

# NEUMEYERNEWS

AUSGABE JULI 2023



## SCHNEIDEMASCHINEN FÜR EXTRUDIERTES PFLANZENPROTEIN

Entdecken Sie leistungsstarke Lösungen für das Schneiden von vegetarischen und veganen Produkten. Unsere holac Schneidemaschinen sind auf die speziellen Bedingungen in der Produktion von alternativen Proteinen ausgelegt. So kommen die Maschinen mit hohen Temperaturen und extrudiertem Pflanzenprotein und grosser Belastung ebenso problemlos zurecht, wie mit anderen besonderen Konsistenzen und Beschaffenheiten.

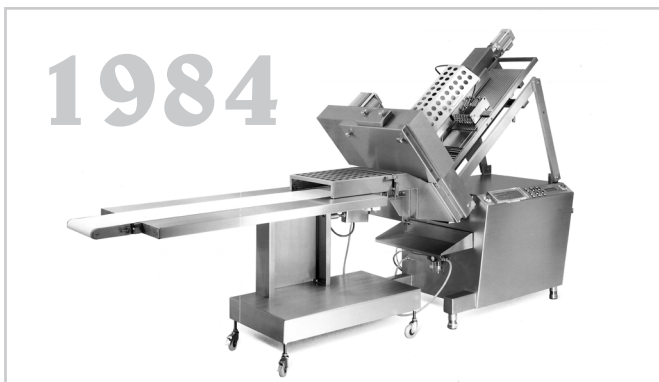
[Erfahren Sie mehr ab Seite 5](#)

## NEUMEYER & WEBER MASCHINENBAU

Nach einer fast 40-jährigen äusserst erfolgreichen Zusammenarbeit gehen die beiden Firmen Neumeyer AG und Weber Maschinenbau GmbH ab dem 1.1.2024 getrennte Wege.

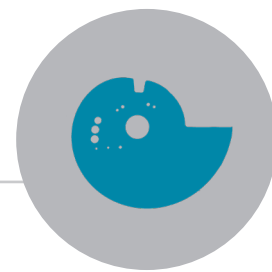
Mit dem Computer Slicer CCS 7000 war es erstmals möglich, Schweizer Spezialitäten wie Mostbröckli und Bündnerfleisch perfekt zu schneiden und in der Packung zu präsentieren. Unten ein Bild, in dem das Messerschleifgerät noch in die Maschine integriert war.

[Erfahren Sie mehr ab Seite 2](#)



Die ersten drei Weber Slicer Nr. 103, 104 und 105 kamen in die Schweiz, respektive der erste davon ins Fürstentum Liechtenstein.





## ÄNDERUNGEN IN DER VERTRIEBSSTRUKTUR IN DER SCHWEIZ

**Nach fast 40-jähriger erfolgreicher Zusammenarbeit gehen die beiden Firmen Neumeyer AG und Weber Maschinenbau GmbH ab dem 1.1.2024 getrennte Wege im Slicer und Tiefziehverpackungsbereich.**

Weber gründet mit der Weber Food Technology Schweiz GmbH eine eigene Tochtergesellschaft mit dem Ziel, den Markt Schweiz zukünftig noch enger und intensiver betreuen zu können. Insbesondere auch der innerhalb der Firma Weber stark und rasant wachsende Verpackungsmaschinenbereich soll weiter ausgebaut werden. Die Trennung erfolgt auf gütlicher und fairer Basis. Ein Teil des Neumeyer-Slicer-Teams wird zudem übernommen.

Die Neumeyer AG verkaufte 1986 den aller ersten Weber Slicer überhaupt und baute seither den Markt Schweiz von Null her auf. In diesen Jahren wurden rund 350 Slicerlinien und insgesamt knapp 1000 Weber Maschinen verkauft.

Zusammen mit der Schweizer Fleisch- und Käsebranche setzte man auch über die Landesgrenzen hinaus immer wieder Akzente für qualitativ hochwertige und schöne Aufschnittpackungen. Wir möchten uns bei

Ihnen recht herzlich für die jahrelange Zusammenarbeit in diesem Bereich bedanken.

Ein ganz grosses Anliegen ist es, dass die Qualität des Kundendienstes in keinem Moment eingeschränkt ist. Das umfangreiche Weber Ersatzteillager, das auf die Maschinen im Schweizer Markt zugeschnitten ist, verbleibt in der Schweiz. Die Betreuung basiert auf dem bisherigen Status und die Neumeyer AG wird die neue Organisation mit Rat und Tat unterstützen. Bereits jetzt besteht eine enge Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Generalvertreter und damit ist die Basis für einen reibungslosen Übergang der Rechte und Pflichten gelegt.

Weber und Neumeyer werden über den 1. Januar 2024 hinaus zusammenarbeiten. Die Weber Abschwart- und Entvliesmaschinen werden in der Schweiz weiterhin exklusiv durch die Neumeyer AG vertrieben und serviciert. In die Neumeyer eigenen roll-it Linien werden weiterhin weltweit Weber Slicer integriert.

Nachstehend erfahren Sie mehr über die Beweggründe im Interview mit Tobias Weber und Marcel Senn.



Marcel Senn, Geschäftsführer Neumeyer AG



Tobias Weber, CEO Weber Maschinenbau GmbH



Wie haben Sie auf die Kündigung des Generalvertretungsvertrages reagiert und welche Auswirkungen hat diese Kündigung auf Ihr Unternehmen?

Marcel Senn: "Natürlich waren wir überrascht und enttäuscht, als wir von der Kündigung des Generalvertretungsvertrages erfahren haben. Nach anfänglicher Ratlosigkeit haben wir heute klare und schon ziemlich konkrete Vorstellungen, wie wir das Slicergeschäft mit neuen Technologien kompensieren werden. Der Wegfall des Slicergeschäftes ist zwar bedeutend aber unser Unternehmen erwirtschaftet den Hauptumsatz mit unseren anderen bestehenden langjährigen Partnern.

Mehr schmerzt mich, dass ein Produkt wegfällt, welches wir mit viel Herzblut während 40 Jahren erfolgreich verkauft haben und wir dadurch unser grosses Know-how in diesem Bereich nicht mehr einsetzen können.

Ein besonders grosses Anliegen von mir ist das Neumeyer Team. Uns war es wichtig, dass kein einziger Mitarbeiter seine Stelle in eine ungewisse Zukunft verliert. Zu diesem Wort stehe ich."

Welche Rolle spielt der Servicebereich und ein umfassendes Ersatzteillager bei der erfolgreichen Vermarktung von Industriemaschinen in der Schweiz?

Marcel Senn: "Ein gut aufgestelltes, kompetentes Serviceteam und ein umfassendes Ersatzteillager sind von zentraler Bedeutung für den Erfolg der Vermarktung von Industriemaschinen in der Schweiz. Der Abschluss eines Kaufvertrages ist der Beginn einer Partnerschaft für die Lebensdauer der gekauften Maschine. Der Erfolg einer Investition hängt stark von der Betreuung nach dem Verkauf ab. Die Produktionsbereitschaft über die gesamte Lebensdauer einer Maschine hat hier einen weit grösseren Einfluss als der Kaufpreis. Die Ersatzteillieferbereitschaft ist auch ein matchentscheidender Faktor im Servicebereich. So verfügen wir heute über ein Ersatzteillager von 7500 Slicer-Ersatzteilen. In der heutigen, schnelllebigen Zeit, müssen die Servicetechniker bereit sein, sich permanent weiter zu bilden. Ohne kompetente Maschinenspezialisten funktioniert kein Kundendienst."

Wie haben Sie es geschafft, Ihren Marktanteil im Slicerbereich in der Schweiz auf über 90% zu steigern und was waren einige der Herausforderungen, denen Sie dabei begegnen mussten?

Marcel Senn: "Unser Erfolg hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter von der Qualität der Weber Slicer, die weltweit zur besten zählt, aber auch von der Qualität

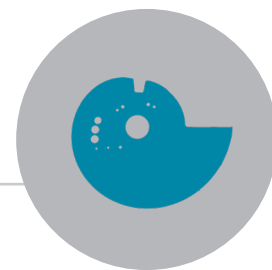
der Dienstleistungen rund um die Kundenbetreuung. Erfolgsfaktoren sind unsere Dienstleistungen wie z.B. unser eigenes Technikum mit der Möglichkeit Linien 1:1 zu testen oder, wie bereits vorher gesagt, unser umfassender Kundendienst. Zweifellos ist es auch wichtig, dass man die Eigenheiten des Schweizer Marktes richtig einschätzt. Dies bedeutet zum Beispiel, dass die Wareneinfuhr in die Schweiz als nicht EU-Land mit möglichst geringem Aufwand gehandelt werden kann. Oder dass die regionalen sprachlichen Unterschiede nicht ausser acht gelassen werden. Der wahrscheinlich grösste Einfluss auf unseren Erfolg ist der Umstand, dass wir nicht Hardware verkaufen, sondern eine Lösung anbieten, um ein bestimmtes Produkt herzustellen. Das anwendungstechnische Know-how unseres Unternehmens ist der Schlüssel zum Erfolg."

Wie planen Sie, Ihre Geschäftsstrategie in Anbetracht der Kündigung zu ändern, und gibt es andere Maschinenhersteller, mit denen Sie zusammenarbeiten möchten?

Marcel Senn: "Wie vorher erwähnt, haben wir in unserem Kompetenzzentrum in Lengnau eine Infrastruktur geschaffen, die nach heutigem Stand 25 – 30 Arbeitsplätze bietet. Unsere langfristigen Investitionen in ein automatisches Ersatzteillager sowie Schulungs-, Ausstellungs- und Vorführräume ermöglichen ein weiteres Wachstum unserer Firma. Wir sehen mit unseren anderen grossen Marken wie Vemag, Poly-clip und Laska noch grosses Wachstumspotenzial. Zudem haben wir mit Magurit, holac, Vetec, Keres und neu auch Günther weitere Spezialisten im Portfolio, die weltweit zu den Besten gehören. Der Wegfall des arbeitsintensiven Weber Slicergeschäftes, sehen wir auch als Chance, uns in neue zukunftsorientierte Technologien zu wagen. Wir werden jedoch unseren über 50 jährigen Grundsätzen treu bleiben und weiterhin Lösungen für die gewerbliche und industrielle Herstellung von Nahrungsmitteln anbieten. In der Vergangenheit haben wir es geschafft, neben den fleischverarbeitenden auch Kunden im Käse- und Bäckereibereich zu gewinnen. Auch hier sehen wir noch Entwicklungspotenzial."

Was denken Sie, sind wichtige Faktoren, dass die Änderung der Vertriebsorganisation reibungslos vonstatten geht?

Marcel Senn: "Uns allen in der Neumeyer AG ist es ein sehr grosses Anliegen, dass der Übergang möglichst glatt verläuft und unsere geschätzten Kunden in keinem Moment eine Einschränkung der gewünschten Dienstleistung verspüren."



Warum haben Sie sich entschieden, den Vertrieb nicht länger in Zusammenarbeit mit einem Partner in der Schweiz durchzuführen?

Tobias Weber: "Es ist wichtig zu betonen, dass unsere Entscheidung, direkt in den Schweizer Markt einzutreten, in keiner Weise als eine Entscheidung gegen Neumeyer zu verstehen ist. Die langjährige Zusammenarbeit mit Neumeyer war stets vorbildlich und äusserst gewinnbringend für beide Unternehmen. Wir schätzen die erfolgreiche Partnerschaft, die wir aufgebaut haben, und werden auch zukünftig gerne mit ihnen zusammenarbeiten, wo es sich ergibt.

Die Motivation für unseren direkten Markteintritt liegt vielmehr in der Weiterentwicklung unserer Strukturen und der direkten Kundeninteraktion. In den letzten Jahren haben wir uns kontinuierlich von einem reinen Maschinenbauer zu einem umfassenden Lösungsanbieter entwickelt. Dieser Wandel hat unsere Herangehensweise an Projekte grundlegend verändert. Um die komplexen Anforderungen unserer Kunden besser zu erfüllen, ist eine engere Abstimmung und ein effektives Projektmanagement unerlässlich. Wir haben erkannt, dass eine räumliche Nähe zu unseren Kunden in der Schweiz von grossem Vorteil ist. Durch eine direkte Präsenz können wir schneller auf ihre Bedürfnisse reagieren, ihre Anforderungen besser verstehen und massgeschneiderte Lösungen anbieten.

Um diese Ziele zu verwirklichen, haben wir intensiv über verschiedene Möglichkeiten nachgedacht und nach sorgfältiger Abwägung der Vor- und Nachteile haben wir uns letztendlich für die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft in der Schweiz entschieden. Dies ermöglicht uns, mit einer eigenen Infrastruktur und einem dedizierten Team vor Ort präsent zu sein. Dadurch können wir unsere Aktivitäten besser auf den schweizerischen Markt ausrichten und die Vorteile einer direkten Kundenbeziehung voll ausschöpfen."

Welche Vorteile sehen Sie bei der Entscheidung, direkt in den Schweizer Markt einzutreten?

Tobias Weber: "Erstens ermöglicht es uns, noch näher am Kunden zu sein. Durch eine lokale Präsenz können wir unsere Kundenbeziehungen weiter ausbauen und ihre Anforderungen noch besser verstehen. Dies eröffnet uns noch schneller auf Marktanforderungen zu reagieren.

Zweitens ermöglicht uns der direkte Markteintritt, komplexe Projektmanagementprozesse zu vereinfachen. Durch

eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden vor Ort können wir effektive Kommunikationskanäle aufbauen, um Projekte reibungslos durchzuführen. Die räumliche Nähe erleichtert die Abstimmung und ermöglicht eine schnellere Reaktion auf Änderungen oder Anpassungen, die während des Projektverlaufs auftreten können.

Drittens verkürzt der direkte Markteintritt die Wege. Anstatt über Dritte oder externe Partner zu gehen, können wir direkt mit unseren Kunden in der Schweiz interagieren. Dies reduziert die Komplexität und vermeidet mögliche Missverständnisse oder Verzögerungen, die bei einer indirekten Zusammenarbeit auftreten könnten. Wir können schneller auf Anfragen reagieren, schneller Lösungen liefern und letztendlich die Kundenzufriedenheit steigern.

Schliesslich ermöglicht uns der direkte Markteintritt, von internationalen Projekten zu profitieren. Die Schweiz ist ein interessanter Markt mit einer starken Wirtschaft und globalen Verbindungen. Indem wir direkt vor Ort präsent sind, können unsere Kunden von den bestehenden internationalen Projekten profitieren.

Zusammenfassend bietet der direkte Markteintritt in die Schweiz eine engere Kundenbindung, vereinfachtes Projektmanagement und verkürzte Kommunikationswege. Dies sind entscheidende Vorteile, die uns helfen, unsere Präsenz und Wettbewerbsfähigkeit auf dem schweizerischen Markt zu stärken."

Was denken Sie sind wichtige Faktoren, dass die Änderung der Vertriebsorganisation reibungslos vonstatten geht?

Tobias Weber: "Um sicherzustellen, dass die Änderung der Vertriebsorganisation reibungslos vonstatten geht, sind verschiedene wichtige Faktoren zu berücksichtigen. Zunächst ist es entscheidend, dass wir ein Team zusammenstellen, das aus der Schweiz kommt und über fundierte Kenntnisse des schweizerischen Marktes verfügt, die Sprachen spricht und Beziehungen zu Kunden ausbaut. Ich freue mich, dass wir hierfür auch erfahrene Mitarbeiter von Neumeyer für uns gewinnen konnten.

Eine gute Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen dem Headquarter und der neuen Weber Food Technology Schweiz GmbH sind ebenfalls von grosser Bedeutung, um eine reibungslose Abstimmung und Unterstützung zu gewährleisten. Mit einem eigenem Service Team, dem Aufbau eines Ersatzteillagers und eines eigenen Vorführraums haben wir alle wichtigen Punkte abgedeckt, die eine lokale Organisation erfolgreich machen wird."



## CUBIXX 100 L HMT

**Die Einsteigerlösung und das Multitalent für die unterschiedlichsten Anwendungen.**

Der Cubixx 100 L HMT besticht primär durch seine flexiblen Einsatzmöglichkeiten. Er erledigt souverän alle an ihn angestellten Anforderungen mit umfangreichen Einstellungsmöglichkeiten. Diese lassen ihn zum optimalen Partner für Laboranwendungen werden, die sich später auf Industrieproduktion skalieren lassen.

Produktideen siehe unten

## MAXX 200 HMT

**Die Industrielösung, direkt vom Extruder in die holac Maxx 200 HMT.**

Der Maxx 200 HMT ist die ultimative Maschine für optimale Schnittergebnisse bei hohen Kapazitäten. Typische Anwendungen sind Chunks, Streifen oder Kebab. Durch den Ursprung der Maxx 200 HMT in der Käseverarbeitung ist diese Maschine sämtlichen Produktkonsistenzen gewachsen, während sie durch ihre enorme Magazinkapazität und Einstellungsmöglichkeiten hohe Durchsätze sowie perfekt zugeschnittene Ergebnisse liefert.



Stripes



Kebab



Chunks



Pulled



Tofu





## DIE WURST ALS ÖKOLOGISCHE VERPACKUNGSFORM

**Innovative, wirtschaftliche und nachhaltige Verpackungslösung für Lebensmittel, chemische Produkte, Tiernahrung und mehr.**

Die grossen Ideen wirken häufig ganz einfach: Ein clip-pak® ist ein Schlauchbeutel, der an beiden Enden mit einem Clip verschlossen wird – im Grunde eine Wurst. Das Ergebnis ist eine sichere und kostengünstige Verpackung, welche durch den Clipverschluss einen Originalitätsverschluss gewährleistet. Abhängig vom Produkt ist es sogar möglich, mit der R-ID-Clipserie bei Verwendung von Kunststoffdärmen oder Aluminiumverbundfolien, den Clip bis hin zu bakteriendicht zu verschliessen. Die Verpackung mit dem Clip ist dabei äusserst platzsparend und umweltfreundlich, sie erreicht einen hohen Entleerungsgrad und hinterlässt wenig Verpackungsmüll. Es ist kaum möglich, mit weniger Verpackungsmaterial zu verpacken.

### **clip-pak®: die perfekte Verpackung für unterschiedlichste Inhalte**

Alle flüssigen, pastösen und hochviskosen Produkte lassen sich über ein Pumpsystem mit einer Clipmaschine zu einem clip-pak® verpacken. Selbstverständlich beginnt dies bei Wurstwaren. clip-pak® eignet sich aber ebenso gut für Kräuterbutter, Mozzarella, Käse, Suppen, Marzipan, Marinaden, Fette oder To-fu-Produkte und viele weitere Lebensmittel. Selbst in chemischen und technischen Industriezweigen bietet die innovative Verpackungslösung zahlreiche Vorteile. So können effektiv und sicher Dichtstoffe, Klebstoffe, Schmierfette und zivile Sprengstoffe in clip-pak® verpackt werden. Das macht die Schlauchbeutelverpackung clip-pak® zur effizienten Alternati-

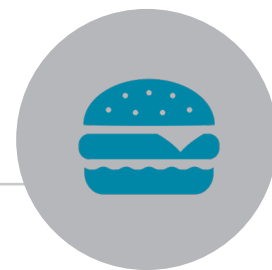
ve zu herkömmlichen Verpackungen (z.B. Kartuschen, Dosen, Schalen etc.).

### **Bessere CO<sub>2</sub>-Bilanz**

Innovative, materialsparende und CO<sub>2</sub> freundliche Verpackungslösungen zu entwickeln, ist seit jeher die Kernkompetenz von Poly-clip System. Deshalb kümmern sie sich Tag für Tag darum, unseren Kunden noch bessere Verpackungslösungen anzubieten. In einer Welt, in der sich Konsumgewohnheiten von Menschen nachhaltig verändern, sind es unsere Lösungen, mit denen Hersteller von viskosen Produkten die zeitgemässen Antworten geben: nachhaltige Verpackungen für Food- und Non-Food-Produkte. Sie sind die besseren Alternativen zu Konservendosen, Kunststoffkartuschen oder -bechern.

Ein entscheidender Aspekt zeitgemässer Verpackungslösungen ist der Carbon Footprint. clip-pak® punktet hier mit bis zu 81 % weniger CO<sub>2</sub>-Erzeugung im Vergleich zu anderen Verpackungslösungen. So sind Clipverschluss-Lösungen im Vergleich zu anderen Wurstverpackungsarten deutlich klimafreundlicher. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Fraunhofer-Instituts UMSICHT aus dem Jahr 2019 zur Berechnung des «Carbon Footprint» von Verpackungslösungen für verschiedene Wurstverpackungen. Berücksichtigt wurden dabei alle Aspekte von der Gewinnung der Rohstoffe wie zum Beispiel Erdöl bis hin zur fertigen Verpackungslösung inklusive der Entsorgung der Verpackung.





## GEFÜLLTE CONVENIENCEPRODUKTE

**Der Servocrimper ist ideal zur Herstellung gefüllter Produkte wie z.B. Röstisnacks**



Innovative Produkte in Kugel- und Zylinderform, gefüllt oder ungefüllt: Nahezu jede Produktidee setzt der VEMAG Servocrimper mit Präzision und hoher Geschwindigkeit um. Ihr Endprodukt ist in Form und Qualität perfekt. Der Servocrimper wurde speziell zur Herstellung von Snackprodukten entwickelt. Seine besondere Stärke sind gefüllte Produkte. Er kann aber auch problemlos bei der Herstellung ungefüllter Produkte eingesetzt werden. Kugeln oder zylindrische Produkte finden hier ihre perfekte Form. Der Servocrimper kann bei einer Leistung von 80 bis 480 Portionen/min. Produkte mit einem Füllungsanteil von bis zu 70 % produzieren.



gefüllte Teigbällchen



Burgersticks



gefüllte Röstisticks



gefüllte Fleischtaschen

## VEMAG FKL 609

**Diverse Saucen und Salate grammgenau in Becher, Gläser oder Dosen portionieren**

Dosen und Gläser liegen als Verpackung wieder voll im Trend. Mit der VEMAG FKL 609 bekommt der Kunde eine effizient gehaltene vollautomatische Abfüllanlage zur Abfüllung pastöser und flüssiger Produkte. Die Anlage kann mit herkömmlichen Kolbenfüllköpfen (981) aus dem Hause VEMAG als auch mit Füllköpfen mit Innenrohrverschluss sicher betrieben werden. Formatwechsel sind dabei natürlich einfach und schnell realisierbar.



Hummus



Saucen



Fleischsalat

### NEUE ZUSAMMENARBEIT MIT GÜNTHER

Neu vertreten wir ab dem 01.09.2023 die Firma Günther auf dem Schweizer und Liechtensteiner Markt. Die Firma Günther gehört seit 2018 zur Poly-clip Familie und passt somit perfekt in unser Portfolio. Wir freuen uns, dass wir in Zukunft auch den Handwerksbereich wieder mit kleinen Injektoren und Tumblern bedienen können.

Bei der Schröder Maschinenbau GmbH bedanken wir uns für die jahrzehntelange, gute Zusammenarbeit. Die Neumeyer AG steht in der Übergangsphase selbstverständlich zur Verfügung.



**günther®**

### MESSE LEFA 18. - 22. NOVEMBER 2023 IN BASEL

#### **Der neue Branchentreffpunkt für das lebensmittelverarbeitende Gewerbe**

Die Lefa ist der neue Branchentreffpunkt für das verarbeitende schweizerische Lebensmittelgewerbe. Sie integriert die Fachmesse für Fleischwirtschaft (ehemals Mefa) und findet parallel zur Igeho 2023 in Basel statt. Das Ausstellerangebot spricht künftig Branchenprofis und Entscheider aus fleischverarbeitenden Betrieben, Bäckereien, Konditoreien, Betrieben der Käse- und Milchverarbeitung, Getränkeproduktionen und Convenience-Food-Anbietern an. Es umfasst neben Lebensmittel oder Maschinen vor allem auch Supply Chain Management, Logistik, Sicherheit und Labortechnik, aber auch Sustainability mit nachhaltigen Verpackungslösungen sowie das Trend-Thema Digitalisierung.

«Wir begrüßen es sehr, dass mit der Lefa eine branchenübergreifende Plattform für das lebensmittelverarbeitende Gewerbe geschaffen wurde. So können wir unsere Lösungen auf einer Messe den Kundinnen und Kunden aus der Fleisch-, Käse-, Backwaren- und Konditoreibranche präsentieren. Wir freuen uns darauf, nach mehrjährigem Unterbruch wieder an einer Schweizer Messe teilnehmen zu können.»

**lefa**

**18. – 22. November 2023 | Basel | [www.lefa.ch](http://www.lefa.ch)  
Branchentreffpunkt für das  
lebensmittelverarbeitende Gewerbe**