

AKTUELLES AUS DER GROUPE MINOTERIES SA

GMSA INFO

07

APRIL 2026

A rustic loaf of bread, a wooden spoon with flour, and bread slices on a dark wooden surface.

RÜCKKEHR ZUR TRADITION MIT DER STEINMÜHLE-LÖSUNG

GMSA erweitert ihr Sortiment
um vier neue Steinmühlmehle

Zwicky wird Teil der GMSA	04
GMSA-Steinmühle-Lösung	06
Walliser Roggenbrot AOP aus der Steinmühle	08
Marcel Ammon verstärkt die GMSA	13
100% Schweizer Paniermehle und Panaden	14
Innovationspreis Broyard 2025	16
Eine Bäckerei zu übergeben heisst die Zukunft zu gestalten	18
GMSA-Sauerteiglösung: eine erfolgreiche Wahl	22

Um die Lesbarkeit und Verständlichkeit unserer Texte zu erleichtern, haben wir bewusst auf die geschlechtsspezifische Sprachformulierung verzichtet. Unsere Formulierungen in der männlichen Form beziehen stets alle Geschlechter mit ein.



Zwicky wird Teil der GMSA

Und stärkt das Angebot an Getreide- und Pflanzenprodukten mit historischem Know-how, ernährungsbezogener Innovationskraft, industrieller Flexibilität und nachhaltigem Engagement im Dienste ihrer Kunden.

06

GMSA-Steinmühle-Lösung

Einführung einer Palette authentischer Mehle, in der sich Müllertradition und technische Innovation verbinden. Für handwerkliche, charakterstarke Brote.

08

Walliser Roggenbrot AOP aus der Steinmühle

Ein Erfahrungsbericht der Bäckerei Salamin in Grimont über Prozessdurchführung, Aufwertung des handwerklichen Know-hows, Einhaltung des AOP-Pflichtenhefts und Authentizität des Endprodukts.



13

Marcel Ammon verstärkt die GMSA

Und baut die kundennahe Betreuung sowie die Wertschöpfung für Handwerksbäckereien in der Zentralschweiz weiter aus – in Fortführung der von Freddy Bau geleisteten Arbeit, der in den wohlverdienten Ruhestand tritt.

14

100% Schweizer Paniermehle und Panaden

Echte technologische Hebel für sichere Prozesse, konstante Qualität, industrielle Effizienz und eine optimierte Rentabilität.

16

Innovationspreis Broyard 2025

Protaneo, das 100% Schweizer Pflanzenprotein, erhält den ersten Preis für die Projektstringenz, seine Bedeutung für die Nachhaltigkeit und seine Rolle beim Aufbau einer Schweizer Branche für pflanzliche Proteine.



18

Eine Bäckerei zu übergeben heisst die Zukunft zu gestalten

GMSA begleitet Inhaber sowie Nachfolger bei menschlich, strukturiert und nachhaltig gestalteten Betriebsübergaben – weit über eine reine Geschäftsübernahme hinaus. Zwei erfolgreiche Übergaben im Porträt.

22

GMSA-Sauerteiglösung: eine erfolgreiche Wahl

Qualität, Prozesssicherheit und Performance – Erfahrungsbericht von Christophe Ackermann über schnelle Implementierung, hohe Effizienz und professionelle Begleitung durch GMSA.



Liebe Kunden, liebe Partner,

In einem sich stetig wandelnden Agrar- und Lebensmittelumfeld ist es unser Anspruch, Ihre Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen, unsere Kompetenzen kontinuierlich weiterzuentwickeln und Ihnen ganzheitliche, relevante und nachhaltige Lösungen anzubieten.

Das Jahr 2025 steht ganz im Zeichen dieser Ausrichtung. Es markierte einen wichtigen Meilenstein für unsere Gruppe – mit der Feier unseres 140-jährigen Bestehens, der Einweihung der Moulin du Valais SA sowie der Integration der Schweizerischen Schälmmühle E. Zwicky AG.

Seit letztem Juni bereichert die Marke Zwicky unser Angebot und stärkt unsere Fähigkeit, Ihre Anforderungen noch gezielter zu erfüllen. Als anerkannter Akteur der Schweizer Agrar- und Lebensmittelwirtschaft verfügt Zwicky über ausgewiesenes Know-how in der Verarbeitung von Getreide, Hülsenfrüchten und funktionellen Zutaten. Die traditionsreiche Geschichte und die starke regionale Verankerung im Kanton Thurgau spiegeln die Werte unserer Gruppe in besonderer Weise wider.

Die Integration von Zwicky sichert die Kontinuität und Weiterentwicklung eines etablierten Familienunternehmens und ergänzt unser Sortiment gezielt. Die Produkte der Marke Zwicky erweitern unser Angebot und ermöglichen es uns, passgenaue Lösungen für die Bedürfnisse aus Bäckerei, Gastronomie, Industrie und Detailhandel anzubieten.

Mit einem nunmehr kohärenten Angebot entlang der gesamten pflanzlichen Wertschöpfungskette verfügt unsere Gruppe über eine solide Basis, um Innovationen voranzutreiben, diese in Ihren Entwicklungen zu begleiten und einen konkreten Beitrag zu den Herausforderungen der Ernährung von morgen zu leisten.

Ich lade Sie ein, die Marke Zwicky auf den Seiten 4 und 5 näher kennenzulernen, und freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen diesen neuen Abschnitt mit einem erweiterten Portfolio an Produkten und Dienstleistungen zu gestalten.

Alain Raymond
CEO

ZWICKY STÄRKT GMSA MIT NEUEM ANGEBOT



Mit der Integration der Schweizerischen Schälmmühle E. Zwicky AG im vergangenen Juni stärkt GMSA gezielt ihr Angebot an Getreidelösungen, funktionellen Zutaten, glutenfreien Spezialitäten sowie Produkten mit hohem ernährungsphysiologischem Mehrwert. Diese Integration steht im Einklang mit unserem Anspruch, unseren Kunden ein erweitertes und kohärentes Angebot anzubieten.

Historische Expertise im Dienst der Innovation

Mit über 130 Jahren Erfahrung ergänzt E. Zwicky AG die Kompetenzen von GMSA durch fundiertes Know-how in der Verarbeitung von Getreide und ernährungsphysiologischen Zutaten. Das Unternehmen ist der erste Hersteller in der Schweiz, der seit 1946 Bircher Muesli nach dem Originalrezept produziert. Zudem nutzt E. Zwicky AG das besondere Verfahren des Collatierens® – ein schonender Prozess zur Getreideverarbeitung, der den Erhalt von Vitaminen und Mineralstoffen sicherstellt.

Frühzeitig erkannte E. Zwicky AG aktuelle Marktentwicklungen und integrierte neue Rohstoffe wie Hülsenfrüchte, Hirse und Spezialmehle. Bereits in den 1990er-Jahren engagierte sich das Unternehmen in der Bio-Verarbeitung. Für glutenfreie Produkte verfügt E. Zwicky AG über separate Produktionszonen und Materialflüsse mit zusätzlichen Kontrollen zur Einhaltung der geltenden Normen.

Diese Fähigkeit, Tradition, Innovation und ein tiefes Verständnis

für Ernährungstrends zu vereinen, prägt die Identität von der E. Zwicky AG bis heute.

Ein breites und differenziertes Angebot

Über 1'000 Artikel decken ein breites Anwendungsspektrum ab: Granolas, Müeslis, Flocken, glutenfreie Spezialitäten, Getreide, Hülsenfrüchte, Kerne sowie extrudierte Produkte (Flips, Pops, Crispies).

Das gesamte Sortiment ist V-Label-zertifiziert und erfüllt somit die Anforderungen vegetarischer und veganer Rezepturen. Die Rohstoffe unterliegen strengen Kontrollen.

Industrielle Flexibilität und massgeschneiderte Lösungen

E. Zwicky AG entwickelt und produziert sowohl Produkte unter der Marke Zwicky als auch massgeschneiderte Lösungen für Industrie, Detailhandel, Grosshandel und Gemeinschaftsgastronomie – inklusive gemeinsam entwickelter Private-Label-Konzepte mit Handelspartnern.

Die Marke Zwicky genießt zudem eine hohe Bekanntheit in der Deutschschweiz und steht für Qualität sowie Schweizer Handwerkskompetenz.

Eine gemeinsame nachhaltige Vision

E. Zwicky AG setzt konsequent auf erneuerbare Energien, unter anderem mit einer preisgekrönten vertikalen Photovoltaikanlage. Dieser nachhaltige Ansatz deckt sich vollumfänglich mit den Werten und Verpflichtungen von GMSA.

Konkreter Mehrwert für unsere Kunden

Dank dieser Integration bietet Ihnen GMSA nun:

- ein umfassendes Getreide, Hülsenfrüchte und Kerneangebot
- eine gestärkte Innovations- und Co-Development-Kompetenz
- höhere Reaktionsfähigkeit auf ernährungsbezogene Markttrends
- einen zentralen Ansprechpartner für komplexe und massgeschneiderte Projekte

Mit E. Zwicky AG festigen wir unsere Rolle als Referenzpartner für nachhaltige, ernährungsphysiologisch relevante, natürliche und marktorientierte pflanzliche Lösungen.

Zwicky Online-Shop

Entdecken Sie das Zwicky-Sortiment im eigenen Online-Shop oder kontaktieren Sie uns für weitere Informationen. Unsere Teams stehen Ihnen gerne zur Verfügung, um gemeinsam die optimalen Lösungen für Ihre Projekte zu entwickeln.



← Scannen Sie den QR

RÜCKKEHR ZUR TRADITION MIT DER STEINMÜHLE- LÖSUNG

100% 
SCHWEIZ



Mehl neu gedacht! Aus dieser Überzeugung heraus treiben wir die Weiterentwicklung der Moulin du Valais SA in Riddes konsequent voran und präsentieren heute unsere Steinmühle-Lösung: eine Mehlpalette, die gezielt auf die aktuellen Bedürfnisse nach Geschmack, Qualität und Authentizität ausgerichtet ist.

Dieser Schritt folgt auf die Markteinführung des Walliser Roggenbrots AOP im Herbst – ein einzigartiges Produkt und tragende Säule des regionalen Bäckerhandwerks.

Unsere Steinmühle- Lösung testen

Nichts ersetzt die Erfahrung im eigenen Backstubenalltag. Deshalb laden wir Sie ein, unsere neuen Mehle unter realen Bedingungen zu testen. Unsere Teams begleiten Sie bei der Entdeckung neuer Möglichkeiten und technischen Umsetzung mit den Steinmühlmehlsorten.

(Angebot exklusiv für Fachbetriebe, ausserhalb der Einführungspromotion)



← QR-Code scannen
und einen 25-kg-Sack
gratis erhalten



STEINVERMAHLUNG – EINE RÜCKKEHR ZU DEN WURZELN DES WALLISER ROGGENBROTS AOP

An der Spitze der Boulangerie Salamin stehen Martine und Augustin – sie verkörpern die Kontinuität einer Familiengeschichte, die tief im Annivierstal verwurzelt ist. Das Unternehmen ist das Ergebnis einer über Generationen weitergegebenen Leidenschaft, die traditionelles Handwerk bewahrt und gleichzeitig konsequent in die Zukunft blickt. In diesem Kontext war die Einführung von Steinmühlmehlen eine logische und selbstverständliche Entscheidung.

Gespräch mit Martine Aase-Salamin und Augustin Salamin

Augustin: «Bereits bei den ersten Versuchen waren die Unterschiede deutlich spürbar. Das Mehl weist eine authentischere Körnung auf, weniger flockig als bei der Zylindermahlung. Es erfordert eine längere Hydratations- und Bearbeitungszeit und somit eine Anpassung der Handgriffe und Prozesse. Diese technischen Anpassungen stehen jedoch in völliger Übereinstimmung mit einem handwerklichen Ansatz.»

Die Steinvermahlung bedeutet für sie vor allem eine Rückbesinnung auf die Ursprünge. In ihrem Dorf ist noch heute eine Mühle am Fluss in Betrieb – ein lebendiges Zeugnis des lokalen Erbes, das Spaziergänger an eine jahrhundertealte Tradition erinnert.

Martine: «Wir müssen die Schulung unseres Verkaufspersonals unbedingt verstärken. Die gesamte Vorarbeit – der eigentliche Mehrwert dieser Produkte – wird dem Endkunden noch nicht ausreichend vermittelt: umweltschonende Anbaumethoden, eine langsame Mahlung, die die Erwärmung des Getreides begrenzt und dadurch Aromen sowie natürliche Eigenschaften des Kornes bewahrt und schliesslich das handwerkliche Können des Bäckers, der mit einer



authentischen Rohware arbeitet. Dieser Unterschied ist für den Kunden manchmal kaum wahrnehmbar, qualitativ jedoch von entscheidender Bedeutung.»

Seitens der Kundschaft fallen die Rückmeldungen insgesamt positiv aus.

Martine: «Das Roggenbrot wird für das geschätzt, was es verkörpert: ein authentisches, charakterstarkes Produkt, ein Symbol des Wallis, das häufig als regionale Spezialität gewählt wird – insbesondere von Kundinnen und Kunden ausserhalb des Kantons. Die Besonderheit der Steinvermahlung wird jedoch noch selten spontan erkannt.»

Für Martine und Augustin ist die Schlussfolgerung eindeutig: «Der Mehrwert ist vorhanden – er muss jedoch erklärt werden. Die Steinmahlung stellt einen echten Differenzierungsfaktor dar, vorausgesetzt, sie wird klar kommuniziert, gezielt hervorgehoben und bis zum Endkunden getragen. Kommunikation am Verkaufspunkt, Schulung der Teams sowie Storytelling rund um die Mühle und das Verfahren sind dabei zentrale Hebel, um die geleistete Vorarbeit mit dem Kundenerlebnis zu verknüpfen.»

Augustin: «Heute verwenden wir das auf Stein gemahlene Roggenmehl für das Walliser Roggenbrot AOP, aber auch für sehr gefragte Varianten wie Roggenbrot mit Nüssen oder Aprikosen. Derselbe Teig, angereichert und unter-

schiedlich verarbeitet, zeigt die Vielseitigkeit und hohe Qualität des Mehls. Ich blicke der nächsten Etappe mit grosser Vorfreude entgegen – insbesondere mit neuen Getreidesorten wie UrDinkel, um weitere Brotspezialitäten zu entwickeln.»

Für Martine und Augustin bedeutet die Unterstützung des Projekts Steinmühle auch, sich zu einer nachhaltigen Vision zu bekennen – im Respekt vor dem Produkt, dem Terroir und dem handwerklichen Know-how. Es ist eine Entscheidung in Bezug auf konsequentes Handeln, sowie der Weitergabe und Wertschätzung ihres Könnens – in perfekter Kontinuität mit der Geschichte und der Zukunft der Salamin-Bäckerei.

“**Das Mehl weist eine authentischere Körnung auf, weniger flockig als bei der Zylindermahlung**“

Augustin Salamin

EINE PRODUKTPALETTE, KONZENTRIERT AUF DAS WESENTLICHE

GMSA erweitert ihr Sortiment um vier neue Steinmühlemehle:

- Helles UrDinkelmehl IPS
- Vollkorn UrDinkelmehl IPS
- Dunkles Saporismehl
- Assemblage Urkorn IPS

Jede Sorte wurde gezielt entwickelt, um das aromatische Potenzial des Kornes voll auszuschöpfen und gleichzeitig den technischen Anforderungen des Bäckerhandwerks gerecht zu werden.

Die Steinmühle – eine bewusste Entscheidung

Die Steinvermahlung der Moulin du Valais SA ist ein langsames Verfahren mit geringer Erwärmung. Dadurch bleibt die Beschaffenheit des Kornes sowie seine natürlichen aromatischen und ernährungsphysiologischen Bestandteile weitgehend erhalten.

Die Anlage – einzigartig in der Schweiz – umfasst sechs Steinmühlen mit fünf Mahlpassagen. Sie vereint traditionelles Müllerhandwerk mit industrieller Leistungsfähigkeit und erfüllt gleichzeitig die strengen Anforderungen der FSSC-22000-Zertifizierung in Bezug auf Lebensmittelsicherheit und Prozesskontrolle.

Über die Technologie hinaus erfordert diese Art der Vermahlung ein echtes Neulernen des Müllerberufs. Von zentraler Bedeutung sind permanente Justierungen aufgrund von sensorischer Beurteilung wie dem Klang der Mühle, die Beobachtung der Mahlfraktion, das Gefühl der Textur und die Wahrnehmung der Kornveränderung.

Diese präzise Arbeit in Verbindung mit traditionell überlieferten Handgriffen ermöglicht diese anspruchsvolle, lebendige Vermahlung. Das Ergebnis ist ein authentischer, ausdrucksstarker Rohstoff, den der Handwerksbäcker gezielt zu Produkten mit starker Identität verarbeiten kann.

Drei Getreide, vier Mehle – Vielfalt im Brotcharakter

Die ausgewählten Getreide stammen prioritär aus lokalen, nachhaltigen Sorten, angebaut mit Respekt für Böden, Biodiversität und landwirtschaftliches Kulturerbe. Dieser Ansatz folgt einer klaren Linie: verantwortungsvoller und langfristig tragfähiger Produktionsweisen.

In diesem Sinne setzt die Moulin du Valais SA konsequent auf kurze Wertschöpfungsketten und enge Partnerschaften mit regionalen Produzenten. So entsteht ein kontrolliertes Wirtschaftsmodell über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg.

Diese hohen Ursprungsanforderungen spiegeln sich direkt im Endprodukt wider: Mehle mit ausgeprägtem Aroma- und spezifischem Teigverhalten. Anspruchsvolle Mehle, die Aufmerksamkeit und Anpassung verlangen – und gerade dadurch das handwerkliche Können aufwerten und eine breite Palette an einzigartigen Brotsorten ermöglichen.

Helles und Vollkorn UrDinkelmehl – Schlichtheit, Bekömmlichkeit, Identität

Dieses Mehl wird aus UrDinkel IP-SUISSE gewonnen – einer alten Sorte, bekannt für ihre Robustheit und ihren ernährungsphysiologischen Wert. Sie eignet sich besonders für die Steinvermahlung.

Die schonende Mahlung bewahrt die natürlichen Nährstoffe des Kornes und bringt eine feine, ausgewogene aromatische Signatur zum Vorschein.

100 % naturbelassen eignet sich dieses Mehl ideal für Brote mit klarer, selbstbewusster Identität – ohne Kompromisse zwischen Geschmack, Nährwert und handwerklicher Verarbeitung.

Dunkles Saporismehl – wenn Forschung dem Geschmack dient

Saporis ist das Ergebnis einer neunjährigen Forschungsarbeit zusammen mit Agroscope Changins, unterstützt durch den Bund. Diese Weizenpopulation entstand aus der Kreuzung von 19 alten Sorten mit modernem Weizen. Ziel war es, die aromatische Tiefe historischer Weizensorten mit agronomischen und backtechnischen Leistungsfähigkeiten zu verbinden, die den heutigen Anforderungen gerecht werden.

Auf Stein gemahlen entfaltet das Saporis-Mehl eine markante aromatische Signatur – konzipiert für Brote mit Charakter und ausgeprägter Sensorik.

“ Diese Mehle
zwingen uns, langsamer
zu arbeiten und den Teig
zu beobachten.

José Luis Monteiro, Bäckermeister und Verkaufsberater GMSA





Assemblage Urkorn – kontrollierte Rückkehr alter Getreidesorten

Diese Mischung, früher walzenvermahlen, entfaltet ihren vollen Charakter. Sie kombiniert Emmer und Urdinkel, zwei robuste Getreidearten aus IP-SUISSE-Anbau.

Beide Sorten sind anspruchslos, natürlich widerstandsfähig und zeichnen sich durch einen hohen Gehalt an Proteinen und Ballaststoffen aus.

Das daraus entstehende Brot besitzt einen rustikalen, authentischen Charakter und leistet zugleich einen aktiven Beitrag zur Erhaltung der landwirtschaftlichen Biodiversität und zur Aufwertung alter Getreide in der Schweiz.

“ Sie geben den langen Fermentationsprozessen und dem Respekt vor dem Rohstoff wieder ihren vollen Stellenwert. Eine echte Rückbesinnung auf die Grundlagen unseres Berufs.

Marcel Ammon, Bäckermeister und Brotsommelier

Wenn Handwerker das Wesen ihres Berufs neu entdecken

Vor der Markteinführung wurden diese Mehle unter realen Bedingungen von unseren Bäckermeistern getestet. Das Fazit ist eindeutig: Mit steingemahlenem Mehl zu arbeiten bedeutet, Tempo und Blickwinkel zu verändern.

«Diese Mehle zwingen uns, langsamer zu arbeiten, den Teig zu beobachten und die Fermentierung zu spüren. Man entdeckt Empfindungen neu, die man fast vergessen hatte: den Tastsinn, den Geruch des Korns, die lebendige Reaktion des Teigs unter den Händen.»

José Luis Monteiro, Bäckermeister und Verkaufsberater GMSA

Ohne Verstärker oder künstliche Korrekturen verlangen diese Mehle Zeit, Können und Engagement. Im Gegenzug liefern sie Brote mit ausgeprägter, zutiefst handwerklicher Aromatik.

Eine konkrete Chance für den Handwerksbäcker von heute

Brote aus steinvermahlenen Mehlen anzubieten, bedeutet für den Konsumenten:

- eine glaubwürdige, verankerte Geschichte
- eine klar nachvollziehbare Herkunft
- eine echte sensorische Differenzierung
- eine natürlichere, unverfälschte Herangehensweise
- ein Produkt im Einklang mit aktuellen Erwartungen an – Transparenz – Authentizität

MARCEL AMMON – EIN NEUES GESICHT FÜR DIE REGION

Mit Marcel Ammon gewinnt die GMSA einen anerkannten Experten, der handwerkliches Know-how, technologische Kompetenz und fundierte Branchenexpertise vereint. Wir freuen uns sehr, ihn in unserem Team der technisch-kaufmännischen Berater begrüßen zu dürfen, welches er mit seinen vielseitigen Fähigkeiten gezielt verstärkt.

Marcel Ammon ist gelernter Bäcker-Konditor-Confiseur, Inhaber des eidgenössischen Fachausweises sowie der Meisterprüfung und diplomierter Brotsommelier. Sein beruflicher Werdegang ist geprägt von zentralen Funktionen innerhalb der Bäckereibranche, in denen er sein Fachwissen kontinuierlich vertieft und erweitert hat.

Während drei Jahren leitete er die Bäckereiabteilung der renommierten Berufsfachschule Richemont in Luzern. In dieser Funktion engagierte er sich mit grosser Leidenschaft für die Aus- und Weiterbildung des Bäckerhandwerks und vermittelte praxisnahes sowie technisches Know-how auf höchstem Niveau – immer auf dem neusten Stand der Branche.

Anschliessend wechselte er zur Hefe Schweiz AG, wo er als Leiter Produktentwicklung und technischer Berater tätig war. Dort leistete er einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung innovativer Backwaren und erlangte vertiefte Einblicke in technologische Anforderungen, Prozesssicherheit und marktspezifische Erwartungen.

Zuletzt war Marcel Ammon als Verkaufsberater für die Zentralschweiz bei der Pitec AG tätig. Diese Position ermöglichte es ihm, seine Erfahrung im beratungsintensiven Verkauf weiter auszubauen und sein Fachwissen im Bereich moderner Maschinentechнологien zu vertiefen, wodurch er sein technisches und praxisorientiertes Profil zusätzlich schärfen konnte.

“ Was mich antreibt, ist die Leidenschaft für das Handwerk – Ihr Erfolg ist das, was zählt.

Marcel Ammon, Bäckermeister und Brotsommelier

Seit dem 1. Februar 2026 ist Marcel Ammon bei der GMSA als **Leiter der Versuchsbäckerei und Kundenberater für die Region Zentralschweiz** tätig.



Angetrieben von einer tiefen Leidenschaft für das Bäckerhandwerk, mit einem ausgeprägten Gespür für die individuellen Bedürfnisse der Kunden und einer klaren Lösungsorientierung begleitet er heute Handwerksbäckereien bei der Entwicklung und erfolgreichen Umsetzung moderner Konzepte und Lösungen.

Mit Marcel Ammon möchten wir unsere Nähe zum Handwerk weiter stärken und uns konsequent für eine kompetente, nachhaltige und partnerschaftliche Begleitung der Bäckerinnen und Bäcker engagieren.

Gerne nutzen wir diese Gelegenheit, um Freddy Bau unseren aufrichtigen Dank auszusprechen, der diese Funktion bis anhin mit grossem Engagement ausgeübt hat. Nach vielen Jahren intensiver Tätigkeit für unsere Kunden sowie unzähliger Entwicklungen neuer Produkte in unserer Versuchsbäckerei verabschiedet er sich nun in den wohlverdienten Ruhestand. Angesichts seiner Energie und seines unternehmerischen Geistes sind wir überzeugt, dass er weiterhin aktiv bleiben wird und wünschen ihm für seine zukünftigen Projekte viel Freude und Erfolg.

Paniermehl aus der Schweiz EIN PRODUKT MIT CHARAKTER

Wer heute auf dem Lebensmittelmarkt bestehen will, braucht mehr als nur gute Zutaten. Es braucht Qualität, Transparenz und Produkte, die halten, was sie versprechen. Genau dafür steht unser Schweizer Paniermehl – entwickelt mit Sorgfalt, produziert mit Fachwissen und veredelt mit dem Anspruch, unseren Kundinnen und Kunden einen echten Mehrwert zu bieten.

Schweizer Qualität, die man schmeckt

Unser Paniermehl wird vollständig in der Schweiz hergestellt. Diese Nähe erlaubt uns nicht nur kurze Transportwege und eine einwandfreie Rückverfolgbarkeit, sondern sorgt auch dafür, dass wir die hohen Schweizer Standards jederzeit garantieren können.

Wir produzieren klassische Paniermehle aus frisch gebackenem Brot, die für ihre authentische Textur, ihr natürliches Aroma und ihre hervorragenden Verarbeitungseigenschaften geschätzt werden. Ergänzend dazu bieten wir extrudierte Paniermehle, die durch ihre hohe Funktionalität, gleichmässige Struktur und Bindefähigkeit ideal für moderne Anwendungen in Industrie und Gewerbe geeignet sind.

Besonders stolz sind wir darauf, dass unser Sortiment in dem bekanntesten Schweizer Label-Qualitäten erhält-



lich ist: Suisse Garantie, IP-SUISSE und Bio Knospe. Diese Label stehen für nachhaltige Produktion, sorgfältige Rohstoffauswahl und höchste Glaubwürdigkeit auf dem Markt.

Massgeschneidert für jede Anwendung

Jede Anwendung hat ihre eigenen Anforderungen – sei es ein feines, helles Paniermehl für Fisch, eine kräftige Mischung für Fleisch, eine spezielle Struktur für Snacks oder ein funktionelles Paniermehl für pflanzliche Alternativen.

Damit unsere Kunden exakt das Produkt erhalten, das perfekt zu ihren Prozessen passt, bieten wir kundenspezifische Rezepturen ab einer Charge von 3 Tonnen an. Farbe, Textur, Partikelgrösse, Absorptionsverhalten oder Funktionalität – alles lässt sich präzise definieren.



Ein Mehrwert für Industrie und Gewerbe

Unsere Paniermehle sind darauf ausgelegt, sowohl in handwerklichen als auch in industriellen Prozessen die hohen Anforderungen zu erfüllen. Die Kombination aus Schweizer Rohstoffen, moderner Technologie und langjährigem Know-how ermöglicht ein vielseitiges Produktportfolio, das zuverlässig, funktional und qualitativ führend ist.



Wir haben die passende Lösung für Ihren Bedarf:

Ein echtes Schweizer Paniermehl, entwickelt, um Ihre spezifischen Anforderungen zu erfüllen und die Marktentwicklungen von morgen zu begleiten.



← Kontaktieren Sie unseren Spezialisten, um mehr zu erfahren.



Protaneo

WENN INNOVATION IN DER KÜCHE ZUR SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT WIRD

Als Gewinner des 1. Innovationspreises Broyard 2025 ist Protaneo das 100% pflanzliche Schweizer Protein, welches Innovation, ernährungsphysiologische Qualität und Nachhaltigkeit vereint. Es bietet Profis eine einfache, flexible und kreative Lösung für eine gesunde, schmackhafte und leistungsfähige pflanzliche Küche.

Ein pflanzliches Schweizer Protein, das den Unterschied macht

Der Erfolg von Protaneo SA beschränkt sich nicht auf eine einzelne Auszeichnung. Die innovativ-nachhaltige Entwicklung wird durch mehrere bedeutenden Preise bestätigt: der Promarca-Preis, das Label der Swiss Nutrition & Health Foundation (SNHF) für die Proteinqualität und nun der 1. Innovationspreis Broyard 2025.

Ohne Zusatzstoffe, ohne Importrohstoffe und mit vollständiger Rückverfolgbarkeit verkörpert Protaneo eine neue Generation von alternativen Zutaten: lokal, verantwortungsvoll und leistungsfähig. Damit ist diese Schweizer Innovation klar auf die aktuellen Bedürfnisse des Marktes ausgerichtet.

Zertifizierte ernährungsphysiologische Leistung und Nachhaltigkeit

Der integrierte Ansatz – vom Anbau bis zur Verarbeitung – adressiert zentrale Herausforderungen wie Ernährungssouveränität, Reduktion des ökologischen Fussabdrucks und Stärkung regionaler Wertschöpfungsketten.

Mit der Höchstbewertung von 100/100 (A+) im ECO-SCORE® zählt Protaneo zu den leistungsfähigsten pflanzlichen Lösungen auf dem Markt in Bezug auf die Umweltauswirkung. Ein entscheidender Vorteil, für nachhaltige, glaubwürdige und messbare Strategien.




Die Protaneo-Produkte sind von der Swiss Nutrition & Health Foundation (SNHF) zertifiziert. Sie bestätigen eine exzellente Proteinqualität, die den Anforderungen einer modernen, ausgewogenen und proteinreichen Ernährung entspricht.

Kreativität, Einfachheit und Flexibilität

Entwickelt für praxisorientierte professionelle Küchen bieten Protaneo Hack und Protaneo Geschnetzeltes eine hohe Benutzerfreundlichkeit, bemerkenswerte Vielseitigkeit und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Ihre Textur und ihr neutraler Geschmack machen sie zur idealen Basis für eine kreative, schmackhafte und kontrollierte pflanzliche Küche – ohne Kompromisse bei der Qualität.



Protaneo ermöglicht:

-  Die Entwicklung attraktiver und vielseitiger Rezepte
-  Die einfache Integration vegetarischer oder flexitarischer Angebote
-  Die Sicherstellung von konstanter Qualität, Ausbeute und Effizienz in der Produktion

Eine Lösung für alle Zielgruppen

Protaneo eignet sich ideal für Gemeinschaftsverpflegung, Schulkantinen, medizinische Einrichtungen, ebenso wie für die kommerzielle Gastronomie und Endverbraucher.

Kinder, Erwachsene und Senior:innen profitieren von einer gesunden, ausgewogenen und proteinreichen Ernährung, die aus einer transparenten und verantwortungsvollen Schweizer Wertschöpfungskette stammt.

Eine Schweizer Innovation für die Ernährung von morgen

Protaneo ist eine praxisorientiert leistungsstarke Schweizer Antwort auf die Ernährungsherausforderungen von heute und morgen.



← Kontaktieren Sie unseren Berater, um mehr zu erfahren oder Protaneo zu testen.

EINE BÄCKEREI WEITERZUGEBEN BEDEUTET, WEIT MEHR ALS EIN GESCHÄFT ZU VERKAUFEN

In der Schweiz erreichen heute viele Bäckerunternehmer einen entscheidenden Wendepunkt in ihrem Leben: Hinter ihnen liegen Jahrzehnte harter Arbeit, ein etabliertes Unternehmen und ein eingespieltes Team. Die zentrale Frage lautet daher nicht, ob eine Übergabe erfolgt, sondern wie – klug, menschlich und nachhaltig.

In einer Bäckerei werden nie nur Gebäude oder Maschinen weitergegeben. Es sind Handgriffe, Routinen, eine gewachsene Beziehung zur Kundschaft. Dennoch wird die Unternehmensnachfolge häufig hinausgeschoben – sei es aus Zurückhaltung, Zeitmangel oder weil ein Einstieg in den Übergabeprozess fehlt. Dadurch wird aus einer langfristigen Entscheidung oft plötzlich eine dringende Frage.

Hinter jeder gelungenen Übergabe stehen dieselben Erfolgsfaktoren: vorausschauende Planung und gezielte Begleitung. Ein Unternehmen zu übergeben bedeutet, den eigenen Abschied zu gestalten – und gleichzeitig Verantwortung für Mitarbeitende, Kundschaft und die Zukunft des Geschaffenen zu übernehmen.

Für Unternehmerinnen und Unternehmer ist es die Möglichkeit, mit einem guten Gefühl loszulassen, im

Wissen, dass ihr Betrieb in kompetenten Händen weitergeführt wird. Für Übernehmende eröffnet sich der Einstieg in die Selbstständigkeit – in einem bekannten Umfeld, mit kalkulierbarem Risiko und bestehender Kundschaft.

GMSA – Ihr Partner, mit dem grossen Netzwerk

Eine erfolgreiche Übergabe lässt sich nicht aus dem Ärmel schütteln. Sie erfordert Methode, Klarheit und Realismus. Weil wir den Markt ebenso kennen wie die wirtschaftlichen und menschlichen Gegebenheiten des Bäckerhandwerks, begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden in dieser sensiblen Phase, in der es um weit mehr geht als um eine reine Transaktion.

In solchen Momenten entwickelt sich unsere Rolle vom Lieferanten zum echten Partner. Präsenz bedeutet für uns: zuhören, beraten,

relevante Kontakte herstellen und dabei helfen, komplexe – oft emotional geprägte – Fragestellungen zu strukturieren.

Unsere Begleitung beginnt mit einer fundierten Analyse der Ausgangslage und der Erwartungen aller Beteiligten. Darauf aufbauend unterstützen wir die Übergabe oder Übernahme eines Betriebs, gestützt auf unsere Marktkenntnis und unser Netzwerk. Als engagierter Akteur in der Förderung des beruflichen Nachwuchses arbeiten wir zudem eng mit Proback zusammen, das auf rechtliche, finanzielle und betriebswirtschaftliche Aspekte spezialisiert ist – für eine ganzheitliche und kohärente Begleitung.

Auch über den Übergabeprozess hinaus verstehen wir Partnerschaft als langfristiges Engagement – mit Fokus auf Stabilität, Kontinuität und Entwicklung des Unternehmens.



Zwei aktuelle Beispiele erfolgreicher Begleitung. In beiden Betrieben übernahmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Bäckerei, die bereits die Organisation kannten – ein nicht zu unterschätzender Vorteil.

Neuenburg: Nach 53 Jahren schlägt die Bäckerei-Konditorei Mäder ein neues Kapitel auf.

Für Christian Mäder (CM) war die Übergabe jedoch nie nur eine finanzielle Entscheidung.

CM: «Mein Bruder Roland und ich haben den Betrieb 2018 von unseren Eltern übernommen. Als wir uns entschieden, das Geschäft zu verkaufen und uns zurückzuziehen, war uns eines besonders wichtig: dass der Betrieb weiterlebt, ohne Bruch für die Kundschaft, mit einem stabilen Team und bewährtem Know-how.»

Der Nachfolger war bereits im Betrieb: ein engagierter Mitarbeiter,

seit über einem Jahr im Unternehmen, mit fundierter Produkt- und Betriebskenntnis. Eine interne Übernahme, basierend auf Vertrauen und Kompetenz. So übernehmen Romain Bochet (RB) und seine Partnerin Louise Heriat (LH), Pâtissière-Confiseuse und Agroingenieurin, den Betrieb und sichern die Kontinuität.

Der Übergang erfolgte schrittweise.

Doch was motiviert dazu, den Schritt vom Angestellten zum Unternehmer zu wagen?

RB: «Seit ca. 5 Jahren hatte ich das Ziel mein eigener Chef zu sein und meine Ideen zu verwirklichen. Meine Frau Louise träumte schon als Kind davon, einmal ein Restaurant zu führen. Jetzt ist es eine Bäckerei, meint sie schmunzelnd. Als uns Christian Mäder anfragte, sahen wir unsere Chance.»

RB: «Ein Unternehmen zu übernehmen, das man bereits kennt, gibt

Sicherheit. Aber Unternehmer wird man nicht über Nacht. Die Begleitung war entscheidend, um das Projekt zu strukturieren, Entscheidungen abzusichern und kostspielige Fehler zu vermeiden.»

Ein solches unternehmerisches Projekt bringt jedoch mehrere Herausforderungen mit sich.

RB: «Sicher die ganzen Verhandlungen zu führen und eine solide Finanzierung zu erhalten. Die GMSA unterstützte uns hierbei als Mediator sehr gut.»

Zu Beginn kamen viele neue Fragen auf das junge Unternehmerpaar zu: Arbeitsrechtliche Versicherungen, usw. Die von GMSA vermittelten Stellen, z.B. der SBC, Proback, waren sehr hilfreich.

Die neuen Verantwortlichen müssen sich nun auf ihre Prioritäten konzentrieren und ihrer Bäckerei ihre eigene Vision und Philosophie vermitteln.

LH: «Wir haben drei tragende Säulen definiert: Qualität, Transparenz und Genuss und wir wollen, zusammen mit dem ganzen Team, stolz sein auf unsere Produkte.»

Gunten: Eine Übernahme zu dritt sichert seit Oktober 2025 die Zukunft der Spicher Bäckerei Konditorei.

Nach vierzig Jahren übergaben Bernhard und Jolanda Spicher (BJS) den Betrieb an drei langjährige Mitarbeitende: Heinz Geissbühler, Yvonne Sigrist und Jasmin Jaussi (HYJ).

BJS: «Es brauchte viel Geduld und zahlreiche Gespräche, um die Übernahme zu regeln. Doch das Warten hat sich gelohnt. GMSA war in allen vorbereitenden Phasen eine wertvolle Unterstützung.»

Die Übernahme wurde Schritt für Schritt aufgebaut – mit klarer Rollenverteilung, strukturierter Partnerschaft und gesicherter Finanzierung. Heute bleibt der Betrieb seiner Identität treu und richtet den Blick zugleich nach vorne.



HYJ: «Allein hätten wir es vielleicht nicht gewagt. Aber gemeinsam war es möglich. Unsere Erfahrung, unser Teamgeist und die Unterstützung von GMSA haben uns Sicherheit gegeben und unsere Entscheidungen bestätigt.»

Die Motivation, diese Bäckerei zu übernehmen, verfolgte hier vor allem ein anderes Ziel:

HYJ: «Sicher der Erhalt der Arbeitsplätze in der Region. Heinz Geissbühler; die Backstube ist in einem sehr guten Zustand, der Ofen erst sechsjährig. Ich wollte nicht zulassen, dass diese Bäckerei geschlossen wird.»

Fast fünf Monate nach der Übernahme zeichnen sich bereits erste Erfolge ab

HYJ: «Wir sind mit den ersten Ergebnissen zufrieden und suchen bereits einen weiteren Mitarbeiter, oder Mitarbeiterin. Wir können die Arbeitsplätze nicht nur erhalten, sondern sogar erweitern.»

Wir haben auch sehr gute Rückmeldungen der Kundschaft über unsere Produkte erhalten, was uns mit Stolz erfüllt und unseren Entschcheid bestätigt.»

Die GMSA wünscht den Jungunternehmern alles Gute für die Zukunft und viel Erfolg.



“Ich wollte nicht zulassen, dass diese Bäckerei geschlossen wird.”

Heinz Geissbühler

Übergeben heisst nicht abschliessen – sondern das nächste Kapitel schreiben. Und wir begleiten Sie dabei.

Ob Sie als Unternehmerin oder Unternehmer Ihre Nachfolge frühzeitig planen oder als Mitarbeitende den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten: Eines ist klar – erfolgreiche Übergaben müssen vorbereitet, strukturiert und über die Zeit aufgebaut werden.

Und wenn der nächste Abschnitt Ihrer Geschichte jetzt beginnt?

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen. Marcel Wächter, Leiter Geschäftsentwicklung Bäckereien, steht Ihnen gerne für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

E-mail: marcel.waechter@gmsa.ch



Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.

ackermann

ack.

Bocante
5.-

Petit
Vaudois 2,80

Obscur
4.-

AUF SAUERTEIG SETZEN – EINE LOGISCHE ENTSCHEIDUNG

Als Vertreter der dritten Generation an der Spitze eines seit über 60 Jahren bestehenden Familienbetriebs verkörpert Christophe Ackermann eine moderne Vision des Handwerks, ohne dabei seine Wurzeln zu verleugnen. Gegründet von seinem Grossvater und später von seinem Vater weitergeführt, liegt die Bäckerei Ackermann heute seit 15 Jahren in den Händen dieses dynamischen Vierzigjährigen. Ein Unternehmen, das er mit Augenmass weiterentwickelt hat – im Respekt vor der Geschichte und mit einer klaren persönlichen Handschrift.

Interview mit Christophe Ackermann

«Ein Familienunternehmen zu übernehmen, bedeutet nicht nur, eine Tätigkeit weiterzuführen, sondern auch, Verantwortung zu tragen», erklärt er. «Es gilt, das Erreichte zu würdigen und gleichzeitig den Mut zu haben, den Betrieb weiterzuentwickeln, damit er relevant bleibt.»

Ein konsequent gelebter Qualitätsanspruch

Swiss Bakery Trophy Champion 2025–2027, Gewinner der Bäckerkrone 2025 und Pain d'or vaudois 2024 – die Auszeichnungen reihen sich über die Jahre aneinander. Dennoch werden sie nie als Endpunkt betrachtet.

«Die Anerkennung durch Fachwelt und Kundschaft ist eine grosse Freude. Sie zeigt, dass unsere Arbeit geschätzt wird. Die eigentliche Herausforderung besteht jedoch darin, dieses Qualitätsniveau langfristig zu halten.»

Dieser Anspruch ist tief in der DNA des Unternehmens verankert und zeigt sich in einer ständigen Hinterfragung aller Prozesse: Produktion, Organisation, Arbeitsmethoden bis hin zum Verkauf.

«Genau das bedeutet es heute, Handwerker zu sein.»

Sauerteig – eine logische Etappe auf einem Weg der Weiterentwicklung und Qualität

Schon seit Langem spielte Sauerteig in seinen Überlegungen eine Rolle – nicht als Trend, sondern aus Überzeugung und im Einklang mit seiner Berufsvorstellung: Authentizität, Geschmack und Konstanz.

«Ich habe jahrelang darüber nachgedacht. Doch wie so oft hatten andere Prioritäten Vorrang. Es brauchte den richtigen Zeitpunkt – und den richtigen Ansatz.»

Auf dem Weg zu 100% relevanten Produkten mit Sauerteig

Vor der Einführung der Lösung Levain GMSA stellte die Boulangerie Ackermann rund 40% ihres Backwarensortiments mit hauseigenem Sauerteig her – überall dort, wo sein Einsatz technologisch und qualitativ sinnvoll war. Überzeugt von den



- **Vorbereitung der Räumlichkeiten für die Installation**
- **Laufende Betreuung während des gesamten Projekts**

Ein starkes Trio: Handwerker, GMSA und Hematronic

«Zum Projekterfolg beigetragen hat auch die enge Zusammenarbeit zwischen GMSA und Hematronic, dem Lieferanten der Anlagen. Die Umsetzung unserer Wünsche und kompetente Beratung waren entscheidend. Ohne sie hätte ich mich nie getraut, zwei so grosse Anlagen zu wählen. Ich war überzeugt, dass ich sie nicht auslasten könnte.»

Heute zeigt sich ein klares Bild: Die beiden Anlagen – eine gekühlte Variante für den Weizenvorteig und eine ungekühlte Variante für den Roggensauerteig – sind nahezu voll ausgelastet.

«Die Tests haben gezeigt, dass es die richtige Entscheidung war. Heute würde ich es nicht anders machen.»

Eine klare Philosophie: das Sortiment schrittweise auf Sauerteig umstellen

Das Ziel war eindeutig: möglichst grosse Teile des Sortiments auf Sauerteig umzustellen – Brote, Feinbackwaren und Gebäck.

Sauerteig steigert nicht nur die Qualität, sondern rationalisiert auch die Produktion. Die Vorteile sind konkret:

- **Deutlich verbesserte Frischhaltung**
- **Höhere Prozesssicherheit**
- **Intensiverer Geschmack**
- **Kontrollierte Porosität**
- **Ausgeprägtere Kruste**

Bislang wurde diese Umstellung nicht aktiv gegenüber der Kundschaft kommuniziert.

«Ich wollte warten, bis alles perfekt läuft, bevor wir den Sauerteig kommunikativ in den Vordergrund stellen. Und trotzdem haben wir

bereits steigende Verkaufszahlen und sehr positives Feedback von Kunden erhalten, die den Unterschied selbst bemerkt haben.»

Der Mensch im Zentrum der Veränderung

Wie bei jeder Veränderung gab es anfänglich auch gewisse Vorbehalte im Produktionsteam.

«Veränderung macht immer ein wenig Angst. Unsere Mitarbeitenden sind dies jedoch gewohnt, denn ständige Weiterentwicklung gehört zur Unternehmenskultur. Dennoch ist eine begleitete Umsetzung entscheidend für die Akzeptanz.»

Um die Teams zu mobilisieren und zusammenzuführen, hat sich Christophe Ackermann persönlich stark engagiert: einerseits, um seine Neugier zu stillen und sein Wissen rund um den Sauerteig zu vertiefen, vor allem aber, um die Prozesse selbst zu beherrschen und dadurch seinen Mitarbeitenden Sicherheit zu geben.

Das Projekt startete bewusst mit einer kleineren Anlage, um Entscheidungen zu testen und zu validieren. Als die beiden grossen Anlagen instal-

liert wurden, war alles bereit: angepasste Rezepte, geschulte Teams, erprobte Abläufe.

«Nach der ersten Nacht waren die Bäcker überzeugt. Sie hatten Zeit gewonnen, weniger Handarbeit – und das Endprodukt sprach für sich.»

Wirtschaftlich sinnvoll und klar auf die Zukunft ausgerichtet

Neben der Qualitätssteigerung überzeugt die Sauerteiglösung auch wirtschaftlich.

«Die Einsparungen bei zuvor eingesetzten Backmitteln und zugekauftem Sauerteig decken das Maschinenleasing über fünf Jahre vollständig ab. Danach ist es reiner Gewinn.»

Die nächste Phase ist bereits geplant: Ausweitung auf das Gebäck, Schulung des Verkaufspersonals und gezielte Kommunikation, insbesondere über soziale Medien.

Sich neu erfinden, um langfristig erfolgreich zu bleiben

«Der Markt ist extrem volatil geworden. Die Konsumenten verändern sich, ebenso die Mitarbeitenden. Man muss

antizipieren, sich anpassen und gleichzeitig Produktion, Finanzen, Personal und Kommunikation steuern. Das ist anspruchsvoll – aber enorm motivierend. Genau das bedeutet Unternehmertum heute. Und genau das macht diesen Beruf so spannend.»

«Die Sauerteiglösung wurde schnell und effizient umgesetzt. Die Begleitung durch das GMSA-Team, seine Zuhörfähigkeit und die Qualität der Beratung – von der Idee bis zur Umsetzung – waren entscheidend. Sie eröffnet heute neue Entwicklungsperspektiven, insbesondere mit den neuen Steinmühlmehlen der Moulin du Valais. Jetzt sind wir am Zug.»

Wir danken Christophe Ackermann herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen sowie seinem gesamten Team für sein Engagement und seine Motivation. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg und freuen uns über diese erfolgreiche Partnerschaft.

sensorischen, technologischen und ernährungsphysiologischen Vorteilen des Sauerteigs verfolgte die Geschäftsleitung das Ziel, diese Philosophie auf möglichst viele relevante Produkte auszuweiten.

Mit der Integration von Levain GMSA gelang eine schnelle, sichere und wirtschaftlich kontrollierte Skalierung: Heute werden 80% der Backwaren mit flüssigem Sauerteig hergestellt – bei hoher Prozessstabilität und bemerkenswerter Konstanz in Qualität und Aroma.

Bis zum Ende des Frühjahrs soll der Anteil auf 100% aller geeigneten Produkte steigen. Die verbleibenden 20% betreffen die schrittweise Integration der Kleingebäcke, um auch hier die gleiche Qualitätsphilosophie und technologische Stringenz umzusetzen.

Diese strukturierte und effiziente Entwicklung zeigt, dass sich eine konsequente Sauerteig-Strategie im handwerklichen Betrieb unter opti-

malen technischen und wirtschaftlichen Bedingungen erfolgreich realisieren lässt.

Begleitung als entscheidender Faktor für die Wahl von GMSA

Was Christophe Ackermann dazu bewogen hat, den Schritt mit der Sauerteiglösung von GMSA zu gehen, war nicht allein die Technologie, sondern vor allem die Begleitung.

«Man hat mir kein Standardmodell aufgezwungen. Ausgangspunkt waren meine Rezepte, mein Sortiment und meine Arbeitsweise. Wir haben gemeinsam überarbeitet, bei uns getestet und unter realen Bedingungen angepasst.»

Der Ansatz ist ganzheitlich und praxisnah:

- **Schulung der Mitarbeitenden**
- **Begleitung bei den Arbeitsmethoden**
- **Beratung bei der Wahl der Maschinen**



Möchten auch Sie den Schritt zum Sauerteig wagen?

Unsere Berater stehen Ihnen zur Seite und begleiten Sie mit einer bewährten, individuellen, flexiblen und optimal auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Lösung.



← Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.

SAUERTEIG ALS NACHHALTIGER WETTBEWERBSVORTEIL



Erfahrungsbericht – Adalbert Bartenschlager

Berater und Referenz für Sauerteigtechnologie in den D-A-CH-Märkten

Der Schweizer Bäckereimarkt befindet sich in einem anspruchsvollen Umfeld: leicht rückläufige Absatzmengen, kontinuierlich steigende Rohstoff- und Personalkosten sowie ein anhaltender Fachkräftemangel. Die Folge ist ein zunehmender Margendruck. Diese Situation betrifft die Betriebe in der Westschweiz ebenso wie in der Deutschschweiz. Überall stehen die gleichen Prioritäten im Fokus: Kosten im Griff behalten, konstante Qualität sichern und die operative Effizienz steigern.

Vor diesem Hintergrund wird die strukturierte Organisation der Prozesse zu einem zentralen strategischen Hebel. Die GMSA Sauerteiglösung bietet eine schnelle und



wirkungsvolle Antwort – vorausgesetzt, sie wird konsequent und professionell implementiert. Eine solche Umstellung erfolgt nicht nebenbei. Sie erfordert eine sorgfältige Einführungsphase, gezielte Schulung der Mitarbeitenden sowie eine methodische Integration in die täglichen Produktionsabläufe. Nur so entsteht nachhaltige Performance.

Die Rückmeldungen aus der Praxis bestätigen die Wirksamkeit dieses Ansatzes. Betriebe, die die GMSA Sauerteiglösung gemeinsam mit Hematronik eingeführt haben, berichten von gleichbleibend hoher und kontrollierbarer Qualität. In mehreren Fällen mussten die ursprünglichen Kapazitäten sogar erweitert werden, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden. Dies unterstreicht die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Modells.

Der Mehrwert basiert auf zwei zentralen Faktoren: Differenzierung und Reproduzierbarkeit. Teige auf Basis von Roggensauerteig oder Weizen-
Poolish ermöglichen ein Sortiment

mit klarer Identität und geschmacklicher Profilierung.

Diese Qualität wird vom Konsumenten wahrgenommen und honoriert

Die GMSA Sauerteiglösung bietet eine schnelle und wirkungsvolle Antwort – vorausgesetzt, sie wird konsequent und professionell implementiert

Adalbert Bartenschlager

– was Absatz und Kundenbindung nachhaltig stärkt. Gleichzeitig gewährleistet die Automatisierung eine konstante Qualität, unabhängig von personellen Schwankungen. In Kombination mit einer konsequenten Sortimentsstraffung führt dies zu einer spürbaren Verbesserung der Rentabilität.

Der Markt wird anspruchsvoller, bietet jedoch klare Chancen für jene Betriebe, die strukturiert und vorausschauend handeln. Wer in Qualität, technisches Know-how und effiziente Organisation investiert, stärkt seine Marktposition nachhaltig und stabilisiert seine Margen. Die GMSA Sauerteiglösung folgt genau diesem Ansatz. Sie hat ihre Praxistauglichkeit unter Beweis gestellt und ist heute ein konkreter Hebel für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit.

Wir bedanken uns bei Adalbert für das Teilen seiner wertvollen Erfahrungen und die hervorragende Zusammenarbeit im Dienste unserer Kunden.



Groupe Minoteries SA
Route des Moulins 31
Postfach 68
1523 Granges-près-Marnand

Telefon: +41 26 668 51 11
E-Mail: groupe@gmsa.ch