IAS 39 «Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung» stellt klar, dass bei einer Umgliederung von finanziellen Vermögenswerten aus der Kategorie der erfolgswirksam zum Fair Value zu bewertenden Finanzinstrumente alle eingebetteten Derivate zu ermitteln und gegebenenfalls separat in der Bilanz auszuweisen sind. Die erstmalige Anwendung hatte keinen Einfluss auf die Konzernrechnung der Gruppe.

IFRIC 12 – Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen

Die Anwendung dieser Interpretation hatte keine Auswirkungen auf die finanzielle Situation oder Ergebnisse der Gruppe.

IFRIC 13 – Kundenbindungsprogramme

Die Gruppe gewährt ihren Kunden im Sinne dieser Interpretation keine Gutschriften aus Treueprogrammen. Daher hatte die Anwendung von IFRIC 13 keine Auswirkungen auf die finanzielle Situation oder Ergebnisse der Gruppe.

IFRIC 14/IAS 19 – Die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswerts, Mindestdotierungspflichten und ihre Wechselwirkung

Die Gruppe hat ihre Vorsorgepläne gemäss IFRIC 14 hinsichtlich der Überschüsse evaluiert. Daraus haben sich keine Effekte auf die Konzernrechnung ergeben.

Angepasste Internationale Rechnungslegungsstandards 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 2009 beginnen. Die Gruppe hat sich gegen eine frühzeitige Anwendung entschieden:

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

Der revidierte Standard bestätigt die Anwendung der Erwerbsmethode (Purchase-Methode) für Akquisitionen, jedoch mit einigen wesentlichen Änderungen. Zum Beispiel werden sämtliche Zahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb einer Gesellschaft zum Fair Value per Akquisitionstichtag erfasst, bedingte Zahlungen ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und anschliessend durch die Erfolgsrechnung wiederbewertet. Es besteht die Wahlmöglichkeit, pro Akquisitionstransaktion nicht beherrschende Anteile an der erworbenen Gesellschaft zum Fair Value oder zum anteiligen Eigen-

kapital zu bewerten. Zudem sind sämtliche mit der Akquisition zusammenhängenden Kosten als Aufwand zu erfassen. Die Gruppe wird diese Änderungen per 1. September 2009 für alle Unternehmenszusammenschlüsse prospektiv anwenden.

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

Die geänderte Fassung sieht erweiterte Angaben über Bewertungen zum Fair Value und der Liquiditätsrisiken vor. Die Gruppe rechnet mit zusätzlichen Angaben über Finanzinstrumente und wird diese Änderungen für das Berichtsjahr ab dem 1. September 2009 übernehmen.

IFRS 8 – Geschäftssegmente (gültig ab 1. Januar 2009)

IFRS 8 ersetzt IAS 14 – Segmentsberichterstattung. Der neue Standard erfordert die Identifizierung von zu rapportierenden Segmenten anhand der internen Struktur, aufgrund welcher die verantwortliche Unternehmensinstanz Entscheidungen über Allokationen von Ressourcen zu diesem Segment trifft und die Bewertung seiner Ertragskraft überprüft werden. Die Gruppe erwartet Änderungen zu den bisher identifizierten Segmenten und wird den Standard für Berichtsjahre, welche am oder dem 1. September 2009 beginnen, anwenden.

IAS 1 rev. – Darstellung des Abschlusses (gültig ab 1. Januar 2009)

Der revidierte Standard führt eine Gesamtergebnisrechnung (statement of comprehensive income) ein. Dabei ist die Darstellung in zwei Aufstellungen und einer separaten Gesamtergebnisrechnung möglich. Des Weiteren beinhaltet der Standard unverbindliche Änderungen der Bezeichnungen von Konzernrechnungsbestandteilen. Daraus, dass Barry Callebaut den Standard übernimmt, ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Konzernrechnung der Gruppe.

Die Gruppe wird diese zusätzlichen Offenlegungsvorschriften für das Berichtsjahr ab dem 1. September 2009 übernehmen.

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 verpflichtend als Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu aktivieren. Der revidierte Standard wird keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Konzernrechnung der Gruppe für das Berichtsjahr ab dem 1. September 2009 haben.

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

Der revidierte Standard schreibt vor, dass die Auswirkungen aller Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen (non-controlling interests) – sofern die Beherrschungsverhältnisse unverändert bleiben – künftig im Eigenkapital anstatt wie bisher als Goodwill oder in der Erfolgsrechnung verbucht werden müssen. 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 Auswirkungen auf die konsolidierte Konzernrechnung hängen von künftigen Transaktionen ab. Die Gruppe wird IAS 27 rev. ab dem 1. September 2009 auf Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen anwenden.

Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätze

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 ist und dessen Anschaffungskosten beim erstmaligen Ansatz zu bewerten sind. Es ist damit zu rechnen, dass IFRIC 18 künftig für die Gruppe relevant wird, möglicherweise auf potenzielle Outsourcing-Verträge mit Kunden. Es wird jedoch nicht erwartet, dass sich die Anwendung der Interpretation wesentlich auf die Berichterstattung der Gruppe auswirkt. Die Gruppe wird die Interpretation für das Berichtsjahr ab dem 1. September 2009 übernehmen.

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

Mehrere Standards wurden in verschiedenen Punkten überarbeitet. Diese werden die konsolidierte Konzernrechnung der Gruppe jedoch nicht wesentlich beeinflussen. Die Gruppe wird diese Änderungen für das Berichtsjahr ab dem 1. September 2009 übernehmen.

Änderungen der IFRS (gültig ab 1. Januar 2010)

Mehrere Standards wurden in verschiedenen Punkten überarbeitet. Diese werden die konsolidierte 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

IFRS 1 (Änderung) – Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards und IAS 27 – Konzern- und Einzelabschlüsse (gültig ab 1. Januar 2009)

Am Inhalt dieses Standards ändert sich nichts. Die Änderungen betreffen ausschliesslich den formalen Aufbau des Standards. Der geänderte Standard hat keine Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Gruppe, da Barry Callebaut IFRS nicht zum ersten Mal anwendet.

IFRS 2 (Änderung) – Anteilsbasierte Vergütung – Ausübungsbedingungen und Annullierungen (gültig ab 1. Januar 2009)

In der geänderten Fassung des IFRS 2 wird der Begriff «Ausübungsbedingungen» (vesting conditions) näher definiert. Des Weiteren enthält sie Angaben zur buchungstechnischen Behandlung von Nicht-Ausübungsbedingungen (non-vesting conditions) und Annullierungen (cancellations). Die Ausübungsbedingungen verstehen sich ausschliesslich als Dienst- (service conditions) und Leistungsbedingungen (performance conditions). An der Verbuchung dieser Bedingungen ändert sich nichts. Nicht-Ausübungsbedingungen sind Bedingungen, die über Dienst- und Leistungsbedingungen hinausgehen. Die Nicht-Ausübungsbedingungen müssen in die Schätzung des Fair Value der Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt der Gewährung mit einfließen. Wird eine Nicht-Ausübungsbedingung im Laufe des Erdienungszeitraums nicht erfüllt, gilt dies als Annullierung. Die Vergütungskosten, die andernfalls über den restlichen Erdienungszeitraum erfasst werden würden, sind sofort bei Annullierung zu verbuchen, und zwar in der Regel in der Erfolgsrechnung. Beinhaltet die aktienbasierte Vergütung eine Schuldkomponente, wird die Schuld zum Fair Value wiederbewertet, und zwar zum Annullierungszeitpunkt, der vor deren Abgeltung liegt. Die Gruppe geht nicht davon aus, dass sich die Änderungen auf ihre Konzernrechnung auswirken werden.

IAS 32 (Änderung) – Finanzinstrumente: Darstellung und IAS 1 – Darstellung des Abschlusses: Kündbare Finanzinstrumente und Verpflichtungen infolge von Liquidation (gültig ab 1. Januar 2009)

IAS 32 (Änderung) sieht Änderungen bei der Erfassung von Finanzinstrumenten und solchen, die bei Liquidation entstehende Verpflichtungen beinhalten, vor. Barry Callebaut geht nicht davon aus, dass die Anwendung des geänderten Standards Auswirkungen auf die Konzernrechnung der Gruppe haben wird.

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

Die Änderung regelt die Bilanzierung von Bezugsrechten von Eigenkapitalinstrumenten in fremder Währung. Die Gruppe geht davon aus, dass die Änderungen keinen Einfluss auf die Konzernrechnung haben werden.

IAS 39 (Änderung) – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Zur Absicherung qualifizierende Grundgeschäfte (gültig ab 1. Juli 2009)

Die Änderung spezifiziert und zeigt, wie die bestehenden Grundprinzipien des Hedge Accounting in zwei speziellen Situationen anzuwenden sind. Die Änderung hat keine Auswirkung auf die aktuelle Rechnungslegung der Gruppe.

IFRIC 15 – Verträge zur Erstellung von Liegenschaften (gültig ab 1. Januar 2009)

Diese Interpretation stellt klar, ob bei bestimmten Transaktionen IAS 18 – Erträge oder IAS 11 – Fertigungsaufträge zur Anwendung kommt. Da die Geschäftstätigkeit der Gruppe derlei Transaktionen nicht vorsieht, ist IFRIC 15 für die Rechnungslegung der Gruppe nicht relevant.

IFRIC 16 – Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (gültig ab 1. Januar 2009)

IFRIC 16 definiert, welche Risiken als Absicherungsrisiken bei der Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb gelten und wo Sicherungsinstrumente innerhalb eines Konzerns gehalten werden müssen. Barry Callebaut geht nicht davon aus, dass sich diese Interpretation auf die Konzernrechnung auswirken wird, da die Gruppe über keinerlei Absicherungen von Nettoinvestitionen in einen ausländischen Geschäftsbetrieb verfügt.

IFRIC 17 – Sachdividenden an Eigentümer (gültig ab 1. Juli 2009)

IFRIC 17 kommt zur Anwendung, wenn ein Unternehmen Vermögenswerte, die keine Zahlungsmittel sind (Sachdividenden), an Anteilseigner überträgt, oder wenn ein Anteilseigner die Möglichkeit hat, die Ausschüttung von Zahlungsmitteln der Ausschüttung von Sachdividenden vorzuziehen. Nach IFRIC 17 ist eine Dividendenverpflichtung anzusetzen, wenn die Dividende von den zuständigen Organen genehmigt wurde und nicht mehr im Ermessen des Unternehmens steht. Diese Verpflichtung ist zum Fair Value der zu übertragenden Vermögenswerte zu bewerten. Es sind zusätzliche Anhangangaben vorzunehmen, wenn die für die Ausschüttung vorgesehenen Vermögenswerte der Definition eines aufgegebenen Geschäftsbereichs entsprechen. IFRIC 17 ist auf alle anteilig ausgegebenen Sachdividenden anzuwenden (wobei alle Anteilseigner gleichgestellt sind), ausser auf Transaktionen unter gemeinsamer Kontrolle. Die Gruppe geht nicht davon aus, dass sich diese Änderung auf ihre Konzernrechnung auswirkt, da die Gruppe in der Vergangenheit grundsätzlich keine Sachdividenden an Anteilseigner auszuzahlen pflegte.

Anhang der Konzernrechnung

Änderungen im Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis hat sich im Berichtsjahr 2008/09 wie folgt geändert:

Akquisitionen

Name und Standort der erworbenen Gesellschaft	Datum der Erstkonsolidierung	Erworbener Eigentumsanteil
International Business Company (IBC) BVBA, Belgien	1. Oktober 2008	100%
Morinaga Tsukaguchi-Werk, Japan	1. Dezember 2008	n.a. ¹
Eurogran A/S, Dänemark	1. Juni 2009	100%

¹ Die Gruppe übernahm einen Geschäftsbetrieb, keine juristische Gesellschaft. Nähere Einzelheiten siehe Anmerkung 1 Akquisitionen.

Veräusserungen

Name und Standort der veräusserten Gesellschaft	Datum der Veräusserung	Veräusserter Eigentumsanteil
Van Houten (Singapore) Pte Ltd, Singapur	28. Februar 2009	100%

1. Akquisitionen 2008/2009

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 Schokoladen-dekorationsherstellers IBC. Das 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 Süßwarenherstellers 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.

Anhang

Akquisitionen

Tausend CHF	Buchwert vor Akquisition 2008/09	Fair-Value- Anpassung 2008/09	Anschaffungs- wert 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	–	3,251	3,251
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	648	15,043
Goodwill bei Erwerb			25,370
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.

Da die Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der 2008/09 akquirierten Gesellschaften noch nicht abgeschlossen ist, sind vorstehend nur vorläufige Werte angegeben. Die 2007/08 vorläufig bestimmten Werte haben sich aufgrund der Anpassung einer bedingten Zahlung verändert und zu einem Geldzufluss geführt. Der Goodwill hat sich daher um CHF 0.6 Mio. reduziert.

Der Goodwill in Höhe von CHF 25.4 Mio. spiegelt den Wert der hoch qualifizierten 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 zugrunde liegenden Geschäftsplan.

Der Effekt der Akquisitionen der Gruppe betrug für das Berichtsjahr 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.

2007/08

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

Food Processing International, Inc. (FPI)

Per 17. Dezember 2007 erwarb die Gruppe 100% von FPI in den Vereinigten Staaten. In der Folge wurde das Unternehmen mit Barry Callebaut USA LLC fusioniert. Das Geschäft wurde der Region Nord- und Südamerika zugeordnet.

KL-Kepong Cocoa Products Sdn Bhd (KLKCP)

Per 30. April 2008 schloss die Gruppe eine Transaktion über den Erwerb einer Beteiligung von 60% an KLKCP mit Sitz in Malaysia ab. Im Anschluss an die Transaktion wurde das Unternehmen in Barry Callebaut Malaysia Sdn Bhd umbenannt. Die erworbene Gesellschaft ist in der Kakaoverarbeitung tätig und verfügt zusätzlich über eine kleine Schokoladenproduktion. Sie bedient vor allem Kunden in Asien. Aufgrund der Hauptgeschäftstätigkeit in der Kakaoverarbeitung wurde das übernommene Unternehmen dem Segment Industriegeschäft der Gruppe zugeordnet.

KL-Kepong Industrial Holdings Sdn Bhd hat als Verkäufer der Beteiligung an KLKCP eine Put-Option, die zwischen dem zweiten und fünften Jahrestag des Transaktionsabschlusses (d.h. 30. April 2008) ausübbar ist. Wird die Option ausgeübt, hat Barry Callebaut die verbleibenden 40% an KLKCP zu erwerben. Der Ausübungspreis der Put-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 fast null.

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

Akquisitionen

	Buchwert vor Akquisition 2007/08	Fair-Value- Anpassung 2007/08	Anschaffungs- wert 2007/08
Tausend CHF			
Vorräte	50,626	7,247	57,873
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übrige Aktiven	16,780	(35)	16,745
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	4,139	4,139
Sachanlagen	57,463	12,328	69,791
Immaterielle Vermögenswerte	–	2,296	2,296
Finanzielle Verbindlichkeiten	(5,965)	–	(5,965)
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Vorauszahlungen	(39,517)	(189)	(39,706)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	–	(11,300)	(11,300)
Latente Steuerverbindlichkeiten, netto	(2,206)	(3,880)	(6,086)
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	(14,721)	–	(14,721)
Fair Value erworbener Vermögenswerte und Verbindlichkeiten			73,066
Goodwill bei Erwerb			54,776
Anpassung des Goodwills in Folgeperiode			(574)
Kaufpreis, berücksichtigt als übrige langfristige Verbindlichkeiten			(36,820) ²
Bezahlter Kaufpreis¹			91,022
Spätere Veränderungen des Kaufpreises, Geldzufluss			(574)
Erworbene flüssige Mittel abzüglich erworbener Kontokorrentkredite (netto)			(1,788)
Geldabfluss aus Akquisitionen von Tochtergesellschaften, nach Abzug erworbener flüssiger Mittel und Kontokorrentkredite			89,234
Geldzufluss in Folgeperiode			(574)

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

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

Der Effekt der Akquisitionen der Gruppe im Vorjahr betrug rund CHF 90 Mio. auf den Nettoumsatz und CHF 2.5 Mio. auf den Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen. Wären die Akquisitionen am 1. September 2007 erfolgt, hätten sich der Nettoumsatz der Gruppe auf rund CHF 4,940 Mio. und der Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen auf rund CHF 213 Mio. belaufen.

Anhang

2. Veräußerungen

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 17,9 Mio. (nach Transaktionskosten).

Veräußerungen 2007/08

Per 28. Februar 2008 veräußerte die Gruppe die Tochtergesellschaften für Verbraucherprodukte, Wurzener Dauerbackwaren GmbH in Deutschland und Chocodi SA, Elfenbeinküste.

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

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Umlaufvermögen	3,907	46,388
Sachanlagen	5	18,459
Immaterielle Vermögenswerte	–	223
Übriges Anlagevermögen	–	2,163
Finanzielle Verbindlichkeiten	(1,308)	(4,701)
Personalvorsorgeverpflichtungen	–	(2,390)
Andere Verbindlichkeiten	(2,447)	(23,466)
Wert der veräußerten Nettoaktiven	157	36,676
Veräußerungskosten	(628)	2,180
Gewinn/(Verlust) aus Veräußerungen	17,950	27,345
Total Verkaufspreis	17,479	66,201
Veräußerte flüssige Mittel und Kontokorrentkredite (netto)	(281)	1,139
Geldzufluss aus Veräußerungen	17,198	67,340

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

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

Ergebnis und Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	–	61,952
Betriebliche Aufwendungen	–	(62,413)
Betriebsverlust vor Wertminderungsaufwand und Veräusserungskosten	–	(461)
Wertminderungsaufwand	–	–
Vorsorgeaufwand, Entschädigungen und Transaktionskosten	–	(999)
Betriebsverlust (EBIT)	–	(1,460)
Finanzaufwand	–	(751)
Verlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, vor Ertragssteuern	–	(2,211)
Ertragssteuern	–	(1,415)
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	(3,626)
Gewinn pro Aktie aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	–	(0.71)
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	–	(0.71)
Geldfluss aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		
Nettogeldfluss aus betrieblicher Tätigkeit	–	727
Nettogeldfluss aus Investitionstätigkeit	–	(35)
Nettogeldfluss aus Finanzierungstätigkeit	–	1,481

Anhang

4. Informationen nach Geschäftssegmenten und Regionen

I – Geschäftssegmente

Segmenterfolgsrechnung

Tausend CHF	Industriegeschäft		Gewerbliche Kunden/ Verbrauchergeschäft		Hauptsitz/ nicht alloziert		Eliminationen		Konsolidiert	
	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen										
Verkäufe an Dritte	3,446,960	3,258,301	1,433,217	1,557,123					4,880,177	4,815,424
Verkäufe zwischen Segmenten	406,025	440,280	117	1,162			(406,142)	(441,442)	–	–
Ertrag aus Verkäufen und Dienstleistungen	3,852,985	3,698,581	1,433,334	1,558,285	–	–	(406,142)	(441,442)	4,880,177	4,815,424
Ertrag vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögens- werte (EBITDA)	319,874	304,390	201,180	202,694	(64,927)	(63,420)	–	–	456,127	443,664
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(65,324)	(57,251)	(35,028)	(41,008)	(5,022)	(4,294)			(105,374)	(102,553)
Betriebsgewinn (EBIT)	254,550	247,139	166,152	161,686	(69,949)	(67,714)	–	–	350,753	341,111
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures									484	381
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen									–	(6,810)
Finanzaufwand, netto									(91,589)	(92,809)
Ertragssteuern									(32,723)	(32,797)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen									226,925	209,076
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen									–	(3,626)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr									226,925	205,450
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar									226,907	204,570
davon den Minderheitsaktionären zurechenbar									18	880

Segmentaktiven/-passiven

Am 31. August	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Tausend CHF										
Segmentaktiven	2,605,026	2,739,864	885,165	950,347					3,490,191	3,690,211
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen					4,038	3,528			4,038	3,528
Hauptsitz/nicht allozierte Aktiven					20,618	35,724			20,618	35,724
Total Aktiven	2,605,026	2,739,864	885,165	950,347	24,656	39,252	–	–	3,514,847	3,729,463
Segmentpassiven	2,605,026	2,739,864	885,165	950,347	24,656	39,252	–	–	3,514,847	3,729,463
Hauptsitz/nicht allozierte Passiven	763,397	943,854	221,601	202,109					984,998	1,145,963
					1,273,704	1,407,186			1,273,704	1,407,186
Total Passiven	763,397	943,854	221,601	202,109	1,273,704	1,407,186	–	–	2,258,702	2,553,149

Andere Segmentinformationen

Tausend CHF	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Investitionen	101,907	175,547	21,201	57,296	21,336	17,071			144,444	249,914
Nicht geldwirksame Aufwendungen ausser Abschreibungen und Wertminderungen					(11,577)	(16,856)			(11,577)	(16,856)
Wertminderungen	(566)	(2,184)	–	(131)	–	–	–	–	(566)	(2,315)

II – Regionen

Segmenterfolgsrechnung

	Europa		Nord- und Südamerika		Asien-Pazifik/ Rest der Welt		Hauptsitz/ nicht alloziert		Eliminationen		Konsolidiert	
Tausend CHF	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen												
Verkäufe an Dritte	3,335,745	3,530,461	1,145,783	931,643	398,649	353,320					4,880,177	4,815,424
Verkäufe zwischen Segmenten	57,717	65,125	2,839	3,122	394	–			(60,950)	(68,247)	–	–
Ertrag aus Verkäufen und Dienstleistungen	3,393,462	3,595,586	1,148,622	934,765	399,043	353,320	–	–	(60,950)	(68,247)	4,880,177	4,815,424
Ertrag vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen immaterielle Vermögenswerte (EBITDA)	369,690	356,456	109,809	94,442	41,555	56,186	(64,927)	(63,420)	–	–	456,127	443,664
Abschreibungen auf Sachanlagen												
und immaterielle Vermögenswerte	(73,490)	(78,820)	(18,365)	(14,916)	(8,497)	(4,523)	(5,022)	(4,294)			(105,374)	(102,553)
Betriebsgewinn (EBIT)	296,200	277,636	91,444	79,526	33,058	51,663	(69,949)	(67,714)	–	–	350,753	341,111
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures											484	381
Verlust aus Verkauf von Finanzanlagen											–	(6,810)
Finanzaufwand, netto											(91,589)	(92,809)
Ertragssteuern											(32,723)	(32,797)
Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen											226,925	209,076
Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen											–	(3,626)
Konzerngewinn für das Berichtsjahr											226,925	205,450
davon den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar											226,907	204,570
davon den Minderheitsaktionären zurechenbar											18	880

Segmentaktiven/-passiven

	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Am 31. August												
Tausend CHF												
Segmentaktiven	2,098,169	2,476,474	829,390	631,816	562,632	581,921					3,490,191	3,690,211
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen							4,038	3,528			4,038	3,528
Hauptsitz/nicht allozierte Aktiven							20,618	35,724			20,618	35,724
Total Aktiven	2,098,169	2,476,474	829,390	631,816	562,632	581,921	24,656	39,252	–	–	3,514,847	3,729,463
Segmentpassiven	766,072	930,567	146,589	117,856	72,337	97,540					984,998	1,145,963
Hauptsitz/nicht allozierte Passiven							1,273,704	1,407,186			1,273,704	1,407,186
Total Passiven	766,072	930,567	146,589	117,856	72,337	97,540	1,273,704	1,407,186	–	–	2,258,702	2,553,149

Andere Segmentinformationen

Tausend CHF	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Investitionen	45,170	93,316	60,283	67,344	17,655	72,183	21,336	17,071			144,444	249,914
Nicht geldwirksame Aufwendungen ausser Abschreibungen und Wertminderungen							(11,577)	(16,856)			(11,577)	(16,856)
Wertminderungen	(329)	(131)	(230)	(2,184)	(7)	–	–	–	–	–	(566)	(2,315)

Anhang

5. Personalaufwand

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Löhne und Gehälter	(372,074)	(391,377)
Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung	(92,430)	(101,585)
Beiträge an beitragsorientierte Vorsorgepläne	(825)	(127)
Beiträge an leistungsorientierte Vorsorgepläne	(12,671)	(10,363)
Anstieg von Verbindlichkeit für Langzeitabwesenheit	(61)	(11)
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	(11,577)	(16,856)
Total Personalaufwand	(489,638)	(520,319)

6. Forschungs- und Entwicklungsaufwand

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(19,378)	(22,769)

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.

7. Übriger Ertrag

Tausend CHF	2008/09	2007/08 ¹
Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen und Abgrenzungen	837	7,754
Gewinn aus Veräusserung von Sachanlagen	1,615	2,655
Gewinn aus Veräusserung von Tochtergesellschaften (Anmerkung 2)	17,950	27,345
Verkauf von Kakaobohnenschalen und anderen Abfallprodukten	3,285	2,278
Erlös aus Konferenzzentrum, Museen, Outlets und Mieteinkünfte	3,522	4,274
Ertrag aus Rechtsansprüchen	1,923	441
Erfassung von negativem Goodwill aus Akquisitionen (Anmerkung 1)	1,385	–
Sonstiger übriger Ertrag	3,840	4,930
Total übriger Ertrag	34,357	49,677

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

8. Übriger Aufwand

Tausend CHF	2008/09	2007/08 ¹
Verlust aus Veräusserung von Sachanlagen	(1,585)	(250)
Verlust aus Verkauf von Abfallprodukten	(2,910)	(2,400)
Wertminderungen auf Sachanlagen (Anmerkung 16)	(566)	(2,184)
Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte (ausgenommen Goodwill; Anmerkung 20)	–	(131)
Verpflichtungen aus Rechtsfällen	(1,518)	(892)
Restrukturierungskosten	(9,947)	(7,050)
Kosten im Zusammenhang der Schokoladenmuseen	(696)	(697)
Sonstiger übriger Aufwand	(3,272)	(4,297)
Total übriger Aufwand	(20,494)	(17,901)

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

9. Finanzertrag

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Zinsertrag	3,883	3,952
Währungsgewinne, netto	–	298
Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten	2,021	4,810
Total Finanzertrag	5,904	9,060

Der Gewinn aus derivativen Finanzinstrumenten belief sich auf CHF 2.0 Mio. (2007/08: CHF 4.8 Mio.) und umfasst unter anderem Fair Value-Anpassungen des freistehenden Zinsderivats für das Berichtsjahr 2008/09. CHF 3.1 Mio. aus dem Vorjahresergebnis wurden aufgrund vorzeitiger Beendigung der Absicherungsbeziehung von Cashflow Hedges vom Eigenkapital in die Konzernerfolgsrechnung übertragen (siehe Anmerkung 15).

10. Finanzaufwand

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Zinsaufwand	(86,223)	(94,655)
Strukturierungskosten	(1,207)	(944)
Aufwand für nicht beanspruchte Kreditfazilitäten	(1,709)	(2,572)
Total Zinsaufwand	(89,139)	(98,171)
Währungsverluste, netto	(3,275)	–
Bankspesen und übrige Finanzaufwendungen	(5,079)	(3,698)
Total Finanzaufwand	(97,493)	(101,869)

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 2008/09 umfasst ebenfalls bezahlte Zinsen von CHF 3.9 Mio. im Rahmen eines mit Forderungsrechten besicherten Programms zur Verbriefung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (2007/08: CHF 10.0 Mio.).

Die Bereitstellungskommissionen für den nicht beanspruchten Teil der revolving Kreditfazilität von EUR 850 Mio. beliefen sich für 2008/09 auf CHF 1.7 Mio. (2007/08: CHF 2.6 Mio.).

Die Strukturierungskosten beziehen sich vor allem auf die revolving Kreditfazilität von EUR 850 Mio. und die vorrangige Anleihe von EUR 350 Mio. (siehe Anmerkung 25) und stellen den zugehörigen Abschreibungsaufwand dar.

Anhang

11. Ertragssteuern

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Laufende Ertragssteuern	(32,312)	(32,336)
Latente Ertragssteuern	(411)	(461)
Total Ertragssteuern	(32,723)	(32,797)

Überleitungsrechnung der Ertragssteuern

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Konzerngewinn vor Ertragssteuern und Minderheitsanteilen	259,648	241,873
Erwarteter Steueraufwand zum gewichteten durchschnittlich anzuwendenden Steuersatz	(49,705)	(33,692)
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	(3,550)	(5,477)
Steuerlich abzugsfähige Positionen, welche unter IFRS nicht als Aufwendungen qualifizieren	17,592	15,822
Nicht steuerbare Erträge	2,770	2,369
Nur zu Fiskalzwecken erfasste Erträge	(1,684)	(3,137)
Positionen aus Vorperioden	1,439	(704)
Änderungen der Steuersätze	2,351	(1,439)
Noch nicht als latenter Steueranspruch erfasste Verlustvorräte	(7,929)	(9,320)
Erfassung von bisher nicht als latente Steueransprüche erfasste Verlustvorräte	5,993	2,781
Total Ertragssteuern gemäss Konzernerfolgsrechnung	(32,723)	(32,797)

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 2008/09 ein durchschnittlich gewichteter Steuersatz von 19.14% (2007/08: 13.93%).

Der anzuwendende Steuersatz pro Gesellschaft ist der lokale Ertragssteuersatz, der für den Gewinn vor Steuern der betreffenden Gesellschaft im Berichtsjahr 2008/09 galt. Die Erhöhung dieses Steuersatzes ist auf die veränderte Zusammensetzung der Gewinne vor Steuern der einzelnen Gesellschaften zurückzuführen.

12. Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

CHF	2008/09	2007/08
Unverwässerter Gewinn pro Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (CHF/Aktie)	43.99	40.39
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	43.85	40.22

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

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Den Aktionären zustehender Konzerngewinn, bereinigt um den Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, als Zähler für den verwässerten Gewinn pro Aktie verwendet	226,907	208,196
Effekt nach Steuern von Ertrag und Aufwand für das Verwässerungspotenzial von Aktien	–	–
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Zähler verwendeter angepasster Konzerngewinn	226,907	208,196

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

	2008/09	2007/08
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,170,000	5,170,000
Gewichtete, durchschnittliche Anzahl gehaltener eigener Aktien	11,981	14,868
Zur Berechnung des unverwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	5,158,019	5,155,132
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Optionen	16,944	21,847
Zur Berechnung des verwässerten Gewinns pro Aktie als Nenner verwendete, gewichtete, durchschnittliche Anzahl ausgegebener Aktien	5,174,963	5,176,979

13. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen

Am 31. August	2009	2008 ¹
Tausend CHF		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	349,416	331,301
Vorauszahlungen	28,713	42,988
Abgegrenzte Erträge	2,760	1,152
Forderungen gegenüber nahestehenden Parteien	192	35
Übrige Steuern und Forderungen gegenüber dem Staat	62,710	69,949
Darlehen und übrige Forderungen	29,556	46,061
Übriges Umlaufvermögen	8,966	3,614
Fair Value von abgesicherten festen Verpflichtungen	42,534	36,032
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen	524,847	531,132

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

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 2009 CHF 262.4 Mio. (2008: CHF 363.0 Mio.) und wurde vollständig aus der Bilanz ausgebucht.

Fälligkeit von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	372,008	351,815
Abzüglich Wertminderungsrückstellung für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(22,592)	(20,514)
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	349,416	331,301
Wovon:		
Nicht fällig	276,232	244,293
Weniger als 90 Tage überfällig	54,178	69,677
Mehr als 90 Tage überfällig	41,598	37,845
Wertminderungsrückstellung für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(22,592)	(20,514)
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	349,416	331,301

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

Anhang

Veränderungen der Wertminderungsrückstellung für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Am 1. September	20,514	25,405
Zugänge	7,513	6,109
Als nicht einziehbar abgeschriebene Beträge	(4,279)	(6,499)
Auflösung nicht beanspruchter Wertminderungen	(209)	(133)
Änderungen im Konsolidierungskreis – Akquisitionen	270	–
Änderungen im Konsolidierungskreis – Veräusserungen	–	(4,025)
Umrechnungsdifferenzen	(1,217)	(343)
Am 31. August	22,592	20,514

Basierend auf dem historischen Trend und der erwarteten Zahlungsfähigkeit der Kunden ist die Gruppe der Meinung, dass die obige Wertberichtigung auf gefährdete Forderungen ausreicht, um Ausfallrisiken abzudecken. Auf der Grundlage einer individuellen Bewertung des Kreditrisikos für übrige Forderungen hat die Gruppe keinen Bedarf an einer Wertberichtigung festgestellt. Nähere Einzelheiten zu den Kreditrisiken sind in Anmerkung 28 enthalten.

14. Vorräte

Tausend CHF	2009	2008
Am 31. August		
Kakaobohnen	436,754	453,569
Halb- und Fertigfabrikate	722,986	829,669
Übrige Rohmaterialien und Verpackungsmaterial	134,805	131,363
Total Vorräte	1,294,545	1,414,601
Davon zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bilanzierte Vorräte		
Kakaobohnen	420,179	441,417
Halb- und Fertigfabrikate	555,267	653,858
Übrige Rohmaterialien	58,219	60,343
Total zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten bilanzierte Vorräte	1,033,665	1,155,618

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 gehalten werden mit der Absicht, 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 2009 waren Vorräte in Höhe von CHF 5.8 Mio. (2008: CHF 21.6 Mio.) als Sicherheit für Finanzverbindlichkeiten verpfändet.

Im Berichtsjahr 2008/09 wurden Wertberichtigungen auf Vorräte in Höhe von CHF 5.5 Mio. als Aufwand verbucht (2007/08: CHF 2.4 Mio.).

15. Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsaktivitäten (Hedging)

	Derivative finanzielle Vermögens- werte	Derivative finanzielle Verbindlich- keiten	Derivative finanzielle Vermögens- werte	Derivative finanzielle Verbindlich- keiten
Am 31. August			2009	2008
Tausend CHF				
Cashflow Hedging				
Zinsrisiko				
Swaps	–	7,731	–	1,187
Fair Value Hedging				
Verkaufspreisrisiko (Kakaoprodukte und andere Rohstoffe)				
Termin- und Futures-Kontrakte	17,782	40,852	1,924	30,907
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	20,970	15,880	17,475	19,471
Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert				
Rohmaterial				
Termin-/Futures-Kontrakte und andere Derivate	162,334	58,528	268,023	184,465
Währungsrisiko				
Termin- und Futures-Kontrakte	19,298	30,928	32,825	63,280
Zinsrisiko				
Swaps	1,265	3	773	–
Total derivative finanzielle Vermögenswerte	221,649		321,020	
Total derivative finanzielle Verbindlichkeiten		153,922		299,310

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.

Die Fair Value-Bewertung derivativer Finanzinstrumente basiert auf den am aktiven Markt notierten Preisen oder auf Angeboten von Händlern oder Lieferanten. Falls notwendig, wird ein Bewertungsmodell verwendet, welches die spezifischen Charakteristika der Basiswerte oder Rohstoffe wie Haltekosten, Wertdifferenzen und technische Kennzahlen zur Produktionseffizienz oder zum Discounted Cashflow berücksichtigt.

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

	Zinsrisiko	Total Hedging-Reserven
Tausend CHF		
Am 1. September 2007	4,830	4,830
Veränderungen während des Berichtsjahres		
Im Eigenkapital berücksichtigte Gewinne (Verluste)	(2,913)	(2,913)
Übertrag in die Konzernerfolgsrechnung	(3,100)	(3,100)
Umrechnungsdifferenzen	(36)	(36)
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)

Anhang

Cashflow Hedging

Im Laufe des Berichtsjahres 2008/09 schloss die Gruppe Zinsderivate nach den Richtlinien ihrer Treasury Policy ab. Durch diese Zinsderivate werden variable Zinssätze in feste Zinssätze getauscht (siehe Anmerkung 28). Um Volatilität in der Konzernerfolgsrechnung zu vermeiden, wurden die Zinsderivate in eine Cashflow Hedge-Beziehung zum zugrunde liegenden Devisenmix der Gruppenverbindlichkeiten gesetzt. Die folgende Tabelle beinhaltet einen Überblick über die Zeiträume, in denen sich die Cashflow Hedges voraussichtlich auf die 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				2009				2008
Tausend CHF								
Derivative finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	–	–	–	–	–
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten	(5,598)	(2,960)	–	(8,558)	115	(1,144)	–	(1,029)
Total netto	(5,598)	(2,960)	–	(8,558)	115	(1,144)	–	(1,029)

Absicherung des Fair Value (Fair Value Hedging)

Geschäfte zur Absicherung 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 Rohstoffe im Zusammenhang mit festen Verkaufsverpflichtungen designiert sind, sowie Hedging-Instrumente für Fremdwährungsrisiken.

Für die Fair-Value-Absicherungsbeziehung des Vertragsgeschäfts betrachtet die Gruppe ihre dazugehörigen, zum Fair Value 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 Absicherungsinstrumente. Die Fair-Value-Anpassungen auf Vorräte beliefen sich zum 31. August 2009 auf CHF 78.2 Mio. (2008: CHF 142.5 Mio.).

Sämtliche Finanzderivate und die abgesicherten Positionen werden zum Fair Value bewertet. Im Rahmen des Fair Value Hedging wies die Gruppe im Berichtsjahr 2008/09 für Sicherungsinstrumente einen Verlust von CHF 49.0 Mio. aus (2007/08: Gewinn von CHF 112.9 Mio.). Gleichzeitig resultierte ein Gewinn bei gesicherten Positionen von CHF 49.0 Mio. (2007/08: Verlust von 104.1 Mio.). Die folgende Tabelle «Abgesicherte feste Verpflichtungen» stellt den Fair Value der nach dem Fair Value Hedge-Accounting-Modell abgesicherten festen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag dar. Diese Position beinhaltet den Fair Value der entsprechenden festen Verpflichtungen in Bezug auf das Verkaufspreisrisiko (einschliesslich Kakao- und anderer Komponenten wie Zucker/Süssstoffe, Milchprodukte und Nüsse) sowie den Fair Value der entsprechenden Verkaufs- und Kaufverträge in Bezug auf Währungsrisiken. Der Saldo dieser Posten zum Bilanzstichtag wird unter den Bilanzpositionen «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und übriges Umlaufvermögen» (siehe Anmerkung 13) bzw. «Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 23) ausgewiesen.

Abgesicherte feste Verpflichtungen

Tausend CHF	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
Am 31. August			2009	2008
Rohstoffpreisrisiko (Kakaoprodukte und andere Rohstoffe) – Verkaufsverträge	40,852	95,979	30,907	144,416
Währungsrisiko auf Verkaufs- und Kaufverträgen	1,682	5,593	5,125	8,488
Total Fair Value der abgesicherten festen Verpflichtungen	42,534	101,572	36,032	152,904

Übrige – nicht nach Hedge Accounting bilanziert

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

16. Sachanlagen

	Grundstücke und Gebäude	Fabrikanlagen und Maschinen	Mobiliar, Einrich- tungen und Fahrzeuge	Anlagen im Bau	Total
2008/09					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 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 1. September 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

Anhang

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

¹ Andere Reklassifizierungen beinhalten zum einen Reklassifizierungen zu immateriellen Vermögenswerten (siehe Anmerkung 20) und zum anderen Vorauszahlungen für ein Fabrikgebäude in Höhe von CHF 16.3 Mio., welche im Vorjahr in der Position «Übriges Anlagevermögen» enthalten waren.

Wie in den Rechnungslegungsgrundsätzen ausgeführt, überprüft die Gruppe regelmässig die Restnutzungsdauer ihrer Sachanlagen. Die aus dieser Überprüfung resultierende Änderung von Schätzungen wird gemäss IAS 8 behandelt, was im Berichtsjahr 2007/08 zu einer positiven Auswirkung von CHF 7.9 Mio. auf den Abschreibungen führte, während das Ergebnis des aktuellen Berichtsjahres nicht wesentlich beeinflusst wurde.

Die Wertminderung auf Sachanlagen im Berichtsjahr 2008/09 in Höhe von CHF 0.6 Mio. ist auf nicht mehr nutzbare Vermögenswerte zurückzuführen; die Wertminderung in Höhe von CHF 2.2 Mio. im Jahr 2007/08 ist mit der Schliessung eines Produktionsstandorts verbunden.

Die Aufwendungen für Reparaturen und Unterhalt im Berichtsjahr 2008/09 betragen CHF 42.7 Mio. (2007/08: CHF 45.9 Mio.).

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen belief sich per 31. August 2009 auf CHF 2,866.9 Mio. (2008: CHF 2,911.9 Mio.).

Die Sachanlagen unter Finanzierungsleasing beliefen sich zum 31. August 2009 auf CHF 0.2 Mio. (2008: CHF 0.7 Mio.). Die zugehörigen Verbindlichkeiten werden unter «Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung» bzw. «Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung» ausgewiesen (siehe Anmerkungen 22 und 25).

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

17. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

	Mindestleasingzahlungen		Barwert der Mindestleasingzahlungen	
	2009	2008	2009	2008
Am 31. August				
Tausend CHF				
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing				
Fällig innerhalb eines Jahres	40	498	35	486
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	72	141	68	125
Total Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	112	639	103	611
Abzüglich: zukünftige Finanzierungskosten	(9)	(28)		
Barwert der Leasingverbindlichkeiten	103	611	103	611
Fällig innerhalb von 12 Monaten (Anmerkung 22)			35	486
Fällig nach mehr als 12 Monaten (Anmerkung 25)			68	125

Der Konzern hat für verschiedene Vermögenswerte Finanzierungsleasingverträge abgeschlossen. Die gewichtete durchschnittliche Vertragsdauer der eingegangenen Finanzierungsleasinggeschäfte beläuft sich auf 4.7 Jahre (2007/08: 2.2 Jahre). Der durchschnittliche effektive Zinssatz beträgt 3.2% (2007/08: 4.7%). Sämtliche Leasinggeschäfte basieren auf fixen Rückzahlungen. Es wurden keine Verpflichtungen für bedingte Mietzahlungen eingegangen.

	Nettobuchwert der Sachanlagen unter Finanzierungsleasing	
Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
Fabrikanlagen und Maschinen	74	448
Mobiliar, Einrichtungen und Fahrzeuge	172	252
Total Sachanlagen unter Finanzierungsleasing	246	700

18. Finanzanlagen

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
Finanzanlagen	512	209

Im Berichtsjahr 2008/09 wurden zuvor erfasste Wertminderungen auf finanzielle Vermögenswerte aufgelöst (CHF 0.3 Mio.).

Anhang

19. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	4,038	3,528

Am 12. Januar 2009 schloss die Gruppe eine Joint Venture-Vereinbarung zur Gründung von Shanghai Barry Callebaut Food Services Co. Ltd. mit Sitz in Schanghai, China, ab. Über das Joint Venture werden Gourmet-Produkte von Barry Callebaut in China vertrieben. Weiter ergaben sich die Veränderungen in der Bilanz aus Veränderungen des Eigenkapitalanteils an Beteiligungen in assoziierten Unternehmen und Joint Ventures.

Bedeutende Joint Ventures

	Beteiligung in %	
Am 31. August	2009	2008
African Organic Produce AG, Schweiz	49.0	49.0
Biolands International Ltd., Tanzania	49.0	49.0
Shanghai Barry Callebaut Food Services Co. Ltd., China	50.0	–

20. Immaterielle Vermögenswerte

	Goodwill	Markenrechte	Entwicklungskosten (Software)	Übrige immaterielle Vermögenswerte	Total
2008/09					
Tausend CHF					
Anschaffungskosten					
Am 1. September 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 1. September 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

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

¹ Andere Reklassifizierungen beinhalten Reklassifizierungen von Sachanlagen (siehe Anmerkung 16)

Als Zugänge zu Entwicklungskosten wurden für das Berichtsjahr 2008/09 CHF 30.6 Mio. verbucht (2007/08: CHF 17.4 Mio.). In beiden Jahren umfassen diese Zugänge im Wesentlichen die Kosten für verschiedene Projekte für intern entwickelte Software.

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.

Anhang

Impairment Test für zahlungsmittelgenerierende Einheiten, welche Goodwill enthalten

Der Buchwert des Goodwills für die Gruppe beläuft sich auf CHF 411.8 Mio. (2007/08: CHF 397.4 Mio.). Die Zuordnung nach Segmenten ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

Millionen CHF	2009	2008
Geografische Segmente		
Europa	323.6	305.0
Amerika	46.1	46.6
Asien-Pazifik/Rest der Welt	42.1	45.8
Geschäftssegmente		
Kakao	149.4	153.4
Industrielle Kunden	77.9	78.1
Segment Industriegeschäft	227.3	231.5
Gourmet & Spezialitäten	128.6	109.7
Verbraucherprodukte (Europa)	55.9	56.2
Segment Gewerbliche Kunden/Verbrauchergeschäft	184.5	165.9

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

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

	Diskontierungssatz		Langfristige Wachstumsrate	
	2009	2008	2009	2008
Kakao	10.0%	10.0%	2.0%	2.0%
Industrielle Kunden	9.0%	10.0%	2.0%	2.0%
Gourmet & Spezialitäten	9.0%	10.0%	2.0%	2.0%
Verbraucherprodukte	9.0%	10.0%	2.0%	2.0%

Der im Berichtsjahr 2008/09 durchgeführte Impairment Test 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.

21. Latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

Veränderungen der latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten

	Vorräte	Sachanlagen/ Immaterielle Vermögens- werte	Übrige Aktiven	Rück- stellungen	Übrige Verbind- lichkeiten	Steuer- liche Verlust- vorträge	Total
Tausend CHF							
Am 1. September 2007	(4,734)	(41,336)	(5,486)	2,439	2,621	35,747	(10,749)
Erfasst in der Erfolgsrechnung	(5,325)	6,957	(2,433)	(1,746)	1,252	834	(461)
Erfasst im Eigenkapital	–	(136)	31	(31)	–	–	(136)
Akquisitionseffekt	–	(6,160)	(160)	–	234	–	(6,086)
Veräusserungseffekt	(92)	(212)	–	(4)	(227)	(1,628)	(2,163)
Umrechnungsdifferenzen	(96)	1,734	118	(547)	(190)	(547)	472
Am 31. August 2008	(10,247)	(39,153)	(7,930)	111	3,690	34,406	(19,123)
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)

Der Akquisitionseffekt im Berichtsjahr 2008/09 bezieht sich auf die Bewertung zum Fair Value bei der Übernahme von IBC, Eurogran und dem Morinaga-Geschäftsbetrieb.

Der Akquisitionseffekt im Berichtsjahr 2007/08 bezieht sich hauptsächlich auf die Bewertung zum Fair Value bei der Übernahme von Barry Callebaut Malaysia, die zu einer latenten Nettosteuerverbindlichkeit von CHF 6.1 Mio. führte. Die Veräusserung von Würzener Dauerbackwaren führte zur Ausbuchung einer latenten Nettosteuerverbindlichkeit von CHF 2.2 Mio. im Berichtsjahr 2007/08.

Erfasste latente Steueransprüche und -verbindlichkeiten

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

	Aktiven	Verbind- lichkeiten	Netto	Aktiven	Verbind- lichkeiten	Netto
Am 31. August	2009			2008		
Tausend CHF						
Vorräte	1,140	(8,375)	(7,235)	2,188	(12,435)	(10,247)
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	17,344	(62,846)	(45,502)	18,571	(57,724)	(39,153)
Übrige Aktiven	11,699	(17,626)	(5,927)	5,409	(13,339)	(7,930)
Rückstellungen	980	(13,920)	(12,940)	111	–	111
Übrige Passiven	18,594	(8,885)	9,710	20,239	(16,549)	3,690
Steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	45,357	–	45,357	34,406	–	34,406
Steueransprüche (-verbindlichkeiten)	95,114	(111,652)	(16,537)	80,924	(100,047)	(19,123)
Verrechnung	(43,196)	43,196	–	(35,598)	35,598	–
Ausweis in der Bilanz	51,918	(68,455)		45,326	(64,449)	

Anhang

Nicht erfasste steuerlich anrechenbare Verlustvorträge

Die nicht erfassten steuerlich anrechenbaren Verlustvorträge weisen folgende Verfalltermine auf:

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
<i>Verfalldatum</i>		
Innerhalb des ersten Jahres	8,278	–
Nach dem ersten bis zum zweiten Jahr	2	2
Nach dem zweiten bis zum dritten Jahr	2	6
Nach dem dritten bis zum zehnten Jahr	56,955	91,809
Nach dem zehnten Jahr	222,547	182,823
Unbefristet	340,577	372,555
Nicht erfasste steuerlich anrechenbare Verlustvorträge	628,361	647,195

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

Im Berichtsjahr 2008/09 wurden steuerlich anrechenbare Verlustvorträge im Umfang von CHF 28.5 Mio. genutzt (2007/08: CHF 34.1 Mio.). Die hieraus resultierende Steuerentlastung betrug CHF 8.4 Mio. Davon waren CHF 4.0 Mio. bereits im Vorjahr als latente Steueransprüche angesetzt (2007/08: CHF 10.3 Mio., wovon CHF 6.6 Mio. bereits im Vorjahr als latente Steueransprüche angesetzt waren).

Per 31. August 2009 verfügte die Gruppe über noch nicht beanspruchte steuerlich anrechenbare Verlustvorträge in Höhe von rund CHF 775.0 Mio. (31. August 2008: CHF 764.3 Mio.), die mit künftigen steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können.

Von den gesamten steuerlich anrechenbaren Verlustvorträgen wurden CHF 146.7 Mio. als latente Steueransprüche erfasst, wodurch sich latente Steueransprüche von CHF 45.4 Mio. ergeben (2007/08: CHF 117.1 Mio., die zu latenten Steueransprüchen in Höhe von CHF 34.4 Mio. führten).

22. Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung

Am 31. August	Buchwert		Fair Value	
	2009	2008	2009	2008
Tausend CHF				
Kontokorrentkredite	29,338	59,736	29,338	59,736
Verbindlichkeiten aus Verbriefung von Forderungen	194,699	312,843	194,699	312,843
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	27,775	84,096	27,775	84,096
Kurzfristiger Teil an langfristigen Bankverbindlichkeiten (Anmerkung 25)	342	201	342	201
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	34	22	34	22
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 17)	35	486	35	486
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	222,885	397,648	222,885	397,648
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	252,223	457,384	252,223	457,384

Dem Rückgang der Ausstände aus dem lokalen Forderungsverbriefungsprogramm der Gruppe stand eine Zunahme der in Anspruch genommenen Beträge aus der revolvingierenden Kreditfazilität (Anmerkung 25) gegenüber.

Die Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung lauten überwiegend auf EUR, USD, MYR (malaysischer Ringgit) und sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

Aufteilung nach Währungen Tausend CHF	Betrag	Zinssatz		Betrag	Zinssatz	
		von	bis		von	bis
Am 31. August						
			2009			2008
EUR	208,227	0.50%	6.00%	353,142	4.14%	5.65%
GBP	6,213	0.45%	1.33%	–	n.a.	n.a.
USD	12,543	0.41%	3.26%	38,804	2.40%	6.52%
CAD	730	0.30%	0.30%	1,842	3.00%	5.95%
XAF	280	5.00%	6.00%	22,934	5.00%	10.50%
MYR	22,077	2.34%	2.73%	31,926	3.70%	4.05%
Übrige	2,153	0.13%	6.50%	8,736	2.20%	6.92%
Total	252,223	0.13%	6.50%	457,384	2.20%	10.50%

Am 31. August		2009	2008
Tausend CHF			
Aufteilung fest/variabel verzinslich:			
Fest verzinslich		529	655
Variabel verzinslich		251,694	456,729
Total Kontokorrentkredite und Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung		252,223	457,384

23. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

Am 31. August		2009	2008¹
Tausend CHF			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		427,371	464,396
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Parteien		2,609	1,982
Abgegrenzte Gehälter und Sozialleistungen		88,351	82,085
Übrige Steuern und Verbindlichkeiten gegenüber dem Staat		16,366	16,577
Rechnungsabgrenzungen		57,542	48,736
Erhaltene Vorauszahlungen		23,674	35,589
Übrige Verbindlichkeiten		114,955	92,101
Fair Value von abgesicherten festen Verpflichtungen (Anmerkung 15)		101,572	152,904
Total Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und			
übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		832,440	894,370

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

Wie in Anmerkung 10 und 13 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 2009 auf CHF 32.9 Mio. (2008: CHF 26.9 Mio.); dies entsprach dem Saldo der eingezogenen Forderungen vor dem nächsten Abrechnungsdatum in Höhe von CHF 58.8 Mio. (2008: CHF 45.0 Mio.) abzüglich Abschlägen auf die veräusserten Forderungen in Höhe von CHF 25.9 Mio. (2008: CHF 18.1 Mio.). Diese Beträge sind unter «Übrige Verbindlichkeiten» verbucht.

Die übrigen Verbindlichkeiten umfassen ausserdem offene Kontokorrentverbindlichkeiten bei Warenhändlern.

Anhang

24. Rückstellungen

2008/09	Restrukturierungen	Rechtsfälle	Übrige Rückstellungen	Total
Tausend CHF				
Am 1. September 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

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

Restrukturierung

Im Berichtsjahr 2008/09 wurden keine Restrukturierungsrückstellungen verwendet (2007/08: CHF 0.2 Mio.). Die Restrukturierungsrückstellung in Höhe von CHF 10.5 Mio. dient zur Deckung mehrerer Fälle, die am 31. August 2009 noch nicht fällig waren.

Rechtsfälle

Diese Position beinhaltet Rückstellungen für Rechtsfälle, die verbucht wurden, um die Kosten von rechtlichen und administrativen Verfahren abzudecken, welche im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Nach Ansicht des Managements und nach Einholung angemessener rechtlicher Beratung werden diese Rechtsfälle zu keinen bedeutenden Verlusten führen, die über den per 31. August 2009 zurückgestellten Betrag hinausgehen.

Übrige Rückstellungen

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

25. Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung

Am 31. August	Buchwert		Fair Value	
	2009	2008	2009	2008
Tausend CHF				
Vorrangige Anleihe	519,987	554,358	484,412	496,113
Langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken	207,790	67,593	207,790	68,547
Abzüglich kurzfristiger Anteil (Anmerkung 22)	(342)	(201)	(342)	(201)
Zinstragende Darlehen von Mitarbeitenden	790	17	790	17
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anmerkung 17)	68	125	68	125
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	728,293	621,892	692,718	564,601

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

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

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

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
2009/10	–	3,176
2010/11	3,102	3,199
2011/12	3,125	3,215
2011/13	196,833	53,911
2013/14 und danach (für 2007/08)	3,895	558,391
2014/15 und danach (für 2008/09)	521,338	–
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	728,293	621,892

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Gesamtverbindlichkeiten ging von 5.4 Jahren leicht auf 4.5 Jahre zurück. Da die kurzfristigen Verbindlichkeiten vollständig durch die revolving Kreditfazilität gedeckt sind, beträgt die durchschnittliche Laufzeit der gesamten Verbindlichkeiten aus Liquiditätsperspektive 6.1 Jahre.

Anhang

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

Aufteilung nach Währungen Tausend CHF	Betrag	Zinssatz		Betrag	Zinssatz	
		von	bis		von	bis
Am 31. August						
			2009			2008
EUR	520,485	4.00%	6.14%	556,417	5.00%	6.14%
CAD	116,792	1.26%	1.30%	50,735	3.72%	4.32%
MYR	10,871	2.88%	3.85%	14,615	4.03%	4.03%
USD	79,995	0.96%	0.96%	–	–	–
Andere	150	5.00%	7.00%	125	4.50%	8.50%
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	728,293	0.96%	7.00%	621,892	3.72%	8.50%

Am 31. August		2009	2008
Tausend CHF			
Aufteilung fest/variabel verzinslich:			
Fest verzinslich		522,842	556,407
Variabel verzinslich		205,451	65,485
Total Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung		728,293	621,892

26. 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 verwaltet, durch Gesellschaften, die von der Gruppe rechtlich getrennt sind. 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	
	2009	2008	2009	2008
Am 31. August				
Tausend CHF				
Barwert der über Fonds				
finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	202,666	204,203		
Fair Value der Planvermögen	(151,719)	(167,121)		
Überschuss der Verpflichtungen (Vermögenswerte) von über Fonds finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	50,947	37,082		
Barwert der nicht über Fonds				
finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	69,089	75,160	19,988	21,186
Nicht erfasste versicherungsmathematische				
Gewinne (Verluste), netto	(17,790)	(270)	106	831
In der Bilanz erfasster Nettobetrag	102,246	111,972	20,094	22,017
davon erfasst als Vermögenswert	(361)	(442)		

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

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen				
am 1. September	279,363	302,692	21,186	21,047
Laufender Dienstzeitaufwand	9,404	8,936	883	1,481
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	488	395	–	(115)
Zinsaufwand	15,267	14,615	626	580
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne)	514	(11,275)	884	(1,807)
Verluste aus Plankürzungen	–	–	(170)	870
Verpflichtungen transferiert in Bezug auf nicht fortgeführte Aktivitäten	–	(1,025)	–	(583)
Reklassifizierungen	–	(1,751)	–	2,135
Umrechnungsdifferenzen auf ausländischen Plänen	(16,318)	(18,439)	(1,174)	–
Bezahlte Leistungen	(16,961)	(14,785)	(2,248)	(2,422)
Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen am 31. August	271,757	279,363	19,987	21,186

Der Fair Value der Planvermögen hat sich folgendermassen verändert:

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne	
	2008/09	2007/08
Fair Value der Planvermögen am 1. September	167,121	182,024
Erwartete Erträge	10,025	10,493
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste)	(18,191)	(15,018)
Arbeitgeberbeiträge	7,214	7,989
Arbeitnehmerbeiträge	3,232	3,150
Umrechnungsdifferenzen auf ausländischen Plänen	(7,597)	(14,579)
Bezahlte Leistungen	(10,085)	(6,938)
Fair Value der Planvermögen am 31. August	151,719	167,121

Zusammensetzung des Planvermögens

Am 31. August	Leistungsorientierte Pläne	
	2009	2008
Tausend CHF		
Aktien	66,510	52,900
Obligationen und andere Schuldtitel	18,957	12,903
Flüssige Mittel und sonstige Vermögenswerte	66,252	101,318
Total Fair Value des Planvermögens	151,719	167,121

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	
	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Laufender Dienstzeitaufwand	9,404	8,936	883	1,480
Zinsaufwand	15,267	14,615	626	580
Erwartete Erträge auf Planvermögen	(10,025)	(10,493)	–	–
Versicherungsmathematische Verluste (Gewinne) netto, für das Jahr	(740)	(2,187)	170	(139)
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	488	395	–	(115)
Verluste (Gewinne) aus Plankürzungen und Abgeltungen	–	–	(170)	870
Arbeitnehmerbeiträge	(3,232)	(3,150)	–	–
Erstmalige Erfassung eines Nettoaktivums	–	(429)	–	–
Total Vorsorgeaufwand für leistungsorientierte Pläne	11,162	7,687	1,509	2,676
Effektive Erträge aus Planvermögen	(8,167)	(4,500)		

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Total Vorsorgeaufwand für beitragsorientierte Pläne	825	127

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

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Herstellkosten der verkauften Produkte	(6,302)	(4,966)
Marketing- und Verkaufsaufwand	(594)	(1,070)
Verwaltungs- und allgemeiner Aufwand	(4,130)	(4,529)
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	(310)	(300)
Übriger Ertrag	697	1,613
Übriger Aufwand	(2,032)	(1,111)
Total Vorsorgeaufwand (in der Erfolgsrechnung enthalten)	(12,671)	(10,363)

Verwendete Annahmen (gewichtete Durchschnitte)

in %	Leistungsorientierte Pläne		Andere langfristige Vorsorgepläne	
	2008/09	2007/08	2008/09	2007/08
Diskontierungssatz	6.2%	6.0%	6.0%	6.0%
Erwartete Rendite auf das Planvermögen	5.9%	6.2%	n.a.	n.a.
Geschätzte Lohnzuwachsrate	0.7%	1.5%	1.5%	1.9%
Erwartete Zunahme medizinischer Kosten	n.a.	n.a.	5.0%	5.0%

Zusätzliche historische Informationen

Tausend CHF	Leistungsorientierte Pläne		
	2008/09	2007/08	2007/06
Barwert der Vorsorgeverpflichtungen	291,744	300,549	323,740
Fair Value der Planvermögen	(151,719)	(167,121)	(182,024)
Deckungsverhältnis	140,025	133,428	141,716
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Vorsorgeverpflichtungen	(9,427)	6,573	5,151
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	(18,191)	(15,018)	(338)

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 der Sperrfrist die vollständigen Aktionärsrechte. Im Fall der Kündigung oder Entlassung verfallen die ursprünglich gewährten, aber noch nicht abgegebenen Aktien. Die Gruppe benützt gegenwärtig eigene Aktien für dieses Programm.

Der Fair Value der gewährten Aktien bemisst sich nach dem Marktpreis zum Zeitpunkt der Gewährung. Im Berichtsjahr 2008/09 wurden 15,007 Aktien gewährt (2007/08: 25,030 Aktien). Der Fair Value der gewährten Aktien zum Zuteilungstermin wird über den Erdienungszeitraum (Vesting Period) als Personalaufwand verbucht. Im Berichtsjahr 2008/09 belief sich der erfasste Betrag (vor Steuern) auf CHF 11.6 Mio., bei einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals (2007/08: CHF 16.9 Mio.). Der durchschnittliche Fair Value der im Berichtsjahr 2008/09 gewährten Aktien betrug CHF 518 (2007/08: CHF 835).

27. Eigenkapital**Aktienkapital**

Am 31. August	2009	2008	2007
Tausend CHF			
Das Aktienkapital besteht aus 5,170,000 genehmigten, ausgegeben und vollständig einbezahlten Aktien im Nennwert von je CHF 50.70 (2008: 62.20; 2007: 73.70)	262,119	321,574	381,029

Das ausgegebene Aktienkapital ist unterteilt auf 5,170,000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 50.70 (31. August 2008: CHF 62.20). Alle ausgegebenen Aktien sind voll einbezahlt und rechtsgültig ausgegeben. Sie unterliegen keiner Pflicht für zusätzliche Zahlungen.

Die Generalversammlung beschloss am 4. Dezember 2008, anstelle einer Dividendenausüttung das Aktienkapital herabzusetzen und CHF 11.50 je Aktie zurückzuzahlen. Dies führte zu einer Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 59.5 Mio. (Dezember 2007: 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 2009.

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

Anhang

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 2009 CHF 4.0 Mio. (2008: CHF 11.9 Mio.).

Am 31. August 2009 waren 5,163,068 Aktien im Umlauf (2008: 5,153,546), und die Zahl der gehaltenen eigenen Aktien betrug 6,932 (2008: 16,454). Im Berichtsjahr wurden 14,212 Aktien gekauft, und 23,734 Aktien wurden im Rahmen des Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramms an Mitarbeitende übertragen (2007/08: 14,798 gekaufte und 17,832 übertragene Aktien). In beiden Jahren wurden keine eigenen Aktien veräussert.

Gewinnreserven

Die Gewinnreserven enthielten am 31. August 2009 gesetzliche Reserven in Höhe von CHF 570 Mio. (2008: CHF 77.9 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 abgesicherten Transaktionen, die noch nicht erfolgt sind.

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

Veränderung der Minderheitsanteile

Tausend CHF	2008/09	2007/08
Am 1. September	392	3,865
Minderheitsanteil am Gewinn/(Verlust)	18	880
Veränderung der Beteiligungen an Tochtergesellschaften:		
Chococam SA	–	(35)
SIC Cacaos SA	300	–
Bezahlte Dividenden an Minderheitsaktionäre	(68)	(343)
Änderungen im Konsolidierungskreis – Veräusserung ¹	–	(3,927)
Umrechnungsdifferenzen	(53)	(48)
Am 31. August	589	392

¹ In Verbindung mit der Veräusserung von Chococam SA

28. 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 Ertragschwankungen 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 und 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.

Rohstoffpreissrisiken

Der Bereich Beschaffung und Einkauf ist ein fester Bestandteil der Gruppe, fungiert jedoch auch als Makler/Händler, insofern er getrennt von den Produktionsbereichen und den 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 Schokoladenpreissrisiken 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 Group Chief Executive Officer (CEO), der Group Chief Financial Officer (CFO) – 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 (AFRQCC) der Gruppe und muss dieses über wichtige Rohstoffrisikothemen der Gruppe und wesentliche Entscheide über Massnahmen zur Minderung dieser Risiken in Kenntnis setzen. Das AFRQCC überprüft und genehmigt die Vorschläge des GCRC und stellt sicher, dass die Managementstrategie in Bezug auf Rohstoffrisiken im Einklang mit den Zielen der Gruppe steht. Es legt zudem die Limite für den Value at Risk (VaR) der Gruppe fest. Das AFRQCC unterbreitet dem Verwaltungsrat bei Bedarf Empfehlungen und berät ihn in wichtigen Risikofragen und/oder holt dessen Genehmigung ein.

Zur Quantifizierung und Steuerung des Gesamtrisikos der Gruppe bezüglich Rohstoffpreissrisiken wird der historische VaR-Ansatz angewendet. Der VaR-Ansatz dient als analytisches Instrument zur Bewertung des unter normalen Marktbedingungen angefallenen Rohstoffpreissrisikos 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 GCRC weiter heruntergebrochen in eine VaR-Limite für die Beschaffungseinheit und Limiten in metrischen Tonnen für die anderen Einheiten, die Risiken rapportieren. Der Verwaltungsrat fungiert im Hinblick auf alle Fragen des Rohstoffrisikomanagements der Gruppe als höchste Genehmigungsinstanz und autorisiert die Politik des GCRM sowie die VaR-Limite für die Gruppe.

Anhang

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 2009 betrug der VaR der Gruppe CHF 8.2 Mio. (2008: CHF 14.4 Mio.) und lag damit deutlich innerhalb der Gruppen-Limite. 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 Absicherungsaktivitäten (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 abgesichert. 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 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	2009			2008		
Nettorisiko in Tausend	EUR	GBP	USD	EUR	GBP	USD
Funktionale Währung						
EUR		(12,005)	6,340		406	442
CHF	(1,007)	(145)	1,094	(1,184)	(353)	(151)
CAD	(97)		1,936			(7,403)
USD	(472)			(677)	(10)	
BRL			(328)			8,176
SGD			(229)			(3,923)
CNY	(577)		99	(912)		(19,023)
Total	(2,153)	(12,150)	8,912	(2,773)	43	(21,882)

Sensitivitätsanalyse auf Fremdwährungsrisiken

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

Am 31. August	2009			2008		
Tausend CHF	Veränderung in %	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsaufwertung	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsabwertung	Veränderung in %	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsaufwertung	Einfluss auf Erfolgsrechnung durch Währungsabwertung
GBP	+/- 18%	(3,450)	2,408	+/- 11%	15	(1)
USD	+/- 16%	1,314	(1,107)	+/- 11%	(2,045)	2,056
EUR	+/- 10%	(248)	248	+/- 6%	(195)	195

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 die Zinsrisikopositionen der Gruppe und trifft diesbezüglich die Entscheidungen der Gruppe.

Anhang

Darüber hinaus umfasst die Treasury Policy der Gruppe auch die Steuerung von Zinsrisiken. Analog 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	2009	2008
Tausend CHF		
Festverzinsliche Positionen		
Buchwert der Finanzverbindlichkeiten	523,371	557,062
Reklassifizierungen aufgrund von Zinssicherungsgeschäften	310,939	214,570
Netto festverzinsliche Position	834,310	771,632
Variabel verzinsliche Positionen		
Buchwert der finanziellen Vermögenswerte	(37,862)	(38,045)
Buchwert der Finanzverbindlichkeiten	457,145	522,214
Reklassifizierungen aufgrund von Zinssicherungsgeschäften	(310,939)	(214,570)
Netto variabel verzinsliche Position	108,344	269,599

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 10 und 13) 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	2009				2008			
	Erfolgsrechnung		Eigenkapital		Erfolgsrechnung		Eigenkapital	
Effekt in Tausend CHF	100 BP Zunahme	25 BP Abnahme	100 BP Zunahme	25 BP Abnahme	100 BP Zunahme	100 BP Abnahme	100 BP Zunahme	100 BP Abnahme
Variabel verzinsliche Positionen	(3,145)	786	–	–	(3,651)	3,651	–	–
Zinsswaps	1,834	(478)	4,646	(1,202)	513	(535)	4,628	(4,833)
Total Zinssensitivität	(1,311)	308	4,646	(1,202)	(3,138)	3,116	4,628	(4,833)

Kreditrisiken und Konzentration von Kreditrisiken

Das Kreditrisiko, d.h. das Ausfallrisiko von Gegenparteien, wird mittels Kreditgenehmigungen, Limiten und Überwachungsmechanismen kontrolliert. Am 31. August 2009 machte der grösste Kunde 4% (2008: 4%) und die zehn grössten Kunden 18% (2008: 11%) 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 2009 CHF 691.7 Mio. (2008: CHF 773.2 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 25).

Vertragliche Laufzeiten

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

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 Lieferung und Leistung	(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)
Am 31. August 2008	Im ersten Jahr	Im zweiten bis zum fünften Jahr	Nach fünf Jahren	Vertraglich festgelegter Betrag
Tausend CHF				
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten				
Kontokorrentkredite	(59,736)			(59,736)
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung	(397,648)			(397,648)
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	(466,378)			(466,378)
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung	(35,938)	(195,379)	(701,344)	(932,661)
Übrige Verbindlichkeiten	(222,922)			(222,922)
Derivate				
Zinsderivate	689	(2,168)		(1,479)
Währungsderivate				
Zufluss	5,682,823	106,195		5,789,018
Abfluss	(5,705,746)	(109,689)		(5,815,435)
Rohstoffderivate				
Zufluss	1,560,922	76,689		1,637,611
Abfluss	(1,788,796)	(553,269)		(2,342,065)
Total netto	(1,432,730)	(677,621)	(701,344)	(2,811,695)

Anhang

Fair Value der Finanzinstrumente

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

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
Finanzanlagen				512		512	512
Übrige Vermögenswerte	41,440				42,534	83,974	83,974
Total Aktiven	427,178	182,897		512	81,286	691,873	691,873
Kontokorrentkredite			29,338			29,338	29,338
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung			222,885			222,885	222,885
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung			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			260,848		101,572	362,420	362,420
Total Passiven		89,459	1,671,344		166,035	1,926,838	1,891,263

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 2008	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	35,172					35,172	35,172
Kurzfristige Geldanlagen	947					947	947
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	331,336					331,336	331,336
Derivative finanzielle Vermögenswerte		301,621			19,399	321,020	321,020
Finanzanlagen				209		209	209
Übrige Vermögenswerte	48,676				36,032	84,708	84,708
Total Aktiven	416,131	301,621		209	55,431	773,392	773,392
Kontokorrentkredite			59,736			59,736	59,736
Verbindlichkeiten aus kurzfristiger Finanzierung			397,648			397,648	397,648
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung			466,378			466,378	466,378
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		247,745			51,565	299,310	299,310
Verbindlichkeiten aus langfristiger Finanzierung			621,892			621,892	564,601
Übrige Verbindlichkeiten			222,922		152,904	375,826	375,826
Total Passiven		247,745	1,768,576		204,469	2,220,790	2,163,499

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

Kapitalmanagement

Die Gruppe verfolgt die Politik, zur Sicherung einer kontinuierlichen Geschäftsentwicklung eine solide Kapitalbasis zu erhalten. Der Verwaltungsrat strebt ein angemessenes Gleichgewicht von Fremd- und Eigenkapital an. In Übereinstimmung mit den Bank-Covenants (zusätzliche Vertragsklauseln) wurde die angestrebte Mindest-Solvenzquote auf 20% festgelegt (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.

29. Nahestehende 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	2009	2008
Jacobs Holding AG, Zürich, Schweiz	50.21%	50.50%
Renata Jacobs	8.48%	8.43%
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	2008/09	2007/08
Verkäufe an nahestehende Parteien		476	14,881
Jacquot SA ¹	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	–	14,609
Pastelería Totel, S.L.	Umsatz aus Verkäufen und Dienstleistungen	476	272
Einkäufe von nahestehende Parteien		(9,554)	(4,560)
African Organic Produce AG	Herstellungskosten	(9,554)	(4,560)
An nahestehende Parteien bezahlter Betriebsaufwand		(8,746)	(9,050)
Jacobs Holding AG	Managementdienstleistungen	(1,678)	(1,656)
Adecco Group	Personaldienstleistungen	(6,886)	(6,896)
Pastelería Totel, S.L.	Managementdienstleistungen	(13)	(363)
Biolands International Ltd.	Managementdienstleistungen	(67)	(60)
Übrige		(102)	(75)
Forderungen gegenüber nahestehenden Parteien		192	35
Jacobs Holding AG		2	–
Adecco Group		4	–
Pastelería Totel, S.L.		186	35
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Parteien		2,609	1,982
Jacobs Holding AG		316	295
Adecco Group		1,144	1,613
African Organic Produce AG		1,097	–
Pastelería Totel, S.L.		–	14
Biolands International Ltd		33	60
Übrige		19	–

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

Anhang

Transaktionen mit nahestehenden Parteien wurden zu handelsüblichen Bedingungen und Konditionen zu Marktpreisen abgewickelt. Alle Forderungen gegenüber nahestehenden 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 der Geschäftsleitung (Senior Management Team) zu verstehen. Die Entschädigung für das Managementpersonal in Schlüsselpositionen setzt sich wie folgt zusammen:

Millionen CHF	2008/09	2007/08
Kurzfristige Leistungen an Mitarbeitende	7.1	7.3
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0.6	0.6
Aktienbasierte Vergütungen	8.5	12.0

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

30. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Verpflichtungen für zukünftige Investitionen

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
Sachanlagen	153	2,065
Immaterielle Vermögenswerte	964	785
Total Verpflichtungen für zukünftige Investitionen	1,117	2,850

Verpflichtungen aus operativem Leasing

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

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

Am 31. August	2009	2008
Tausend CHF		
Fällig innerhalb eines Jahres	14,173	13,643
Fällig vom zweiten bis zum fünften Jahr	37,237	40,499
Fällig nach mehr als fünf Jahren	33,989	41,071
Total zukünftige operative Leasingverpflichtungen	85,399	95,213

Tausend CHF	2008/09	2007/08
In der Erfolgsrechnung erfasster Leasingaufwand	13,921	13,491

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.

31. Tochtergesellschaften

Die bedeutendsten Tochtergesellschaften von Barry Callebaut per 31. August 2009 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	528,710,000
	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	600,000
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
	Eurogran 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
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

Anhang

Niederlande	Barry Callebaut Nederland B.V.	100	EUR	36,435,000
	Luijckx B.V.	100	EUR	18,242
	Hoogenboom Benelux BV	100	EUR	18,152
	Dings Décor B.V.	70	EUR	22,689
Polen	Barry Callebaut Manufacturing Polska Sp. z o.o.	100	PLN	10,000,000
	Barry Callebaut Polska Sp. z o.o.	100	PLN	50,000
Russland	Barry Callebaut Netherlands Russia LLC	100	RUB	1,046,463,481
	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
Tschechische Republik	Barry Callebaut Czechia	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
	Brach's Confections Holding, Inc.	100	USD	100,001,000
	Barry Callebaut USA LLC	100	USD	100,190,211

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

32. 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), und 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 zur 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 der darauf spezialisierten Konzernfunktion identifiziert, bewertet und gesteuert werden. Zu den dafür zuständigen 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. Mit der Risikobewertung durch die Linienmanager werden lokale Problemstellungen angegangen, bei denen eine schnelle und effiziente Reduzierung von Risiken möglich ist.

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 28 erläutert.

33. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 3. November 2009 hat die Barry Callebaut Gruppe eine Vereinbarung zur Akquisition des spanischen Schokoladenherstellers Chocovic, S.A. unterzeichnet. Die Übernahme hängt von der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden ab. Es wird erwartet, dass die Transaktion Anfang 2010 abgeschlossen wird.

Die Konzernrechnung wurde am 10. November 2009 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben und unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung am 8. Dezember 2009.



KPMG AG
Audit

Badenerstrasse 172
CH-8004 Zürich

Postfach
CH-8026 Zürich

Telefon +41 44 249 31 31
Telefax +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, Bilanz, Geldflussrechnung, Veränderung des Eigenkapitals und Anhang auf den Seiten 48 bis 100, für das am 31. August 2009 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 2009 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, 10. November 2009

Fünf-Jahres-Übersicht

Kennzahlen Barry Callebaut Konzern			CAGR (%) ¹⁴	2008/09	2007/08	2006/07	2005/06 ¹⁵	2004/05 ¹⁶
Erfolgsrechnung								
Verkaufsmenge	Tonnen	3.6%	1,213,610	1,166,007	1,059,200	976,661	1,052,467	
Umsatz	Mio. CHF	4.7%	4,880.2	4,815.4	4,106.8	3,713.2	4,061.1	
EBITDA ¹	Mio. CHF	5.2%	456.1	443.7	427.1	392.5	372.2	
Betriebsgewinn (EBIT)	Mio. CHF	7.9%	350.8	341.1	324.0	295.0	258.3	
Konzerngewinn aus fortzuführenden								
Geschäftsbereichen ²	Mio. CHF	9.9%	226.9	209.1	207.0	189.7	155.3	
Konzerngewinn für die Berichtsperiode	Mio. CHF	9.9%	226.9	205.5	124.1	183.5	155.3	
Geldfluss ³	Mio. CHF	7.5%	418.1	434.3	406.8	347.9	312.6	
EBIT/Umsatz	%		7.2%	7.1%	7.9%	7.9%	6.4%	
EBIT pro Tonne	CHF	4.2%	289.1	292.5	305.9	302.0	245.5	
Bilanz								
Bilanzsumme	Mio. CHF	6.5%	3,514.8	3,729.5	3,186.7	2,811.8	2,734.1	
Nettoumlaufvermögen ⁴	Mio. CHF	5.0%	1,010.1	1,037.1	883.9	920.9	830.8	
Anlagevermögen	Mio. CHF	5.2%	1,432.2	1,423.7	1,211.3	1,184.9	1,168.2	
Nettoverschuldung	Mio. CHF	(0.3%)	942.7	1,041.2	930.2	906.9	953.5	
Eigenkapital ⁵	Mio. CHF	10.8%	1,255.6	1,175.9	1,059.1	999.2	833.4	
Investitionen ⁶	Mio. CHF	9.0%	144.4	249.9	153.1	114.7	102.2	
Quotienten								
Economic Value Added (EVA)	Mio. CHF	10.4%	129.9	126.3	122.9	105.4	87.3	
Rendite auf dem investierten Kapital (ROIC) ⁷	%		13.9%	14.0%	14.3%	13.7%	12.9%	
Eigenkapitalrendite (ROE)	%		18.1%	17.7%	19.5%	19.0%	18.7%	
Verschuldungsgrad	%		75.1%	88.5%	87.8%	90.8%	114.4%	
Solvenzquote ⁸	%		35.7%	31.5%	33.2%	35.5%	30.5%	
Zinsdeckungsgrad ⁹		2.7%	5.0	4.8	5.1	5.3	4.5	
Nettoverschuldung/EBITDA		(5.2%)	2.1	2.3	2.2	2.3	2.6	
Sachinvestitionen/Umsatz	%		3.0%	5.2%	3.7%	3.1%	2.5%	
Aktien								
Aktienkurs am Jahresende	CHF	11.6%	574	724	873	548	370	
EBIT pro Aktie (ausgegeben)	CHF	7.9%	67.8	66.0	62.7	57.1	50.0	
Unverwässerter Gewinn pro Aktie ¹⁰	CHF	9.7%	44.0	40.4	40.2	36.7	30.3	
Cash Earnings pro Aktie ¹¹	CHF	7.5%	81.1	83.9	78.6	66.9	60.8	
Ausschüttung pro Aktie ¹²	CHF	11.8%	12.5	11.5	11.5	10.5	8.0	
Pay-out Ratio	%		28%	28%	29%	29%	27%	
Kurs/Gewinn-Verhältnis am Jahresende ¹³		1.7%	13.0	17.9	21.7	14.9	12.2	
Börsenkapitalisierung am Jahresende	Mio. CHF	11.6%	2,967.6	3,743.1	4,510.8	2,833.2	1,912.9	
Anzahl ausgegebene Aktien		0.0%	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	5,170,000	
Total Kapitalrückzahlung	Mio. CHF	10.2%	59.5	59.5	54.3	41.4	40.3	
Übrige								
Mitarbeitende		(3.1%)	7,525	7,281	7,592	7,028	8,542	
Verarbeitete Kakaobohnen	Tonnen	6.8%	541,847	471,149	442,378	435,825	416,659	
Produktion von Schokolade und								
Schokoladenmischungen	Tonnen	5.4%	971,951	947,387	885,372	838,940	788,582	

- 1 EBIT + Abschreibungen auf Sachanlagen + Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte
- 2 Konzerngewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (inklusive Minderheiten)
- 3 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen
- 4 Beinhaltet Umlaufvermögen und kurzfristiges Fremdkapital aus Geschäftsbereichen 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 Eigenkapital ohne Minderheiten/Bilanzsumme
- 9 EBITDA/Finanzaufwand netto

- 10 Basierend auf dem Konzerngewinn für das Berichtsjahr, der den Aktionären des Mutterunternehmens zurechenbar ist, exklusive Nettoverlust aus aufgegebenen Geschäftsbereichen/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien
- 11 Betrieblicher Geldfluss vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen/unverwässerte Anzahl ausstehender Aktien
- 12 Nennwertreduktion anstatt einer Dividendenzahlung; 2008/09 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
- 16 Die Kennzahlen für 2004/05 wurden auf Proforma-Basis berechnet, ohne Berücksichtigung des Aufwandes für Restrukturierung und Wertminderungen in Höhe von CHF 94 Mio.

Inhalt

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

Erfolgsrechnung

Für das Geschäftsjahr endend am 31. August	2008/09	2007/08
CHF		
Ertrag		
Dividenden	110,000,000	409,762,430
Finanzertrag	7,661,120	53,356,260
Lizenertrag	38,513,363	39,819,048
Erträge aus Management-Dienstleistungen	22,510,824	23,816,909
Übrige Erträge	15,466,509	6,086,761
Total Ertrag	194,151,816	532,841,408
Aufwand		
Personalaufwand	(33,478,497)	(34,326,106)
Finanzaufwand	(13,290,633)	(40,606,244)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(770,364)	(674,667)
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(12,702,883)	(12,294,897)
Lizenzaufwand	(570,990)	(2,254,416)
Unrealisierter Verlust auf eigenen Aktien	(439,966)	(1,753,151)
Übriger Aufwand	(26,888,636)	(28,727,475)
Total Aufwand	(88,141,969)	(120,636,956)
Gewinn vor Steuern	106,009,847	412,204,452
Ertragssteuern	(922,490)	(881,288)
Jahresgewinn	105,087,357	411,323,164

Bilanzgewinn

CHF	2008/09	2007/08
Bilanzgewinn am 1. September	841,902,604	427,462,105
(Zunahme)/Abnahme der Reserve für eigene Aktien	8,990,434	3,092,450
Nennwertrückzahlung auf eigenen Aktien	62,629	24,885
Jahresgewinn	105,087,357	411,323,164
Bilanzgewinn am 31. August	956,043,024	841,902,604

Bilanz

Aktiven

Am 31. August	2009	2008 ²
CHF		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	42,523	56,655
Eigene Aktien	4,172,899	11,850,148
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	25,990,075	27,719,549
Kurzfristige Darlehen an Konzerngesellschaften	19,357	3,864,975
Übrige Forderungen und Vorauszahlungen	2,537,091	2,598,202
Total Umlaufvermögen	32,761,945	46,089,529
Anlagevermögen		
Sachanlagen	1,562,389	2,087,121
Finanzielle Vermögenswerte		
Beteiligungen	1,723,177,978	1,596,349,978
Immaterielle Vermögenswerte		
Markenrechte	6,514,687	15,627,143
Patente/Produktentwicklungskosten	2,016,984	2,272,605
Übrige	543,806	759,962
Total Anlagevermögen	1,733,815,844	1,617,096,809
Total Aktiven	1,766,577,789	1,663,186,338

Passiven

Am 31. August	2009	2008
CHF		
Fremdkapital		
Kurzfristige Bankschulden	–	1,535,051
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	5,055,923	1,813,316
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	5,385,251	7,965,424
Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären	316,011	294,636
Darlehen von Konzerngesellschaften	359,149,996	298,936,114
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	15,559,877	16,928,474
Steuerrückstellungen	1,316,449	1,614,027
Total Fremdkapital	386,783,507	329,087,042
Eigenkapital		
Aktienkapital ¹	262,119,000	321,574,000
Gesetzliche Reserven	157,019,393	157,019,393
Reserve für eigene Aktien	4,612,865	13,603,299
Bilanzgewinn	956,043,024	841,902,604
Total Eigenkapital	1,379,794,282	1,334,099,296
Total Passiven	1,766,577,789	1,663,186,338

¹ Das Aktienkapital am 31. August 2009 besteht aus 5,170,000 voll einbezahlten Namenaktien zu CHF 50.70 nominal (31. August 2008: CHF 62.20)

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

Anhang der Jahresrechnung

1. Bürgschaften, Garantien und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

Die Gesellschaft ist Solidarschuldnerin für Bankdarlehen in Höhe von maximal EUR 850 Mio. (CHF 1,293.7 Mio.; 2007/08: CHF 1,374.0 Mio.), die Barry Callebaut Services N.V., Belgien, erhalten hat. Die maximale Haftung ist auf den frei ausschüttbaren Gewinnvortrag beschränkt (CHF 956.0 Mio. abzüglich 35% Verrechnungssteuer). Die Gesellschaft ist zudem solidarisch haftbar für die vorrangige Anleihe in Höhe von EUR 350 Mio. (CHF 532.7 Mio.; 2007/08: CHF 566.0 Mio.), die von Barry Callebaut Services N.V., Belgien, ausgegeben wurde. Ferner hat die Gesellschaft mehrere Garantien für verschiedene Kreditfazilitäten in Höhe von CHF 713.9 Mio. (2007/08: CHF 669.0 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	2009	2008
CHF		
Brandversicherungswerte der Sachanlagen	5,200,000	5,200,000

3. Wesentliche Beteiligungen

Name und Sitz	Aktienkapital	Unternehmenszweck	Beteiligungsquote	
Am 31. August			2009	2008
ADIS Holding Inc., Panama	CHF 41,624,342	inaktiv	100%	100%
Barry Callebaut Belgium N.V., Belgien	EUR 62,700,000	Produktion, Verkauf	100%	100%
Barry Callebaut Nederland B.V., Niederlande	EUR 36,435,000	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., Belgien	EUR 528,710,000	Firmeninterne Bank	100%	100%
Barry Callebaut Sourcing AG, Schweiz	CHF 2,000,000	Einkauf	100%	100%
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%

Die Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen angesetzt.

4. Eigene Aktien

Per 31. August 2009 hielt die Gesellschaft 6,932 eigene Aktien (2008: 16,454). 2008/09 erwarb sie 14,212 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 619.80 je Aktie (2007/08: 14,798 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 819.21) und übertrug 23,734 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 749.94 je Aktie (2007/08: 17,832 Aktien zu durchschnittlich CHF 853.25 übertragen). Per 31. August 2009 wurden die eigenen Aktien zum durchschnittlichen Einstandspreis von CHF 601.98 je Aktie (2007/08: CHF 720.20 je Aktie) bewertet.

5. Bedeutende Aktionäre

Am 31. August	2009	2008
Jacobs Holding AG, Zürich, Schweiz	50.21%	50.50%
Renata Jacobs	8.48%	8.43%
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 2008/09

in Tausend CHF							
Verwaltungsrat	Basis- vergütung	Variable Vergütung	Andere Vergütung ²	Anzahl Aktien ³	Aktien- wert ⁴	Total Vergütung 2008/09	Total Vergütung 2007/08
Dr. Andreas Jacobs Präsident/Delegierter	300.0	–	1.0	360	179.3	480.3	667.0
Andreas Schmid Vizepräsident Mitglied AFRQCC ⁵	226.7	–	60.4	180	89.6	376.7	872.8
Rolando Benedick Mitglied NCC ⁶	105.0	–	13.6	180	89.6	208.2	309.3
James L. Donald Mitglied NCC	100.0	–	–	180	122.3	222.3	n.a.
Markus Fiechter ⁷ Mitglied AFRQCC	–	–	–	–	–	–	–
Stefan Pfander Präsident NCC	110.0	–	5.2	180	89.6	204.8	292.8
Dr. Urs Widmer Präsident AFRQCC	115.0	–	5.9	180	89.6	210.5	309.3
Total Vergütung Verwaltungsrat	956.7	–	86.1	1,260	660.0	1,702.8	2,451.2
Vergütung Senior Management Team (SMT)⁸	2,705.4	3,055.9	1,339.9	15,437	9,016.9	16,118.1	16,008.5
Total Vergütung Managementpersonal in Schlüsselpositionen	3,662.1	3,055.9	1,426.0	16,697	9,676.9	17,820.9	18,459.7
Höchste individuelle Vergütung im SMT: Patrick De Maeseire, ehemaliger CEO Barry Callebaut Gruppe	750.0	744.7	385.7	6,490	4,300.5	6,180.9	5,126.4

In der Vergütung an Patrick De Maeseire sind 4,024 Aktien enthalten, die ihm unter seinem Arbeitsvertrag im Hinblick auf seine gesamte Beschäftigungsdauer gewährt wurden. Im Geschäftsjahr wurden weder Abfindungen noch Zahlungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates oder des Senior Management Teams geleistet.

Am 31. August 2009 waren keine Darlehen oder Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrates oder des Senior Management Teams oder ihnen nahestehende Dritte ausstehend.

Beteiligungen von Verwaltungsrat und Senior Management Team⁹

	Anzahl Aktien 2008/09	Anzahl Aktien 2007/08
Verwaltungsrat		
Dr. Andreas Jacobs (Präsident) ^{10,11}	1,200	1,200
Andreas Schmid (Vizepräsident)	12,150	11,400
Rolando Benedick	1,320	1,920
James L. Donald	–	n.a.
Markus Fiechter	–	–
Stefan Pfander	600	400
Dr. Urs Widmer	800	600
Senior Management Team		
Jürgen B. Steinemann, CEO Barry Callebaut Gruppe	–	n.a.
Patrick De Maeseneire, ehemaliger CEO Barry Callebaut Gruppe	n.a.	3,750 ¹²
Victor Balli, CFO Barry Callebaut Gruppe	310	210
Onno Bleeker, ehemaliger Präsident Westeuropa	–	–
Massimo Garavaglia, Präsident Westeuropa	3,000	1,500
David Johnson, Präsident Nord- und Südamerika	1,800	n.a.
Steven Retzlaff, Präsident Globale Beschaffung und Kakao	150	–

- 1 Das Managementpersonal in Schlüsselpositionen besteht aus dem Verwaltungsrat und dem Senior Management Team (SMT)
- 2 Inklusive Beiträge an Sozialversicherungen, Pensionen und andere Nebenleistungen
- 3 Anzahl der für das Geschäftsjahr gewährten Aktien; Ausübung unterliegt der Erreichung bestimmter Service- und Performance-Ziele
- 4 Wert definiert als Schlusskurs zum Gewährungsdatum, welches auch historische Werte vor dem Berichtsjahr sein können
- 5 Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee
- 6 Nomination & Compensation Committee; Präsident bis Dezember 2008: Rolando Benedick
- 7 Keine Vergütung. Die von Markus Fiechter als Mitglied des Verwaltungsrates geleisteten Dienste sind durch die von der Jacobs Holding AG erhobene Servicegebühr gedeckt (vgl. Anmerkung 29 der konsolidierten Jahresrechnung der Barry Callebaut Gruppe)
- 8 Die Offenlegung bezieht sich auf das SMT per 31. August 2009, bestehend aus Jürgen B. Steinemann, Victor Balli, Onno Bleeker, Massimo Garavaglia, Steven Retzlaff und David Johnson. Darin eingeschlossen sind auch die Vergütung an Patrick De Maeseneire im Berichtsjahr als CEO und die Entschädigung von Andreas Jacobs, der von Juni bis August 2009 das Amt des CEO interimistisch übernahm
- 9 Einschliesslich Aktien im Besitz von Parteien, die den Mitgliedern des Verwaltungsrates und des SMT nahestehen
- 10 Ausschliesslich der von der Jacobs Holding AG gehaltenen 50.21%-Beteiligung
- 11 Am 31. August 2009 hielt eine Andreas Jacobs nahestehende Partei 5,000 Call-Optionen mit einem Ausübungspreis von CHF 545 und Fälligkeit 7. September 2009
- 12 Am 31. August 2008 hielt Patrick De Maeseneire 3,750 Aktien sowie 5,674 von ihm ausgegebene Put-Optionen, d.h. acht verschiedene Instrumente mit Ausübungspreisen von CHF 780 bis CHF 950 und Fälligkeitsdaten von 10. September 2008 bis 15. Januar 2010; 5,864 Call-Optionen waren ausstehend, d.h. neun verschiedene Instrumente mit Ausübungspreisen von CHF 814 bis CHF 1,020 und Fälligkeiten von 10. September 2008 bis 15. Januar 2010

7. 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 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 wie Qualitätssicherung, Beschaffung & Kakao, die Finanzabteilung (Group Finance and Treasury), die für das operative Geschäft und die Logistikkette zuständige Operations & Supply Chain Organization, das Informationsmanagement, die Personalabteilung der Gruppe, die Abteilung Innovationen, Forschung & Entwicklung sowie die Versicherungsabteilung der Gruppe unter dem GRM-Programm identifiziert. Dieses Programm wird unterstützt durch die betroffenen Gesellschaften und Bereiche, die diese Verfahren und Prozesse überwachen und geeignete Massnahmen ergreifen müssen.

Der allgemeine Risikomanagementprozess des Konzerns und das finanzielle Risikomanagement im Besonderen sind in den Anmerkungen 32 und 28 der Konzernrechnung beschrieben.

8. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag und weitere Angaben

Am 3. November 2009 hat Barry Callebaut AG eine Vereinbarung zur Akquisition des spanischen Schokoladenherstellers Chocovic, s.a. unterzeichnet. Die Übernahme hängt von der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden ab. Es wird erwartet, dass die Transaktion Anfang 2010 abgeschlossen wird. Es gab nach dem Bilanzstichtag keine weiteren offenzulegenden Ereignisse.

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt, den Bilanzgewinn von CHF 956,043,024 vorzutragen.



KPMG AG
Audit

Badenerstrasse 172
CH-8004 Zürich

Postfach
CH-8026 Zürich

Telefon +41 44 249 31 31
Telefax +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 104 bis 108, für das am 31. August 2009 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 2009 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, 10. November 2009

Inhalt

112 | Corporate Governance

122 | Glossar

124 | Kontakte, Agenda und zukunftsbezogene Stellungnahmen

Corporate Governance

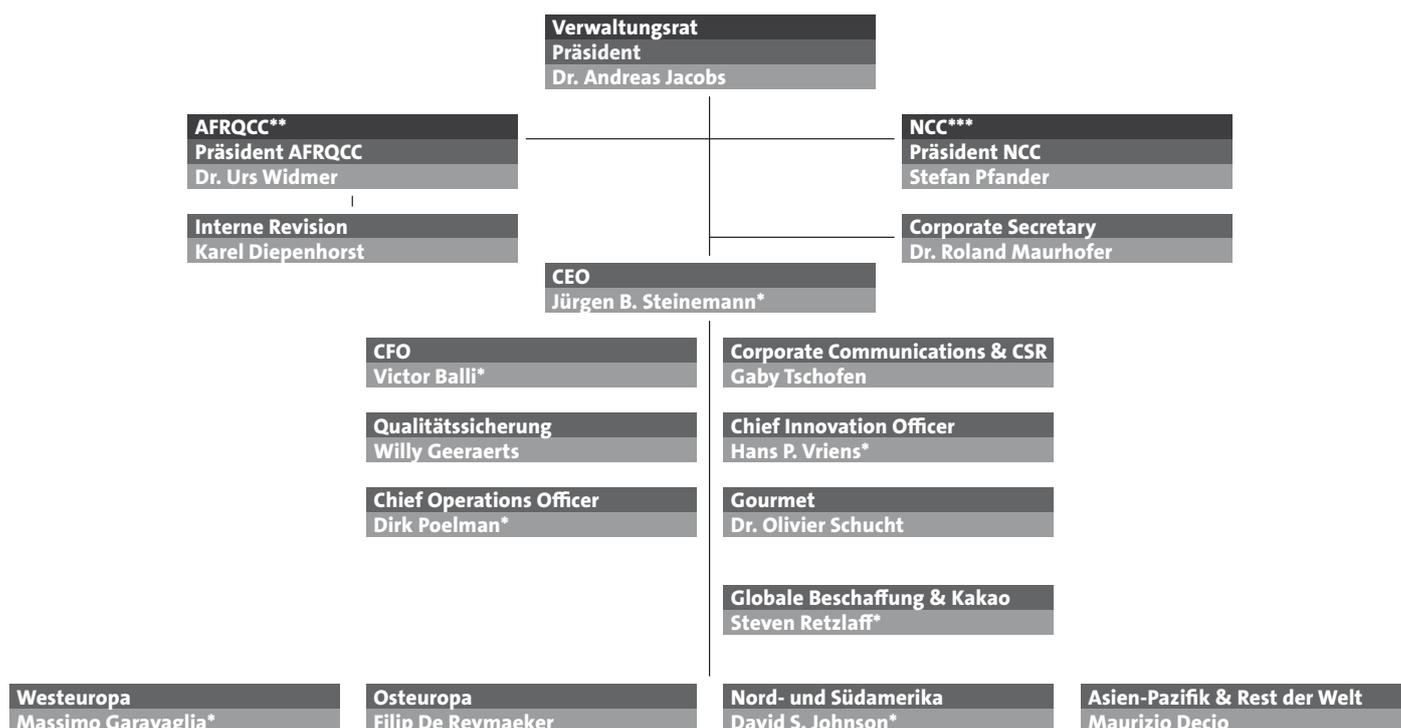
Zusätzliche Informationen:

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

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

Konzernstruktur und Aktionariat

Die Organisation der Barry Callebaut Gruppe ist regional ausgerichtet und in drei Regionen (West- und Osteuropa, als Region Europa ausgewiesen; Nord- und Südamerika und Asien-Pazifik & Rest der Welt) sowie in den Bereich Globale Beschaffung & Kakao gegliedert. Das folgende Diagramm gibt einen Überblick über die operative Konzernstruktur per 10. November 2009:



* Mitglied des Executive Committee

** AFRQCC: Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee (siehe Seite 116)

*** NCC: Nomination & Compensation Committee (siehe Seite 116)

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 53, 61, 97, 99 und 100 der Konzernrechnung und auf Seiten 106, 107 und 108 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 27 (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 wurde. 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 2009 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

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. Von Juni bis August 2009 übernahm er interimistisch das Amt des CEO der Barry Callebaut AG.

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

Vizepräsident, Verwaltungsratsmitglied seit 1997, Schweizer Staatsangehöriger

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 Unique (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 Haggen, 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 (Holdingsgesellschaft 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 ATAG Ernst & Young AG ernannt. 1988 wurde er Verwaltungsrat der ATAG Ernst & Young AG und 1990 Delegierter des Verwaltungsrates. 1991 wurde er zum Mitglied der Geschäftsleitung von Ernst & Young Europe in Brüssel und 1994 zum Mitglied des Global Executive Board von Ernst & Young International, New York und London, ernannt. 1995 wurde er Delegierter und Präsident des Verwaltungsrates der ATAG Ernst & Young Holding AG. Von 1998 bis 2002 war er Präsident des Verwaltungsrates der ATAG Ernst & Young AG.

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

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

Arbeitsweise des Verwaltungsrates

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

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

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

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

Im letzten Geschäftsjahr wurden sechs ordentliche Verwaltungsratssitzungen abgehalten. Darüber hinaus trat der Verwaltungsrat zweimal per Telefonkonferenz zu ausserordentlichen Sitzungen zusammen.

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 Grundsatzentscheiden zur Rechnungslegung, zur Finanzberichterstattung, zu internen Kontrollsystemen, zur Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorschriften sowie zum Qualitätsmanage-

ment mit Empfehlungen zu unterstützen. Darüber hinaus überprüft das AFRQCC die grundsätzlichen Prinzipien und Richtlinien des Risikomanagements sowie die Absicherungs- und Finanzierungsstrategien und die Grundlagen, auf deren Basis der Verwaltungsrat die Risikotoleranzen und die Handelslimiten festsetzt, sowie die Eignung der für das Risikomanagement eingesetzten Instrumente und Techniken.

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

Der Aufgabenbereich der internen Revision umfasst die Überprüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit der internen Kontrollverfahren und die Qualität der Ausübung der zugeordneten Verantwortungen. Die interne Revision berichtet an den Präsidenten des Verwaltungsrates und das AFRQCC. 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 2008/09 an einer Sitzung des Audit, Finance, Risk, Quality & Compliance Committee teil.

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

Nomination & Compensation Committee

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. Im letzten Geschäftsjahr wurden drei Ausschusssitzungen abgehalten. Die Sitzungsdauer beträgt meist zwei Stunden. Da sich die Dauer jeweils nach der Traktandenliste richtet, variiert sie von Sitzung zu Sitzung.

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

Executive Committee

Im November 2009 wurde das bisherige Senior Management Team um zwei Mitglieder erweitert und in **Executive Committee** umbenannt. Den Vorsitz hat der Chief Executive Officer. 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

* Patrick De Maeseneire war bis Mai 2009 Chief Executive Officer. Von Juni bis August 2009 übernahm Dr. Andreas Jacobs interimistisch das Amt des Chief Executive Officer.

** Bis August 2009 war Massimo Garavaglia für Nord- und Südamerika mitverantwortlich. Bis August 2009 war Onno Bleeker für Westeuropa mitverantwortlich.



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 mit einem Umsatz von EUR 5 Mrd. im Jahr 2008, über 100 Produktions- und Verarbeitungsstätten in mehr als 30 Ländern und etwa 9,300 Mitarbeitenden.

Von 1999 bis 2001 war Jürgen Steinemann CEO von Lodens 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 B. 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. Bis August 2009 war er mitverantwortlich für die Region Nord- und Südamerika.

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 S. 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 P. 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 Gesamtschädigung 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 Verwaltungsratshonoraren und Aktien der Barry Callebaut AG. Die Entschädigung für die Mitglieder der obersten Führungsebene umfasst ein festes Grundsalär, leistungsabhängige Bonuszahlungen und gesperrte Aktien von Barry Callebaut.

Barry Callebaut verwendet ein System zur Entschädigung der obersten Unternehmensführung, das aus vier Elementen besteht: einem festen Grundsalär, kurzfristigen Leistungsanreizen in bar basierend auf EBIT/EVA/Nettoumlaufvermögen (50 bis 100% des Grundsalärs), langfristigen Leistungsanreizen in Form von Aktienzuteilungen (70 bis 125%) und weiteren Leistungen (10 bis 20%). Die Kriterien für den kurzfristigen Leistungsanreiz der Mitglieder des Executive Committee sind wie folgt definiert: Gruppen-EVA, Gruppen-EBIT, Nettoumlaufvermögen und Gewinn pro Aktie für den CEO und den CFO, und für die anderen Mitglieder des Executive Committee: überwiegend Regionaler EBIT (für die Gruppenfunktionen Gruppen-EBIT) sowie Gruppen-EVA und Nettoumlaufvermögen. Die Aktienzuteilung basiert auf einem «Deferred Share Plan»: Den Teilnehmern wird eine Anzahl Aktien zugeteilt, von denen 80% auf leistungsunabhängiger Basis zugeteilt werden. Diese Aktien werden wie folgt übertragen: 30% nach einem Jahr, 30% nach zwei Jahren und 40% nach drei Jahren. Die Hälfte der letztgenannten Tranche (d.h. 20%) wird allerdings nur dann übertragen, wenn die vom Nomination & Compensation Committee definierten Leistungskriterien erfüllt werden. Als Leistungskriterium für die Zuteilungen im Berichtsjahr wurde der Gewinn je Aktie definiert. Dieses Entschädigungssystem wird auf die obersten Führungskräfte angewandt, die seit 2007 dem Unternehmen beigetreten sind (Jürgen Steinemann, Victor Balli, David Johnson). Die dem alten Entschädigungssystem unterstellten Führungskräfte werden nach Ablauf unterschiedlicher Übergangsperioden auf das neue System transferiert. Bis dahin werden ihnen gesperrte Aktien mit Sperrfristen von mindestens einem Jahr gewährt.

Jährlich, gewöhnlich an der Verwaltungsratssitzung vom November, legt der Verwaltungsrat, basierend auf der Empfehlung des ncc, 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 2008/09 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, während die Anstellungsverträge der restlichen Mitglieder des Executive Committee keine fixe Laufzeit aufweisen und eine Kündigungsfrist von 6 bis 12 Monaten enthalten, 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 Amtsauer 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 2.4 Millionen. Diese Entschädigung wird vom AFRQCC unter Berücksichtigung der Grösse und Komplexität der Gruppe geprüft. Der 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 0.6 Millionen für zusätzliche Dienstleistungen: für Steuer- und Transaktionsberatung (einschliesslich Due Diligence) CHF 0.5 Millionen und CHF 0.1 Millionen für Beratungsleistungen in Verbindung mit dem internen Kontrollsystem der Gruppe. Die entsprechenden Massnahmen zur Vermeidung möglicher Interessenkonflikte zwischen den verschiedenen Dienstleistungen von KPMG wurden eingehalten, vor allem in Bezug auf die Beratungsleistungen zum internen Kontrollsystem der Gruppe (die von Internal Audit Services von KPMG erbracht wurden). Das Projekt zum internen Kontrollsystem wurde vom AFRQCC überwacht und unterstand der Aufsicht durch den Präsidenten des Ausschusses.

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 124 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.

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

HACCP

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

Halbfertigprodukte

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

Herkunftsreine Schokolade

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

I

Industrieprotokoll

Auch als Kakaoprotokoll oder 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.

Koscher

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

M**Milchschokolade**

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

P**Pflanzliche Fette**

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

Plantagenschokolade

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

Polyphenole

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

Partenaire de Qualité-Programm

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

R**Röstung**

Erhitzungsprozess, der dazu dient, die Aromen des Kakaos zu entwickeln. Kakaobohnen werden je nach Verwendungszweck mehr oder weniger stark geröstet.

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.

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
Pfungstweidstrasse 60
CH-8005 Zürich
Telefon +41 43 204 04 04
Telefax +41 43 204 04 00
www.barry-callebaut.com

Postadresse

Barry Callebaut AG
Postfach
CH-8021 Zürich

Investor Relations

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

Adressänderungen

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

Medien

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

Agenda

	Datum
Generalversammlung 2008/09, Zürich	8. Dezember 2009
3-Monats-Verkaufszahlen 2009/10	13. Januar 2010
Halbjahresbericht 2009/10, Zürich	1. April 2010
9-Monats-Verkaufszahlen 2009/10	30. Juni 2010
Jahresbericht 2009/10, Zürich	4. November 2010
Generalversammlung 2010/11, Zürich	7. Dezember 2010

Zukunftsbezogene Stellungnahmen

Einige in diesem Jahresbericht 2008/09 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 10. November 2009, 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

Layout/Realisation: Visiolink AG, Zürich

Press/Postpress: Printlink AG, Zürich

Fotos: Marcel Van Coile, Zemst (B); Marcel Giger, Davos (CH),
Getty Images



Mixed Sources

Product group from well-managed
forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. SQ5-COC-100142
© 1996 Forest Stewardship Council



Arriba



Ecuador



Java



Mexiko



Papua



Ghana



Papua



Venezuela



Ecuador



São Tomé



Togo



Peru



Togo



São Tomé



Grenada



Madagaskar



São Tomé



Togo



Peru



Ecuador



Arriba



Mexiko



Papua



Ghana



Papua



Ecuador



Arriba



Java



Ecuador



Ghana



Papua



Java



Papua



Mexiko



Grenada



Java



Mexiko



Papua



Ghana



Venezuela



Madagaskar



Ecuador