

Ernst und Markus Möhl **Die Ostschweizer Saft-Könige**

Zwei Brüder, ein Unternehmen: Die Mosterei Möhl ist ein Glanzlicht in der Schweizer Getränkebranche. Im Interview sprechen die Erfinder des Shorley über Ruhm und Bodenhaftung.

Interview: Ueli Daepf

anzeiger: Ernst und Markus Möhl, nach dem Thurella-Desaster sind Sie zur Ostschweizer Apfelsaft-Herstellerin Nummer Eins aufgestiegen. Trotzdem fahren Sie keine luxuriösen Autos, tragen keine teuren Rolex-Uhren. Was machen Sie mit dem Geld, das Sie als «Saft-Könige» verdienen?

Ernst Möhl: Wir investieren das Geld in unseren Betrieb. Wir selber kaufen uns das, was wir benötigen – nicht viel mehr. Markus geht Gleitschirm fliegen, ich fahre gerne Ski, gehe ab und zu «recht» essen und mache Ferien in guten Schweizer Hotels. Teure Autos brauchen wir nicht.

Markus Möhl: Mit meinem Subaru komme ich ja überall hin! (lacht)

anzeiger: Sie leisten sich also kaum Luxus?

Ernst: Ich esse oft auswärts – bei Kunden natürlich. Und bei den Kleidern kaufe ich mir kein «billigs Züüg». Gemeinsam besitzen wir seit 40 Jahren ein Segelboot. Ansonsten leisten wir uns kaum Luxus. Unser Lebensstil hat sich seit unserer Kindheit kaum verändert.

anzeiger: Zwei Brüder, die seit 33 Jahren zusammen einen Mostereibetrieb erfolgreich führen: Wie ist Ihr Verhältnis?

Markus: Wie ein Verhältnis unter Brüdern halt ist... (lacht)

anzeiger: Was heisst das?

Markus: Da gibt es auch Meinungsverschiedenheiten.

Ernst: Aber irgendwie werden wir uns immer einig. Bei grossen Entscheidungen – wie etwa Grossinvestitionen – sind wir uns meist sofort einig. Es ist aber schon so: Wir arbeiten miteinander, verbringen aber die Freizeit getrennt.

anzeiger: Sie gelten als unternehmerisches «Dreamteam». Wor-auf beruht Ihr Erfolgsrezept?

Ernst: Wir haben eine klare Aufgabenteilung. Markus ist für den technischen Betrieb zuständig, ich für Verkauf und Marketing. Markus «schnorret» mir praktisch nicht drein. Investitionsfragen besprechen wir gemeinsam.

anzeiger: Wie oft haben Sie dem Bruder im Streit gedroht, die Zusammenarbeit aufzukündigen?

Markus: So hoch lassen wirs nicht kommen.

Ernst: Das war nie ein Thema.

«Wir glauben an unsere Zukunft»: Ernst und Markus Möhl in einem Roggwiler Obstgarten, wo die Äpfel jetzt erntereif sind.

Foto: Katja Nideröst



anzeiger: *Da Ihr Vater früh verstarb, mussten Sie bereits mit 23 Jahren den Betrieb übernehmen. War es bei Ihnen sofort klar, dass Sie in die Fussstapfen Ihrer Vorväter treten werden?*

Markus: Bei Ernst war es sowieso von Anfang an klar. Ich hingegen war damals «auf dem falschen Dampfer», hatte Maschinenmechaniker gelernt. Deshalb liess ich mich noch zum Obstverwerter ausbilden, um in den Betrieb einsteigen zu können.

anzeiger: *Sie beschäftigen sich seit 33 Jahren täglich mit der Herstellung von Obstsaften. Welches Getränk steht bei Ihnen auf dem Mittagstisch?*

Markus: Ich trinke zum Zmorge und zum Zmittag unser beliebtestes Verkaufsprodukt Shorley. Und am Abend Saft vom Fass.

Ernst: Bei uns gibts ebenfalls Shorley oder alkoholfreien Saft.

anzeiger: *Welches ist Ihre Lieblings-Apfelsorte?*

Markus: Ich esse wohl keine zehn Äpfel im Jahr – bei mir muss der Apfel immer flüssig sein.

Ernst: Ich esse fast jeden Morgen einen Apfel, habe aber keinen Lieblingsapfel.

anzeiger: *Eine Volksweisheit besagt, dass wer einen Apfel pro Tag isst, den Doktor sparen kann. Stimmt das in Ihrem Fall?*

Ernst: Ich sehe den Arzt tatsächlich nur alle vier bis fünf Jahre einmal.

Markus: Und ich noch seltener. Ich benötige weder Arzt noch Medikamente.

anzeiger: *Werden Ihre Kinder dereinst Ihre Mosterei übernehmen?*

Ernst: Das ist schon unsere Absicht. Aber die Jungen müssen das selbst entscheiden. Es ist nicht schlecht, wenn sie jetzt noch auswärts etwas Erfahrungen sammeln, etwas anderes sehen.

anzeiger: *Wann werden Sie Ihren Traditionsbetrieb an die fünfte Generation übergeben?*

Ernst: Wir haben keinen Zeitplan. Aber es würde keinen Sinn machen, bis über 65 in wichtigen operativen Funktionen zu stehen.

anzeiger: *Was beschäftigt Sie in Ihrem Betrieb zurzeit am meisten?*

Ernst: Der drohende Agrarfreihandel und die Frage, wie wir uns dabei positionieren sollen. Wie sollen wir reagieren, wenn chinesische Obstkonzentrate in die Schweiz eingeführt und nicht mehr nur Schweizer Äpfel vermostet werden können? Natürlich beschäftigt uns aber auch die Zukunft und der Übergang an die nächste Generation. Wir tragen die Verantwortung für 55 Arbeitsplätze.

anzeiger: *Ihre Hauptkonkurrentin Thurella-Gruppe serbelt und entlässt die halbe Belegschaft. Wie reagiert Ihr Unternehmen darauf?*

Ernst: Wir haben das schon lange kommen sehen. Doch uns wollte niemand glauben. Natürlich wollen wir nun profitieren und den einen oder anderen Kunden dazugewinnen. Entscheidend wird sein, ob Thurella mit den Marken «Rittergold» und «Obi» aufhört. Wenn dies der Fall ist, werden wir und unser Schweizer Mitbewerber Ramseier natürlich versuchen, in die Bresche zu springen.

anzeiger: *Zu den Thurella-Kundinnen gehört auch die Migros. Werden Sie jetzt bei Migros einsteigen?*

Ernst: Da sehen wir noch nicht durch. Wir beliefern derzeit die Grossverteiler Coop, Spar und Landi.

anzeiger: *Sie haben in den letzten drei Jahren 23 Millionen in neue Anlagen investiert. Offenbar sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche positiv?*

Ernst: Wir glauben an unsere Zukunft, aber es gibt grosse Gefahren. Unsere Zukunft kann nur darin liegen, dass wir qualitativ sehr hochstehende Produkte herstellen. Die Qualität muss gut sein und wir müssen für unsere regionalen Produkte intensiv werben. Zudem brauchen wir ein ansprechendes, vielfältiges Sortiment.

anzeiger: *Wenn Sie drei Wünsche offen hätten für die Zukunft – welche wären das?*

Ernst: Dass die Schweizer Bevölkerung regionale Produkte einkauft; keine verfälschte Billigware. Dann wünsche ich mir, dass unser Betrieb auch in der nächsten Generation weiterexistiert. Und da wir viel Öl und Diesel benötigen, hoffe ich, dass es gelingt, dereinst andere Energieträger zu finden.