

# 2020

*Zwischenbericht  
per 30. Juni*

# 2020

# Inhaltsverzeichnis

SCHLÜSSELZAHLEN DES KONZERNS	3
I	
<b>MARKTEINSCHÄTZUNG</b>	4
Aktuelle Marktgrösse: Zwischen dem Niveau von 2017 und 2018	4
Mengenmässige Umsatzentwicklung: Behutsame Trendwende oder vielmehr ein «Strohfeuer»?	5
Marktanteil: «G7» wahrscheinlich über 90%/ GMSA kann Terrain gutmachen	6
KOMMENTAR ZU DEN ERGEBNISSEN	8
KONSOLIDIERTE BILANZ DES KONZERNS	10
KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG DES KONZERNS	12
KONZERNMITTELFLUSSRECHNUNG	13
VERÄNDERUNGEN DES KONSOLIDierten EIGENKAPITALS EINSCHLIESSLICH ANTEILE MINDERHEITSAKTIONÄRE	14
DARSTELLUNG UND RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE	15
II	
<b>PERSPEKTIVEN</b>	16

**Groupe Minoteries SA**  
Route des Moulins 31  
Case postale 68  
1523 Granges-près-Marnand  
Tel.: +41 26 668 51 11  
gmsa.ch

**Text**  
(M.M.) Marc Müller\*\*  
(B.S.) Blaise Simon\*

\* Die französische Originalfassung ist verbindlich.

\*\* Die deutsche Originalfassung ist verbindlich.

**Layout**  
Essencedesign, Lausanne

**Druck**  
Artgraphic Cavin SA, Grandson

**Übersetzungen**  
Traductions Francis Zürcher



# Schlüsselzahlen des Konzerns

	30.06.2020	30.06.2019	31.12.2019
<b>Personal</b>			
Personalbestand (auf Vollzeitbasis)	191*	187	197*
– einschliesslich Lehrlinge	10	10	10
*inkl. die Integration der Gebr. Augsburger AG, Rhonemühle Naters (GARN).			
<b>Erfolgsrechnung (Zahlen in Mio. CHF)</b>			
Nettoumsatz	73.0	66.7	137.9
Abschreibungen auf Sachanlagen	2.8	2.9	6.0
Betriebsgewinn (EBIT)	2.7	2.4	5.1
<i>EBIT (in %)</i>	3.7%	3.6%	3.7%
Nettoergebnis	2.3	2.8	5.6
<b>Bilanz</b>			
Bilanzsumme	129.5	133.0	133.2
Umlaufvermögen	43.2	45.0	46.0
Anlagevermögen	86.3	88.0	87.2
<i>Umlaufvermögen (in %)</i>	33.4%	33.9%	34.6%
<i>Anlagevermögen (in %)</i>	66.6%	66.1%	65.4%
Fremdkapital	29.4	33.8	32.4
Eigenkapital	100.1	99.2	100.8
<i>Fremdkapital (in %)</i>	22.7%	25.5%	24.3%
<i>Eigenkapital (in %)</i>	77.3%	74.5%	75.7%
Investitionen in Sachanlagen	2.5	3.8	6.5
Bankverschuldung	5.0	6.0	7.0
<b>Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	11.2	4.1	7.4

(nicht revidierte Zahlen)

# Markteinschätzung

## AKTUELLE MARKTGRÖSSE:

### Zwischen dem Niveau von 2017 und 2018

(M.M.) In der Berichterstattung des Jahresergebnisses (Geschäftsbericht) basieren unsere Betrachtungen – mangels verfügbarer aktueller Daten – jeweils auf dem letzten Getreidejahr (01.07.-30.06.). Für die Kommentierung der Marktentwicklung im 1. Semester des Geschäftsjahres müssen wir – leider aus den gleichen Gründen – auf die vom Dachverband Schweizerischer Müller publizierten Zahlen, die das letzte Kalenderjahr umfassen, abstützen. Um aber der Marktentwicklung gerecht zu werden, gilt es, die Kalenderjahre mit den für die Mühlenwirtschaft entscheidenden Getreidejahren – angereichert mit persönlichen Erfahrungen/Feststellungen – zu ergänzen.

Im Jahre 2019 (Kalenderjahr) konnten die schweizerischen Mühlen 461'589 t Brotgetreide vermahlen. Ein Jahr zuvor (2018) waren es marginal aufgerundet 458'379 t, was auf eine leichte Erholung (+ 0.7%) hinweist, ohne dass jedoch der Wert von 2017 (465'436 t) erreicht worden wäre. Der Anteil des inländischen Brotgetreides betrug im Jahre 2019 396'333 t. Damit hat die schweizerische Mühlenwirtschaft – wie übrigens schon ein Jahr zuvor – die Importquote von 70'000 t, welche anlässlich der sog. «Uruguay-Runde» von der Schweiz im Rahmen der WTO-Vereinbarungen ausgehandelt wurde, im Sinne einer Solidaritätsbekundung mit den Getreidebauern, die einen erheblichen Lagerüberhang abzubauen haben, nicht vollständig ausgeschöpft. Das ist in einer Zeit, in der alles dem ökonomischen Nutzen untergeordnet zu sein scheint, nicht nur erstaunlich, sondern geradezu bemerkenswert, denn der Preisunterschied zwischen dem Importweizen äquivalenter – oder noch besserer – Qualität, selbstverständlich Parität geliefert und verzollt, beträgt nach wie vor einige Franken. Da soll noch jemand behaupten, die Müllerei verstehe sich nicht als Teil der agrarischen Wertschöpfungskette, mit der sie in einem engen Beziehungs-/Abhängigkeitsverhältnis steht, und sei nicht durchaus auch bereit, unter Verzicht auf die Gewinnmaximierung einen Teil der Verantwortung der Vorstufe zu übernehmen.

Nach wie vor dominiert der Weichweizen mit rund 95%

der Vermahlungsmenge den Markt. Die Dinkelvermahlungen machen rund 3% der Gesamtmenge aus und der Roggen konnte sich mit etwas unter 2% – wider Erwarten – recht gut behaupten. Fest steht aber trotzdem, dass sich eine Mühle, die eine gewisse nationale Bedeutung und Ausstrahlung erlangen will, nicht ausschliesslich auf «Nischen» mit regionalem Charakter wie Emmer, Einkorn oder dergleichen konzentrieren kann, auch wenn verschiedenste neoliberale Kräfte seit vielen Jahren mit gutgemeinten Ratschlägen in keiner Weise zeigen, weil man die irriige Meinung vertritt, Nischen seien eine solide ökonomische Grundlage für die schweizerische Agrarwirtschaft.

Ziehen wir die Vermahlungsmengen der wohl sehr sympathischen, aber kaum auf vernünftiger ökonomischer Basis betriebenen Klein-Mühlen, die insgesamt 3'300 t ausstossen, ab (Basis Getreidejahr 2018/2019: 15 Mühlen, Quelle DSM) und gehen wir davon aus, dass sich innerhalb dieses Segmentes keine fundamentalen Veränderungen ergeben haben, was anzunehmen ist, so kommen wir auf gesamtschweizerischer Ebene im Kalenderjahr 2019 auf eine Vermahlungsmenge von rund 458'300 t mit statistischer Relevanz, welche sich insgesamt 30 Akteure, die den Markt ausmachen, teilen. Damit kann von einem leichten Wachstum der Vermahlungsleistung von 3'611 t oder 0.8% ausgegangen werden. Oder anders ausgedrückt: Die Vermahlungen des Kalenderjahres 2019 sind bis auf etwas über 1'000 t praktisch kongruent mit denen des letzten Getreidejahres (2018/2019). Das für die Mühlen zur Verfügung stehende Marktvolumen scheint ganz offensichtlich – so wie übrigens seit rund vier Dekaden – ohne Anzeichen von stimulierenden Momenten vor sich hinzudümpeln.

Ob die Covid-19-Phase, welche in der Schweiz anfangs März aktuell wurde und ihren Höhepunkt in einem staatlich verordneten mehrwöchigen «Lockdown» fand, auch den Mehlmarkt – und damit die Mühlenwirtschaft – längerfristig zu beeinflussen vermag, ist derzeit noch offen. Anlässlich der Wiedereröffnung der Grenzen zu den Nachbarstaaten von Mitte Juni hat sich jedoch gezeigt, dass trotz vieler Lippenbekenntnisse während Corona kaum mit nachhaltigen, dauerhaften Verschiebungen der Konsumgewohnheiten gerechnet werden kann. Der Konsument agiert eben doch als klass-

ischer, in keiner Weise sehr rücksichtsvoller «homo oeconomicus», was letztlich auch dem Wesen der Marktwirtschaft entspricht.

Vergleicht man die Mehlproduktion 2019 mit der des Vorjahres (2018), so lässt sich aus dem Zahlenmaterial des DSM errechnen, dass die Gesamtausbeute um 0.4% gesteigert werden konnte, was mitunter dem Ernteergebnis geschuldet ist. Allerdings muss dabei auch berücksichtigt werden, dass für die Ausbeute des Kalenderjahres 2018 im Wesentlichen die Erntequalität 2017 und folgerichtig für diejenige im Jahre 2019 diese des Vorjahres – 2018 – massgebend ist. Dieses zeitliche Auseinanderklaffen zwischen der jeweiligen Ernte und dem tatsächlichen Einsatz der Partien in den einzelnen Vermahlungen macht Aussenstehenden, die mit der Materie der Müllerei nicht vertraut sind, Mühe, richtige (periodengerechte) Schlüsse daraus zu ziehen.

Unter Berücksichtigung der leicht unterschiedlichen Ausbeuten in den Jahren 2018 und 2019, respektive unter Ausblendung des nicht kommerziellen Segmentes (Mühlen bis 500 t/Jahr), betrug das Marktwachstum im Jahre 2019 gegenüber dem Vorjahr 4'676 t Mehl, was 1.3% entspricht. Was sich nach einem ganz ordentlichen Ergebnis anhört, relativiert sich stark, wenn man einen Blick zurückwirft. So haben wir bereits im Zwischenbericht 2019 geschrieben: «Fest steht: Man muss mindestens 15 Jahre zurückblättern, um einen ebenso tiefen Wert wiederzufinden.»

Vereinfacht ausgedrückt könnte man sagen, dass sich der Mehlausstoss im Mittel der letzten vier Dekaden zwischen 360'000 t und bestenfalls 370'000 t bewegt hat. Eine dynamische Marktentwicklung sieht zweifelsohne anders aus.

Und wenn dem so ist, dann gibt es aus ökonomischer Vernunft nur eine probate Lösung, um einigermaßen vernünftige Erträge zu erzielen, nämlich, nicht von einem grösseren Marktvolumen oder irgendwelchen «Nischen», die sich zu «Blockbustern» entwickeln könnten, zu träumen, sondern vielmehr die Vermahlungskapazität auf gesamtschweizerischer Ebene mit einer weiterhin offensiven Politik weiter zu reduzieren, was die GMSA übrigens schon über Jahrzehnte vor-exerziert hat (siehe auch Geschäftsbericht GMSA 2016, Kapitel 1/1.5).

## **MENGENMÄSSIGE UMSATZENTWICKLUNG:**

### **Behutsame Trendwende oder vielmehr ein «Strohfeuer»?**

Auch wenn man in der Müllereibranche schon einiges gesehen und erlebt hat, so war das vergangene 1. Se-

mester des laufenden Geschäftsjahres – geprägt durch die weltweit aufgetretene Pandemie (Covid-19) – mehr als nur einzigartig. Noch in den ersten zwei Monaten des Jahres gingen wir von einem «courant normal» aus. Als die Pandemie jedoch auch unser Land – und praktisch gleichzeitig alle anderen Kontinente – erfasste, war es damit vorbei. Der Bundesrat hat am 16.03.20 die Situation in unserem Land als «ausserordentliche Lage» qualifiziert, was mit drastischen Einschränkungen für die Bevölkerung – aber auch für die Gesamtwirtschaft – verbunden war. Diese Massnahmen, die unter dem Begriff «Lockdown» in die Gesichtsbücher eingehen, haben das Wirtschaftsleben während mehr als drei Monaten sehr stark eingeschränkt und teilweise regelrecht stranguliert. Dass aber gleichzeitig die Versorgung mit Nahrungsmitteln – ganz besonders auch mit dem Grundnahrungsmittel Brot – sichergestellt werden musste, hat der ganzen Lebensmittelindustrie während dieser Phase eine besondere Rolle verliehen. Auch die Behörden sprachen im Zusammenhang mit der agrarischen Wertschöpfungskette von «Systemrelevanz», was wie Balsam in den Ohren derjenigen Kreise wirkte, die jahrelang unter permanenten Angriffen der «neoliberalen Schule» («Bauern-Bashing») litten. Von «Lockdown» konnte für die Operativen in der GMSA nicht die Rede sein, vielmehr war es unser Ansinnen, alles und jedes zu tun, um die Produktion/Lieferbereitschaft jederzeit sicherzustellen. Die Konsumenten sind nun mal geneigt, sich in ausserordentlichen Lagen auf die menschlichen – sehr persönlichen – Grundbedürfnisse und damit auch die Sicherstellung einer ausreichenden Ernährung zu fokussieren. Zudem hätte jede massgebliche Störung der Nahrungsmittelproduktion während dieser Periode entscheidend dazu beigetragen, das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft – aber auch den Staat – zu untergraben.

Wir waren glücklicherweise nicht nur davor gefeit, Corona-Kranke in unseren Reihen beklagen zu müssen, sondern hatten auch das Glück, dass sich nur wenige – besonderen Risiken ausgesetzte Mitarbeiter – in Quarantäne begeben mussten, weshalb der Betrieb grundsätzlich in «gewohnter Manier» aufrechterhalten werden konnte. Während dieser Zeit erlebten wir Umsatzverschiebungen sowohl im positiven wie auch im negativen Sinne, die bis dahin auch für die «alten Hasen» als unmöglich erschienen waren. Wir waren im gewerblichen/semi-industriellen Absatzsektor, ganz besonders in den grossen Agglomerationen oder in den Städten, die Anziehungspunkte für ausländische Touristen sind, mit Umsatzeinbussen zwischen 50% und 90% konfrontiert, was so manchen Kunden ohne

die grosszügigen, durch die Nationalbank verbürgten «Covid-Kredite», welche durch die Geschäftsbanken vergeben wurden, mehr als nur in die «Bredouille» gebracht hätte. Andererseits konnten Bäckereien in ländlichen Gegenden – oder auch solche, die kaum Lieferungen an die Gastronomie/Hotellerie etc. vornehmen – sogar Umsatzzuwächse verzeichnen, weil die schiere – zu einem guten Teil von den Medien geschürte – Angst und Panik die Konsumenten davon abhielt, den eigenen (engen) Perimeter des Wohnortes zu verlassen. Unter dem Strich büsste jedoch der gewerbliche/semi-industrielle Sektor rund 20% des Umsatzes im 1. Semester 2020 ein. Dass sich dieser Bereich bis Jahresende auf Vorjahresniveau einpendeln wird, schliessen wir aus. Vielmehr rechnen wir damit, dass sich dieses Segment erst im Verlaufe der nächsten Jahre, wenn die Touristenströme respektive die Reisetätigkeit wieder den gewohnten Umfang angenommen haben, zumindest teilweise erholen wird. Es kann allerdings nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Agonie für Betriebe, die sich schon vor Corona in einer schwierigen Situation befunden haben, beschleunigen wird und somit die «magische Grenze» von 1'000 gewerblichen Bäckereien schon früher erreicht sein könnte, als von uns seinerzeit angenommen wurde (siehe Zwischenbericht 2019, Seite 8). Letztlich dürfte sich aber auch der Konkurrenzdruck, der mit dieser Entwicklung verbunden ist, für die vorgelagerte Stufe (Müllerei) einmal mehr verschärfen.

Im Kleinpackungssektor (1 kg), wo wir an den beiden Hauptproduktionsstandorten (Granges-près-Marnand/VD und Goldach/SG) seit jeher aktiv sind, respektive in Zollbrück/BE, wo sich die GMSA u.a. auf Bio-Spezialprodukte für die Endkonsumenten (Flocken, Müesli, Spezialgetreide) konzentriert, konnte der Umsatz während rund 12 Wochen in völlig ungewohnter Weise ausgeweitet werden. Rund 350% (konsolidiert betrachtet) betrug die Steigerung im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode, was die Abpacklinien, ganz besonders aber auch die personellen Ressourcen im Bereich Produktion/Logistik extrem stark beanspruchte. Eine der grossen Sorgen war – so wie übrigens auch das «Corona-Debriefing» innerhalb der Nahrungsmittelindustrie (fial) gezeigt hat – nicht die Verfügbarkeit der veredelten agrarischen Produkte, sondern vielmehr das Verpackungsmaterial, welches zu einem wesentlichen Teil importiert werden muss, weil im Zuge der Deindustrialisierung eine Verlagerung der Produktionskapazitäten ins Ausland stattfand. Auch in diesem Bereich gilt es Lehren zu ziehen, denn jedes Land ist sich – Freihandelsabkommen und anderweitige bilaterale Abkommen hin oder her – im Falle einer Krise am nächsten.

Wenn ein Segment, das in den vergangenen Jahren jeweils rund 8% des mengenmässigen Gesamtumsatzes generiert, temporär (drei Monate) fast «explodiert», weil die Konsumenten «Hamsterkäufe» tätigen, dann macht diese «Schwalbe aber noch längst keinen Sommer». Und doch sieht das 1. Semester 2020 – zumindest mengenmässig – insgesamt wesentlich besser aus, als wir uns dies vorgestellt haben, weil auch gewisse im Export tätige Kunden – trotz des schwachen Euros – wider Erwarten deutlich zulegen konnten.

Der mengenmässige Umsatz (Mehle für die menschliche Ernährung/Spezialprodukte und Mehle auf der Basis der reduzierten Zollerleichterungsverordnung) einschliesslich der Gebr. Augsburger AG, Rhonemühle, Naters, welche inzwischen vollkonsolidiert ist, konnte um etwas über 9% gesteigert werden. Dieser «Corona-Peak», welcher zu einem guten Teil dem traditionell wertschöpfungsschwachen Kleinpackungssektor geschuldet ist, wird sich – wie immer der weitere Verlauf der Pandemie sein wird – gegen Ende Jahr aus naheliegenden Gründen stark abschwächen, aber dennoch – konsolidiert betrachtet – leicht positiv zu Buche schlagen.

#### **MARKTANTEIL:**

**«G7» wahrscheinlich über 90%/  
GMSA kann Terrain gutmachen**

Grundsätzlich bilden nur die Daten des jeweiligen Getreidejahres (01.07.–30.06.), welche jeweils im Oktober vom Dachverband Schweizerischer Müller (DSM) publiziert werden, eine solide und absolut verlässliche Grundlage. Trotzdem sollen die Statistiken des Kalenderjahres respektive der im 1. Semester generierte Umsatz nicht ganz unberücksichtigt gelassen werden, um die Marktstellung – und damit den Marktanteil, der jeweils im Ende April publizierten Geschäftsbericht kommentiert wird – zu verifizieren. Allerdings: Ein zuverlässiger direkter Vergleich mit den Mitbewerbern muss dem Jahresbericht vorbehalten bleiben, weil der DSM die Aufteilung zwischen den Mühlenkategorien (500 t – 4'999 t, 5'000 t – 9'999 t, 10'000 t – 49'999 t, 50'000 t – ∞) ausschliesslich auf Basis des Getreidejahres vornimmt.

Die Marktanteile der sieben grössten Mühlen in der Schweiz («G7») sind, obwohl die GMSA die einzige Unternehmung ist, welche die «Bücher» als kотиerte Firma gewissermassen auf dem Serviertablett präsentieren muss, im Wesentlichen ein offenes Geheimnis, zumal auch unsere Einschätzung/Einordnung jeweils weitgehend unkommentiert bleibt. Zur Erinnerung:

Die Marktakteure Nr. 1 und 2 (Coop-Mühle/Swissmill respektive die GMSA) dürften nach unserer Analyse (siehe Geschäftsbericht GMSA 2019) je 29% Marktanteil auf sich vereinigt haben. Die Nr. 3, welche im März 2020 im Rahmen einer sog. «Nachfolgeregelung» an eine branchenfremde Gesellschaft veräussert wurde, kam in der Vergangenheit auf rund 11%. Die Nr. 4 ist eine Mühlenunternehmung mit verschiedenen Standorten und kam in der letzten Einschätzungsperiode auf rund 6%, dicht gefolgt von den agilen Akteuren Nr. 5 und 6, die sich zwischen 5.5% und 6% situieren. Nr. 7, die sich mit einer unlängst erfolgten Akquisition in die 2. Verarbeitungsstufe vorgewagt hat – was bisher für die massgeblichen Akteure in der Müllerei als Tabu galt –, dürfte bei rund 3.5% liegen.

Corona könnte die Kräfteverhältnisse – zumindest temporär – etwas korrigiert haben, was aber grundsätzlich nicht mit einer Verschiebung der Wettbewerbsverhältnisse in Verbindung gebracht werden sollte. Die aus naheliegenden Gründen im Kleinpackungsgeschäft sehr starke Coop-Mühle wird ihren Marktanteil klar ausgebaut haben. Die GMSA kommt – auch wenn die kleinen Verkaufseinheiten (1 kg) von einer weniger grossen gesamtbetrieblichen Bedeutung sind – sehr wahrscheinlich wieder auf die vormaligen 30%, was dem Wert von 2017 entspricht. (Im ersten Halbjahr 2019 gingen wir von 29% – analog der gleichen Periode ein Jahr zuvor – aus.)

Als Mühle, die einen beträchtlichen Teil des Umsatzes in Form von Kleinpackungen generiert, dürfte die Nr. 3 des Marktes vom «Stimulus der Covid-19-Krise» eindeutig profitiert haben. Entsprechend der uns weitgehend bekannten Kundenstruktur gehen wir davon aus, dass die Nr. 4 etwas an Terrain verloren hat und möglicherweise auch zur neuen Nr. 5 geworden ist. Die von uns im Geschäftsbericht 2019 als Nr. 5 qualifizierte Mühle ist Lieferant des einen – mittlerweile sehr feinmaschig und geschickt operierenden, geographisch fast omnipräsenten – deutschen «Harddiscounters», was sehr wahrscheinlich mit einem leichten Ausbau des Marktanteils einhergehen dürfte. Schwierig ist die Einschätzung der Situation von Nr. 6 und Nr. 7. Wir wären jedoch nicht erstaunt, wenn diese offensiv und mit Herzblut agierenden Protagonisten – ganz ausgeprägt die Nr. 6 – den Marktanteil gut zu verteidigen gewusst hätten.

Dass unter Berücksichtigung aller Faktoren die «G7» mittlerweile über 90% des Marktes abzudecken vermögen, darf angenommen werden.

# Kommentar zu den Ergebnissen

<sup>(B.S.)</sup> Die Abschlusszahlen für das erste Semester 2020 wurden – so wie dies für den Zwischenbericht üblich ist – nicht auditiert/revidiert. Es wurden jedoch alle Empfehlungen/Auflagen nach SWISS GAAP FER – und insbesondere auch dem FER 31-Standard – zur Anwendung gebracht.

Das erste Semester ist von der Integration der Tochtergesellschaft Gebr. Augsburger AG, Rhonemühle Naters (GARN) in den Konsolidierungskreis geprägt. Zudem zog die COVID-19-Pandemie – besonders im Zeitraum der Monate März, April und Mai 2020 – Folgen nach sich.

Der Umsatz stieg um 9.57% auf TCHF 73'037 (30.06.2019: TCHF 66'655). Unter Ausblendung unserer Tochtergesellschaft GARN, stieg der Umsatz um 6.84%. Die Erklärung dafür liegt insbesondere im Segment der Kleinpackungen (1 kg), welches im Vergleich zur entsprechenden Vorjahresperiode während der «Lockdown-Periode» um fast 350% zulegen konnte.

Während sich der Bruttogewinn aus Warenverkäufen – was den absoluten Wert anbetrifft – auf TCHF 22'033 (30.06.2019: TCHF 20'945) verbesserte, so verringerte sich hingegen die entsprechende Marge aufgrund der Ausweitung der Absatzmengen bei den Endprodukten auf 30.17% (30.06.2019: 31.42%).

Die Personalaufwendungen stiegen auf TCHF 11'688 (30.06.2019: TCHF 11'139). Dieser Anstieg lässt sich ebenfalls mit dem Einbezug der Tochtergesellschaft GARN in den Konsolidierungskreis erklären. (Bei gleichbleibendem/konstanten Konsolidierungskreis wären bei den Personalaufwendungen keine Veränderungen eingetreten und hätten sich gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode als stabil erwiesen.) Im zweiten Semester wird jedoch eine Reduktion dieser Aufwendungen erwartet, zumal auch in dieser Position Vergütungen für Überstunden enthalten sind, denn während der Phase des «Lockdowns» wurden die Prozesse Produktion und Logistik aussergewöhnlich stark gefordert.

Die Betriebsaufwendungen stiegen aufgrund der Integration von GARN ebenfalls und zwar auf TCHF 6'412 (30.06.2019: TCHF 6'019). Bei gleichbleibendem/konstanten Konsolidierungskreis hätten die Kosten sogar komprimiert werden können, zumal es uns möglich war, die Produktionskapazitäten voll auszunutzen. Nach der inzwischen abgeschlossenen Produktionsverlagerung von rund 80% der Vermahlungsmengen von Naters/VS auf den Standort in Granges-près-Marnand/VD, werden die betrieblichen Aufwendungen, die GARN im ersten Semester zuzurechnen sind, im zweiten Halbjahr tiefer ausfallen.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen bildeten sich auf TCHF 2'786 leicht zurück (30.06.2019: TCHF 2'900), was entsprechend dem reduzierten Investitionsvolumen, welches sich im Wesentlichen auf periodisch wiederkehrende Vorhaben – und nicht auf weitere Neuinvestitionen wie dies in den Vorjahren der Fall war – beschränkte.

Der Betriebsgewinn beträgt TCHF 2'715 (30.06.2019: TCHF 2'385), was einem Anstieg von 13.84% entspricht.

Die Verschuldung konnte um TCHF 2'000 auf TCHF 5'000 reduziert werden. Die flüssigen Mittel hätten es uns sogar ermöglicht unsere Verpflichtungen vollständig abzubauen, aber die Warenvorräte waren Ende Juni auf sehr tiefem Niveau, was mitberücksichtigt werden muss. Allerdings werden während der Ernte – in der Regel ab 2. Hälfte Juli – bedeutende Mengen Brotgetreide beschafft, was bedeutende liquide Mittel beansprucht.

Es ist weiter zu beachten, dass die Liquidität im gesamten Sektor relativ fliessend war und zwischen Kunden/Lieferanten rege ausgetauscht wurde. Es liegt auf der Hand, dass die von der Eidgenossenschaft für den KMU-Sektor gewährten Kreditfazilitäten im Rahmen der Covid-19 Krise ein geeignetes Instrument war, um die Liquidität sicherzustellen. Ohne diese Massnahmen wären zweifelsohne mehrere Insolvenzen zu verzeichnen gewesen.



Aufgrund der Änderung der Steuersätze in den Kantonen St.Gallen und Genève, welche im Finanzabschluss des ersten Semesters 2019 Berücksichtigung fanden, sind in der entsprechenden Vorjahresperiode einmalige Erträge angefallen. Die Folge war ein einmaliger Steuergewinn von TCHF 835, der dieses Jahr selbstverständlich nicht mehr anfallen wird.

Der Nettogewinn beträgt deshalb TCHF 2'296 (30.06.2019: 2'755). Die im ersten Semester des Jahres 2019 angefallene Steuererleichterung, hat jedoch im 2. Halbjahr der entsprechenden Vorjahresperiode keine weitere Veränderung erfahren.

Im Juli 2020 wurde ein Fusionsprojekt innerhalb unserer Gruppe umgesetzt. Die nachstehend aufgeführten Produktions-/Verkaufs-/Vertriebsunternehmen haben ihre Rechtspersönlichkeit – nicht jedoch ihre angestammten Markennamen – verloren: Moulins de Granges SA, Bruggmühle Goldach AG, Intermill AG und Grands Moulins de Cossonay SA, à Valbroye. Diese juristischen Personen wurden in die Groupe Minoteries SA (Muttergesellschaft) integriert. Ziel ist es, die Struktur unserer Gruppe zu vereinfachen und dabei weiterhin auf mehrere Marken zu setzen, die unseren Erfolg ausmachen. Die anderen Unternehmen/juristischen Personen im Konsolidierungskreis der GMSA wurden von der Fusion ausgenommen und bleiben vollwertige, autonome Rechtspersönlichkeiten, die allerdings von einer zentralisierten/vereinheitlichten Geschäftsleistung (Prozessorganisation) geleitet werden.

# Konsolidierte Bilanz des Konzerns

(in tausend Schweizer Franken)

<b>AKTIVA</b>	<b>30.06.2020</b>	<b>%</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>%</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
Flüssige Mittel	8'881	6.86	4'229	3.17
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10'211	7.88	13'651	10.25
Sonstige kurzfristige Forderungen	1'080	0.83	814	0.61
Vorräte	22'926	17.70	27'204	20.42
Rechnungsabgrenzungsposten: Aktiva	149	0.12	164	0.12
<b>Umlaufvermögen insgesamt</b>	<b>43'247</b>	<b>33.39</b>	<b>46'062</b>	<b>34.57</b>
<b>Anlagevermögen</b>				
Sachanlagen	84'834	65.50	85'491	64.17
Finanzanlagen	1'431	1.10	1'673	1.26
<b>Anlagevermögen insgesamt</b>	<b>86'265</b>	<b>66.61</b>	<b>87'164</b>	<b>65.43</b>
<b>Aktiva insgesamt</b>	<b>129'512</b>	<b>100.00</b>	<b>133'226</b>	<b>100.00</b>

(nicht revidierte Zahlen)

(in tausend Schweizer Franken)

<b>PASSIVA</b>	<b>30.06.2020</b>		<b>31.12.2019</b>	
		%		%
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>				
Kurzfristige Finanzschulden	5'000	3.86	6'000	4.50
Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	5'729	4.42	4'296	3.22
Rückstellungen für Umstrukturierung	447	0.35	500	0.38
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8'049	6.21	9'812	7.36
Rechnungsabgrenzungsposten: Passiva	1'009	0.78	1'436	1.08
<b>Kurzfristiges Fremdkapital insgesamt</b>	<b>20'234</b>	<b>15.62</b>	<b>22'044</b>	<b>16.54</b>
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>				
Langfristige Finanzschulden	-	-	1'000	0.75
Andere langfristige Verbindlichkeiten	196	0.15	-	-
Passive latente Ertragssteuern	8'984	6.94	9'377	7.04
<b>Langfristiges Fremdkapital insgesamt</b>	<b>9'180</b>	<b>7.09</b>	<b>10'377</b>	<b>7.79</b>
<b>Fremdkapital insgesamt</b>	<b>29'414</b>	<b>22.71</b>	<b>32'421</b>	<b>24.33</b>
<b>Eigenkapital</b>				
Aktienkapital	1'650	1.27	1'650	1.24
Gewinnreserven	109'657	84.67	110'041	82.60
Goodwill verrechnet	-11'209	-8.65	-11'209	-8.41
<b>Eigenkapital insgesamt vor Anteilen der Minderheitsaktionäre</b>	<b>100'098</b>	<b>77.29</b>	<b>100'482</b>	<b>75.43</b>
Kapitalanteile der Minderheitsaktionäre	-	-	323	0.24
<b>Eigenkapital insgesamt einschliesslich Anteile der Minderheitsaktionäre</b>	<b>100'098</b>	<b>77.29</b>	<b>100'805</b>	<b>75.67</b>
<b>Passiva insgesamt</b>	<b>129'512</b>	<b>100.00</b>	<b>133'226</b>	<b>100.00</b>

(nicht revidierte Zahlen)

# Konsolidierte Erfolgsrechnung des Konzerns

(in tausend Schweizer Franken)

	30.06.2020		30.06.2019	
		%		%
Nettoumsatz	73'037	100.00	66'655	100.00
Warenaufwand	-50'757	-69.49	-45'672	-68.52
Bestandesveränderungen	-247	-0.34	-38	-0.06
<b>Bruttogewinn aus Warenverkäufen</b>	<b>22'033</b>	<b>30.17</b>	<b>20'945</b>	<b>31.42</b>
Sonstige betriebliche Erträge	1'568	2.15	1'497	2.25
Ergebnisanteil assoziierte Gesellschaft	-	-	1	0.00
Personalaufwendungen	-11'688	-16.00	-11'139	-16.71
Betriebliche Aufwendungen	-6'412	-8.78	-6'019	-9.03
Abschreibungen auf Sachanlagen	-2'786	-3.81	-2'900	-4.35
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>2'715</b>	<b>3.72</b>	<b>2'385</b>	<b>3.58</b>
Finanzerträge	30	0.04	50	0.07
Finanzaufwendungen	-44	-0.06	-47	-0.07
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>2'701</b>	<b>3.70</b>	<b>2'388</b>	<b>3.58</b>
Steuern	-405	0.55	367	0.55
<b>Nettoergebnis</b>	<b>2'296</b>	<b>3.14</b>	<b>2'755</b>	<b>4.13</b>
Anteil Aktionäre Groupe Minoteries SA	2'296	3.14	2'748	4.12
Anteil Minderheiten	-	-	7	0.01
Nettoergebnis Anteil Aktionäre Groupe Minoteries SA pro Aktie	6.96		8.33	
Verwässerter Gewinn Anteil Aktionäre Groupe Minoteries SA pro Aktie	6.96		8.33	

(nicht revidierte Zahlen)

# Konzernmittelflussrechnung

(in tausend Schweizer Franken)

	30.06.2020	30.06.2019
Nettoergebnis	2'296	2'755
Abschreibungen auf Sachanlagen	2'786	2'900
Veränderung der latenten Steuerschulden	-393	-925
Veränderung der Rückstellungen für Umstrukturierung	-53	-
Veränderung der Minderheiten	-323	-
Ergebnisanteil assoziierte Gesellschaft	-	-1
Nettogewinn aus dem Verkauf von Sachanlagen	-49	-21
Nettoverlust aus einem Ausgang vom Konsolidierungskreis	-	18
Erhaltene Dividende von assoziierter Gesellschaft	-	17
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3'440	1'605
Veränderung Vorräte	4'278	-1'654
Veränderung sonstiges Umlaufvermögen	-251	-368
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	-1'996	712
Veränderung der anderen kurzfristigen Verbindlichkeiten	1'433	-953
<b>Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>11'168</b>	<b>4'085</b>
Investitionen in Sachanlagen	-2'466	-3'810
Investitionen in Finanzanlagen	-211	-113
Verkauf von Sachanlagen	192	26
Veräusserung von Finanzanlagen	453	414
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-2'032</b>	<b>-3'483</b>
Veränderung der Finanzschulden	-2'000	1'000
Veränderung der anderen langfristigen Verbindlichkeiten	196	-
Dividendenausschüttung	-2'680	-2'314
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-4'484</b>	<b>-1'314</b>
<b>Veränderung der flüssigen Mittel*</b>	<b>4'652</b>	<b>-712</b>
*Flüssige Mittel gemäss Bilanz		
Flüssige Mittel per 01.01.	4'229	4'257
Flüssige Mittel per 30.06.	8'881	3'545
<b>Veränderung</b>	<b>4'652</b>	<b>-712</b>

(nicht revidierte Zahlen)

## Veränderungen des konsolidierten Eigenkapitals einschliesslich Anteile Minderheitsaktionäre

(in tausend Schweizer Franken)

	Aktien- kapital	Gewinn- reserven	Goodwill verrechnet	Total Eigen- kapital vor Minder- heitsanteilen	Minder- heitsanteile	Total Eigenkapital
<b>Stand per 1. Januar 2019</b>	<b>1'650</b>	<b>106'862</b>	<b>-10'126</b>	<b>98'386</b>	<b>322</b>	<b>98'708</b>
Ausgeschüttete Dividenden		-2'310		-2'310	-4	-2'314
Ausgang vom Konsolidierungskreis		-123	141	18		18
Konsolidiertes Ergebnis		2'748		2'748	7	2'755
<b>Stand per 30. Juni 2019</b>	<b>1'650</b>	<b>107'177</b>	<b>-9'985</b>	<b>98'842</b>	<b>325</b>	<b>99'167</b>
Ausgeschüttete Dividenden				-	1	1
Verrechnung von erworbenem Goodwill			-1'224	-1'224		-1'224
Konsolidiertes Ergebnis		2'864		2'864	-3	2'861
<b>Stand per 31. Dezember 2019</b>	<b>1'650</b>	<b>110'041</b>	<b>-11'209</b>	<b>100'482</b>	<b>323</b>	<b>100'805</b>
Ausgeschüttete Dividenden		-2'680		-2'680		-2'680
Veränderung der Minderheiten				-	-323	-323
Konsolidiertes Ergebnis		2'296		2'296		2'296
<b>Stand per 30. Juni 2020</b>	<b>1'650</b>	<b>109'657</b>	<b>-11'209</b>	<b>100'098</b>	<b>-</b>	<b>100'098</b>

Angaben zum Aktienkapital: 330'000 Namenaktien zu nominal CHF 5.00.  
Betrag der gesetzlichen nicht ausschüttbaren Reserven: TCHF 3'076.

(nicht revidierte Zahlen)

## Darstellung und Rechnungslegungsgrundsätze

Die Konzernrechnung der Groupe Minoteries SA erfolgt in vollständiger Übereinstimmung mit den Fachempfehlungen zur Rechnungslegung Swiss GAAP FER unter besonderer Berücksichtigung der Empfehlungen FER 31, welche im Vergleich zum Jahresabschluss Verkürzungen zulassen.

Im Zwischenabschluss 2020 sind die gleichen Rechnungslegungsgrundsätze zur Anwendung gekommen wie im konsolidierten Abschluss 2019.

Der konsolidierte Zwischenabschluss ist jedoch nicht revidiert worden.

# Perspektiven

## a) Gesamtwirtschaftlich

<sup>(M.M.)</sup> In der vom Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) und vom Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) herausgegebenen Publikation «Die Volkswirtschaft» Nr. 8-9/2020 geht man in einem Artikel mit der Überschrift «Corona-Krise drückt den Wohlstand bis 2050» davon aus, dass – bedingt durch die Corona-Krise – erst im Jahre 2023 das Bruttoinlandprodukt pro Kopf von 2019 wieder erreicht sein dürfte. Doch damit nicht genug: Im gleichen Kapitel wird davon gesprochen, dass «wir momentan wohl gerade eine der grössten Wirtschaftskrisen der letzten 100 Jahre» erleben. Das sind notabene nicht irgendwelche polemischen Schlagzeilen von Journalisten mit zweifelhafter Kompetenz, welche Aufmerksamkeit erhaschen wollen, sondern vielmehr Projektionen, die auf einer klaren wissenschaftlichen Methodik beruhen.

Dass die nächste, für Ende September terminierte Ausgabe der Publikation «Die Volkswirtschaft» zudem dem Thema «Verschuldung» (Firmenverschuldung/Privatverschuldung/Staatsverschuldung) gewidmet ist, dürfte ein Indiz dafür sein, dass sich die Ökonomen des WBF und des SECO ernsthafte Sorgen machen.

Die drastischen, die Wirtschaftsfreiheit der Bürger stark einengenden Massnahmen fast aller Staaten als Antwort auf die Ausbreitung der Pandemie dürften als Auslöser – oder zumindest als Katalysator – für diese Rezessionsphase gewirkt haben. Letztlich wird aber die geschichtliche Aufarbeitung darüber zu befinden haben, ob die Therapie – auf der langfristigen Ebene – nicht insgesamt einen heftigeren Kollateralschaden angerichtet hat als das Virus selbst, denn ein intaktes Gesundheitssystem nach schweizerischem Muster beruht primär auf einer leistungsfähigen und prosperierenden Wirtschaft.

## b) Branchenspezifisch/GMSA

Die Müllerei war – und ist – wie übrigens auch einige andere Branchen der agrarischen Wertschöpfungskette nur bedingt abhängig von der gesamtkonjunkturellen Entwicklung. Von Seiten der Behörden wurde uns auf dem Höhepunkt der ersten Covid-19-Welle eine «Sys-

temrelevanz» (siehe auch Kapitel 1) zugestanden, weil die Sicherstellung einer ausreichenden Ernährung eine mindestens ebenso primäre Bedeutung einnimmt wie die genügende medizinische Versorgung. Von einem Herunterfahren der betrieblichen, industriellen Tätigkeit der schweizerischen Mühlen während der Monate März/April/Mai konnte deshalb nicht die Rede sein. Teile der Produktion – je nach Kundensegmentierung – liefen auf Vollast. (Hingegen war der Aussendienst – zumindest zum Teil – zur Untätigkeit verdammt.) Es hat sich aber eine deutliche Umsatzverschiebung abgezeichnet, weil die Konsumenten von den Behörden dazu angehalten wurden, zu Hause zu bleiben, und der Konsum ausser Haus – wie auch der Tourismus – praktisch zum Erliegen kam. Die Tatsache, dass sich die GMSA in geographischer und in struktureller Hinsicht auf ein solides Kundenportfolio stützen kann, machte es zumindest in mengenmässiger Hinsicht möglich, die punktuellen, teilweise sehr massgeblichen Einbrüche mit anderen Absatzsegmenten auszugleichen. Wie immer die weitere Entwicklung dieser Pandemie aussieht: Es kann ausgeschlossen werden, dass eine zweite allgemeine «Lockdown-Phase» verordnet wird, denn die volkswirtschaftlichen Schäden sind auch für die Schweiz schlichtweg nicht tragbar. Mit anderen Worten: Wenn die BIP-Entwicklung in den nächsten Jahren – so wie von den Ökonomen prognostiziert – eher auf eine mittelfristige Rezession hindeutet, dürfte der Mehlmarkt – antizyklisch, wie die Agrarwirtschaft nun mal ist – insgesamt kaum Schaden nehmen, weil Mehl/Brot letztlich immer noch ein Grundnahrungsmittel mit einem nicht zu unterschätzenden Stellenwert in der Ernährungspyramide ist. Das seit Jahrzehnten bekannte «Dahindümpeln» des Gesamtmarktes (siehe Kapitel 1 dieses Zwischenberichtes) dürfte jedoch seinen weiteren Lauf nehmen, wobei sich allerdings innerhalb der Absatzsegmente – ausgelöst durch Corona – nicht nur irreversible Verschiebungen ergeben, sondern auch eine neue Dynamik entsteht, die von der 1. wie auch von der 2. Verarbeitungsstufe richtig antizipiert werden muss.

Die Grundvoraussetzungen, auf welche sich die GMSA derzeit stützen kann, dürften unter Berücksichtigung der anspruchsvollen Rahmenbedingungen nicht viel besser sein. Mit der integralen Übernahme der Gebr.



Augsburger AG, Rhonemühle, Naters (GARN), Ende 2019 können wir ab 2021 nach einer fast einjährigen Zwischenphase zu einem «courant normal» übergehen, um die Früchte dieser Operation in vollem Umfang ernten zu können. Ende 2020 beschliessen wir übrigens ein sehr bewegtes, ereignisreiches Jahrzehnt mit Akquisitionen/Desinvestitionen und verschiedenen Unternehmensintegrationen. Dass die ökonomisch/wirtschaftlichen Auswirkungen solcher Akquisen jeweils mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung eintreten, versteht sich fast von selbst, wenn man sich vor Augen führt, dass mit der Unterschrift die eigentliche Arbeit erst beginnt.

Wenn wir es wagen, von einer gegenwärtig recht zufriedenstellenden Entwicklung zu sprechen, muss berücksichtigt werden, dass sich die agrarisch geprägten Branchen – so beispielsweise auf der Ebene des EBIT – auf einer ganz anderen «Flughöhe» bewegen als die Hersteller von Markenprodukten, die im Dialog mit den Endkonsumenten stehen und damit Emotionen zu mobilisieren verstehen. Ein verhältnismässig knappes, aber im Durchschnitt der Jahre ziemlich konstantes finanzielles Ergebnis ist die Folge, wenn die Unternehmensprozesse beherrscht werden und nicht in die Falle der kritischen Unternehmensgrösse getappt wird. Das unternehmerische Gefüge und die mit einer Verarbeitungsmenge von rund 140'000 t/Jahr in Verbindung stehenden Hebel – ganz zu schweigen von den entscheidenden personellen Ressourcen – befinden sich in einem sehr sensiblen Gleichgewicht. Dieses zu bewahren, ist die Kunst der operativen Führungsebene.

Um die Risiken noch besser zu beherrschen und auch künftigen, allfälligen «kräftigeren Turbulenzen» zu widerstehen, haben wir – ein Credo der letzten Dekaden – der Fremdfinanzierung den Kampf angesagt. Die Eigenkapitalrate dürfte sich deshalb gegen Ende 2020 der 80%-Marke nähern, weshalb zu Recht von einer nur noch «virtuellen Verschuldung» der GMSA gesprochen werden kann. Das macht uns resistent, gibt uns aber dennoch keinen Raum frei, in fremde Gefilde vorzustossen, die nicht in einem kausalen, sehr engen Zusammenhang mit der Getreidewirtschaft stehen. Zum anderen kann – obwohl noch einige Wünsche offen sind – auch nicht von einem Investitionsstau gesprochen werden, mit dem wir konfrontiert sind, sondern vielmehr von eindeutigen, internen Lücken, die im Verlaufe der nächsten Jahre geschlossen werden müssen, um den Erfordernissen des Marktes auch weiterhin entsprechen zu können. Ohnehin muss man sich – auch wenn es schwerfällt – daran gewöhnen, dass eine Mühlenunternehmung wie die unsere mit mehreren Standorten eine ewige, nie ruhende Baustelle ist. Denn wer

30% des Mehlmarktes für sich reklamiert, wird – was sich übrigens auch jeweils bei den System-/Label-/Kunden-Audits immer wieder zeigt – vom Markt mit anderen Ellen gemessen als ein Akteur mit marginaler Marktbedeutung.

Vermag das zweite Halbjahr nur annähernd an das 1. Semester anzuknüpfen, gehen wir von einem durchaus befriedigendem Jahresergebnis 2020 aus.

#### **BEMERKUNG**

*Der vorliegende Text des Zwischenberichtes wurde am 15.08.2020 in die endgültige Fassung gebracht und bezieht sich im Wesentlichen auf die Berichtsperiode. Allfällige Ereignisse oder auch veränderte Rahmenbedingungen, die sich zwischen dem Abschluss der Redigierung des Textes und der Publikation ereignet haben, mussten unberücksichtigt gelassen werden. Ausserdem wurden die Halbjahresresultate von der PwC nicht revidiert.*

