

Mosterei Möhl AG

Mit Most voll im Saft

Das Familienunternehmen Möhl, das 1895 im Keller des Gasthofs Rössli in Arbon seine Anfänge nahm, ist heute eine von noch zwei grossen Mostereien hierzulande. Unlängst haben die Apfelsaft- und Apfelwein-Produzenten aus dem Oberthurgau mit der teilweisen Übernahme von Thurella einen weiteren Meilenstein in der langen Firmengeschichte gesetzt. Demnächst steht die Übergabe an die fünfte Generation an. **Daniela Baumann**

Der kommende Herbst sollte den Obstbauern eigentlich eine reiche Ernte und den Mostereien dementsprechend viel Rohstoff für ihre Getränkeprodukte bescherten. Die Hochstammbäume, auf denen das Schweizer Mostobst mehrheitlich wächst, liefern jedes zweite Jahr einen üppigen Ertrag. 2013 stünde ein grosser Jahrgang an – hätte nicht das schlechte Wetter im Frühling die Befruchtung der Blüten beeinträchtigt und das Wachstum gebremst. Ernst Möhl, seit 38 Jahren Geschäftsleiter und Verwaltungsrats-Präsident der gleichnamigen Mosterei, rechnet deshalb mit einer mageren Ernte als ursprünglich erwartet.

Und dies just zu jenem Zeitpunkt, als der Arboner Familienbetrieb zur Expansion ansetzt. Erstmals in ihrer über 100-jährigen Geschichte übernimmt die Mosterei Möhl auf Anfang 2014 einen Mitbewerber – einen Teil der Aktivitäten der Thurella AG. Durch die Produktion zusätzlicher Konzentrate wird Möhl dann zum jährlich 30 000 Tonnen Obst verarbeiten, 70 Prozent mehr als heute. Ein Meilenstein, wie Ernst Möhl bestätigt: «Die Übernahme von Thurella ist ein rechter Brocken für uns; der Umsatz wird von 40 auf 50 Millionen Franken steigen.»

«Shorley» nach wie vor im Trend

Den Grundstein legte im Jahr 1895 der Urgrossvater der jetzigen Firmeninhaber. Er eröffnete im familieneigenen Bauernhaus in Stachen bei Arbon einen Gasthof. Dazu gehörte ein Saft-Keller mit Holzfässern für vergorenen Apfelsaft, den er auch an andere Restaurants verkaufte. Drei Generationen später übernahm Ernst Möhl 1975 mit erst 23 Jahren und kaum abgeschlossenem

ETH-Studium den Betrieb von seinem früh verstorbenen Vater. Er ist zusammen mit seinem Bruder Markus, der kurze Zeit später zur Firma stiess, sowie deren Schwester im Besitz sämtlicher Aktien. Während Ende der 1970er Jahre viele

«Wir müssen die Konsumenten noch stärker für den Wert regionaler Produkte sensibilisieren.»

Mostereien fusionierten oder gar ganz verschwanden, gelang es Möhl, die Eigenständigkeit zu wahren und stets aus eigener Kraft zu wachsen.

Über die Jahre kamen laufend neue Produktkreationen hinzu. Insbesondere mit dem verdünnten Apfelsaft «Shorley» und dem «Saft vom Fass» – mit und ohne Alkohol erhältlichem Apfelwein – setzte Möhl Akzente. «Der Apfelsaft mit Mineralwasser wurde in der Schweiz früher als Apfelsprudel verkauft. Wir lancierten das Getränk im Jahr 2000 unter dem Fantasienamen «Shorley», daraufhin setzte sich auch hierzulande der Begriff Apfelschorle durch», so Ernst Möhl. Noch heute zählt «Shorley» zu den Bestsellern unter den Möhl-Produkten. «Eine erfolgreiche Sache», bilanziert der langjährige Geschäftsleiter, der zur Abwechslung auch mal gerne ein Bier oder ein Glas Wein trinkt.

Der «Saft vom Fass» wird nach der Vergärung zwei bis drei Monate lang in riesigen Eichenholzfässern zwischengelagert. Das Eichenholz verleihe ihm seinen milden und harmonischen Geschmack, gibt der Lebensmitteltechno-

loge Einblick in die Familientradition. Neben diesen Spezialitäten finden sich in Möhls Sortiment weniger bekannte, aber nicht minder innovative Produkte wie zum Beispiel das rote «Shorley Cassis» oder der «Fifty Fifty»-Mix aus Orangenlimonade und Apfelsaft.

Ostschweiz, Vorarlberg – und Dänemark

Möhl ist neben dem Branchenleader Ramseier, der zum Fenaco-Konzern gehört, die einzige übriggebliebene Schweizer Apfelsaft-Marke von nennenswerter Grösse. Zusammen decken sie gemäss Ernst Möhl über 95 Prozent des Markts ab. In Ramseier seien etwa 14 ehemals eigenständige Mostereien aufgegangen. Während die Region Bern traditionell Stammlande von Ramseier ist, hat Möhl in der Ostschweiz bis und mit Zürich einen sehr hohen Marktanteil. Das Ziel sei nicht, in der ganzen Schweiz präsent zu sein, so Ernst Möhl. «Anstatt einander gegenseitig Kunden abzuwerben, muss es darum gehen, den Konsum unserer regionalen, natürlichen Produkte zulasten anderer Getränke weiter zu steigern.» Den grössten Teil setzen die Thurgauer über den Getränkehandel an Private und die Gastronomie ab.

Dass die Arboner Mosterei ihre Produkte auch im benachbarten Vorarlberg verkauft, mag nicht weiter erstaunen. Eher unerwartet kommt der Export nach Dänemark. «Ein Däne mit demselben Familiennamen kam einst auf uns zu, nachdem er in der Schweiz Ferien verbracht hatte und dabei auf unsere Produkte gestossen war. Nun vertreibt er einige davon in seiner Heimat», erzählt Ernst Möhl, der selber keine dänischen Wurzeln hat, von der ungewöhnlichen Geschäftsbeziehung. ▶



Bilder: ZVG

Das aus der Region angelieferte Obst wird innert 24 Stunden zunächst gewaschen und verlesen, anschliessend gemahlen und gepresst. Aus dem in riesigen Tanks gelagerten Konzentrat entsteht – mit Quellwasser aufgemischt – das Endprodukt, der Apfelsaft.

► Auf die Frage, was sie anders machten als die mehrheitlich eingegangene Konkurrenz, zuckt Ernst Möhl erst nur bescheiden mit den Schultern und sagt: «Wir haben einfach unseren Job immer gut gemacht.» Dann fasst er das Geheimnis des Erfolgs doch noch in ein paar handfeste Argumente. So habe man im Gegensatz zu anderen nie den Grössenwahnsinn gehabt, sondern stets die Relationen im Auge behalten, wenn es etwa um Investitionen ging. Ausserdem gibt Möhl zu bedenken, dass der Erfolg des Familienunternehmens nicht von nichts kommt: «Wir arbeiten schon sehr viel und leben für unser Geschäft. Es macht aber immer auch Freude.»

Qualität der Rohstoffe zentral

Wichtig ist dem Fachmann das Qualitätsbewusstsein: Zusammen mit seinem Bruder degustiert und prüft er täglich die Produkte, die zum Abfüllen bereit sind. Ebenso zentral ist die Kontrolle der Rohstoffe: «Von der Sauberkeit, Reife und Gesundheit der an-

«Wir stellen ganz bewusst auch ältere Mitarbeitende ein.»

gelieferten Ware hängt alles ab.» Die verarbeiteten Früchte – vorwiegend Äpfel, aber auch Birnen – wachsen ausnahmslos im Umkreis von 50 Kilometern der Mosterei Möhl. Innert 24 Stunden werden sie gemahlen und gepresst, anschliessend konzentriert und gelagert. Das Konzentrat kann übers ganze Jahr jederzeit mit Quellwasser aufgelöst und, je nach Produkt gefiltert oder naturtrüb belassen, abgefüllt werden. Mit Ausnahme von Kontrollaufgaben ist der ganze Prozess komplett automatisiert, wie Ernst Möhl bestätigt. Seit Ende der 1960er-Jahre ein neues Presssystem eingeführt worden sei, beschränkten sich die Handarbeit und damit der Personalaufwand in der Produktion auf ein Minimum.

Die Mosterei Möhl beschäftigt neben Fachleuten, Chauffeuren und administrativem Personal auch Hilfskräfte. Zur 60-köpfigen Equipe zählt eine Handvoll ausländischer Angestellter. Lernende



Der künftige Betriebsleiter, Georges Möhl, umrahmt von Vater Markus (links) und Onkel Ernst Möhl.

werden als Getränketechnologen, Logistiker und Chauffeure ausgebildet. Darüber hinaus legt man in Arbon viel Wert auf eine altersmässige Durchmischung der Belegschaft: «Pensionierungen nutzen wir gerne für eine Verjüngung des Teams, umgekehrt stellen wir bewusst auch ältere Menschen ein», so der 61-jährige Ernst Möhl. Unter den sieben von Thurella dazustossenden Mitarbeitenden werden ebenfalls solche über 50 sein.

Den familiären Charakter bewahrt

Ernst als Geschäfts-, Marketing- und Verkaufsleiter sowie Präsident des Verwaltungsrats und der zwei Jahre jüngere Markus Möhl als Produktionsleiter tragen gemeinsam die operative Verantwortung. Beim inhabergeführten Familienbetrieb sind die Hierarchien flach und die Entscheidungswege kurz. Der familiäre Charakter äussert sich intern darin, dass alle sich duzen. Nach aussen ist es der persönliche Kontakt zu den Kunden: «Unsere Firma hat noch Gesichter; man kennt uns persönlich», sagt Ernst Möhl. Der Patron kann sich gut vorstellen, über seine nahende Pensionierung hinaus weiterhin repräsentative Aufgaben für die Firma wahrzunehmen. «Ich würde mich zum Beispiel freuen, beim Wandern in der Freizeit nach wie vor die Kontakte zu den Bergwirten zu pflegen.» Auch als VR-Präsident sieht er sich noch für eine Weile,

die Führungsverantwortung will er hingegen bis in drei, vier Jahren vollständig abgegeben haben.

Aktuell ist er aber noch voll gefragt, und sein Engagement wird mit Blick auf anstehende Aufgaben schnell deutlich: Im Zuge der Übernahme von Thurella sorgt derzeit eine Einsprache gegen die geplante Erweiterung der Produktionsanlage für Aufregung. «Die zunehmend kollidierenden Raumansprüche von Gewerbe und Industrie einerseits, Wohnungsbau andererseits wird für die Arbeitgeber zu einem wachsenden Problem», ärgert sich Möhl. Eine weitere Herausforderung der Zukunft stellt die allfällige Marköffnung in der Landwirtschaft dar, wodurch die inländischen Rohstoffe unter Druck geraten würden. «Da werden wir uns gegen günstigeres Obst aus dem Ausland zur Wehr setzen und die Konsumenten noch stärker für den Wert regionaler Produkte sensibilisieren müssen.»

Um dafür gewappnet zu sein, macht sich derzeit die fünfte Generation der Familie Möhl bereit: Zwei Söhne von Markus Möhl arbeiten bereits im Betrieb – der Sohn von Ernst stösst nächstes Jahr dazu. Sie sollen genug Zeit haben, sich in die Firma und ihre Kultur einzudenken. Denn den Vätern ist wichtig, «dass unsere Söhne wissen, warum wir dies oder jenes in der Vergangenheit so oder so entschieden haben. Aber sie sind frei, in Zukunft anders zu entscheiden.» ■