

Fruchtiges aus Recklinghausen

Obstsaftkellerei Möller
setzt auf regionale Stärke

Im nordrhein-westfälischen Recklinghausen sitzt die mittelständische Obstsaftkellerei Möller. Seit über 75 Jahren werden hier Fruchtsaftspezialitäten hergestellt. Die jährlichen Auszeichnungen der DLG oder der Landesehrenpreis für Lebensmittel NRW untermauern die kontinuierliche Qualitätsphilosophie des Unternehmens. Der GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL sprach mit Geschäftsführer Josef Möller und Verkaufsleiter Andreas Homburg über den in dritter Generation geführten Betrieb, der als Besonderheit auch noch über eine pharmazeutische Schwesterfirma verfügt. (eis)

GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL: Herr Möller, Ihr Unternehmen existiert seit mehr als 75 Jahren. Beschreiben Sie doch die wichtigsten historischen Meilensteine.

Josef Möller: Gerne. 1929 machte sich mein Großvater Josef Möller sen. zunächst als Milchhändler selbstständig. 1936 fing er damit an, Fruchtsäfte zu verarbeiten und damit kontinuierlich ein Geschäft aufzubauen. In Recklinghausen-Stuckenbusch begann die gärungslose Früchteverwertung. Pioniergeist und technisches Können befähigten meinen Großvater, einer der ganz frühen Hersteller von alkoholfreien, wohlschmeckenden und gesunden Säften zu werden.

GFGH: Wie ging es dann weiter?

Möller: Der Betrieb entwickelte sich schon bald zu einer Süßmostkellerei mit guten Umsätzen. Dann kam der Krieg und bereitete allen Zukunftshoffnungen vorerst ein Ende. Meinem Vater Edmund Möller gelang es nach der Währungsreform, das Unternehmen erfolgreich zu beleben. Dabei blieb er dem Qualitäts-Ideal meines Großvaters verpflichtet. In den Folgejahren wurde der Betrieb stufenweise modernisiert und zu einer leistungsfähigen Obstsaftkellerei ausgebaut. 1989 trat ich schließlich in dritter Generation in die Geschäftsführung des Unternehmens ein.

GFGH: Was zeichnet Ihr Unternehmen heute besonders aus?

Möller: Aus Qualitätsgründen werden nach wie vor alle Verarbeitungsstufen

selbst durchgeführt. Von der Frischfruchtauslese über das Pressen und die Tanklagerung bis zum Abfüllen auf Flaschen. Neben einem Kollegenbetrieb sind wir im Umkreis von 50 km das einzige Unternehmen, das Äpfel zur Weiterverarbeitung annimmt.

„ Aus Qualitätsgründen werden nach wie vor alle Verarbeitungsstufen selbst durchgeführt.“

Josef Möller

GFGH: Ihr Unternehmen hat neben der Fruchtsaftherstellung heute noch ein weiteres Standbein: Die Pharmaindustrie. Wie kam es zu diesem Geschäftszweig?



Möller: Aufgrund dessen, dass immer mehr Früchte wie Heidelbeeren oder Brombeeren günstig aus dem Osten kamen, mussten wir im Fruchtsaftbereich Einbußen hinnehmen und suchten nach Alternativen, um langfristig konkurrenzfähig bleiben zu können.

Daher wurde 1994 die Schwesterfirma Möller Pharma GmbH & Co. KG gegründet. 1996 begannen wir dann mit der Frischpflanzenverarbeitung. Derzeit werden jährlich ca. 700 Tonnen Heilpflanzen zu Press-Säften und Trockenextrakten verarbeitet.

GFGH: *Ein weiterhin wachsender Zweig?*

Möller: Definitiv. Es ist daher geplant, in diesen zukunftssträchtigen Markt verstärkt zu investieren und den Umsatz zügig weiter auszubauen. Wir glauben, dass die Menschen künftig noch stärker auf ihre Gesundheit achten werden. Einerseits wird zwar leider bei Lebensmitteln gespart, sobald es aber um Gesundheitsaspekte geht, wird mehr Geld ausgegeben. Das Lebensalter hat sich insgesamt verjüngt und die Menschen wollen gesund altern.



Die CO₂-Bilanz wird auch bei Lebensmitteln eine immer größere Rolle einnehmen.“

Josef Möller

GFGH: *Welche Unternehmensphilosophie verfolgen Sie?*

Möller: Unser Ziel ist es, qualitativ hochwertige Produkte zu produzieren und diese in erster Linie regional zu vermarkten. Deutschland ist zwar Weltmeister im Fruchtsafttrinken, der Fruchtsaftkonsum ist derzeit aber rückläufig, da das frühere Alleinstellungsmerkmal Gesundheit heute zusätzlich durch zu viele neue Getränke besetzt ist. Dennoch glauben wir künftig besonders an einen Erfolg regionaler Produkte.

GFGH: *Weshalb?*

Möller: Nicht zuletzt aufgrund der aktuellen CO₂-Diskussion. Diese wird auch bei Lebensmitteln eine immer größere Rolle einnehmen. Regionale Anbieter können dabei eine deutlich bessere Bilanz verbuchen, nicht nur auf den Distributionsradius bezogen sondern auch auf die Herstellung ihrer Produkte. Wenn also beispielsweise Konzentrate aus Osteuropa oder Asien für die Fruchtsaftherstellung importiert und verwendet werden, verschlechtert sich diese Bilanz zusehends.

GFGH: *Die CO₂-Diskussion ist aber nicht der einzige Grund, warum regionale Unternehmen wieder stärker im positiven Fokus des Konsumenten stehen?*

Möller: Nein, denn seit der Finanzkrise ist das Vertrauen der Konsumenten nicht nur in die Banken gesunken. Teil-



Neben den „Goldenen Preisen“ für Prämierte Spitzenqualität 2010 der DLG...

weise betrifft das Misstrauen auch die gesamte Unternehmerschaft. Als traditionsbewusstes mittelständisches und in der Region verwurzeltes Unternehmen können wir hier beim Verbraucher punkten. Der Global-Trend kehrt sich wieder um, das Vertrauen in regionale Produkte erlebt eine Renaissance.

GFGH: Herr Homburg, beschreiben Sie bitte Ihr Produktportfolio.

Andreas Homburg: Dabei ist zwischen unserer „Möller Säfte- und Schorlenlinie“ und der „Kur Reform“-Range zu differenzieren.

GFGH: Das bedeutet konkret?

Homburg: Unter der Marke Möller vertreiben wir Fruchtsäfte überwiegend in Nordrheinwestfalen über den GFGH im Umkreis von ca. 100 km, was ca. 75 Prozent unseres Umsatzes ausmacht. Der Name „Kur Reform“ steht in erster Linie für Reformsäfte. Absatzkanäle sind hier vor allem Reformhäuser und Apotheken. Die populärsten Geschmacksrichtungen sind dabei aber nicht, wie vielleicht erwartet, Apfel und Orange, sondern Sorten wie Trockenpflaume,

Sanddorn oder Holunder. Darüber hinaus stellen wir auch noch Mineralstoffkonzentrate für Fitness-Center zur Verfügung.

GFGH: Abgefüllt wird ausschließlich in die Verpackungsart Glas?

Möller: So ist es. Zu 80 Prozent kommt dabei die VdF-Glas-Flasche zum Einsatz, der Rest entfällt auf Glas-Einweg, das für unsere Exportaktivitäten unerlässlich ist. Wir füllen jährlich inklusive der 0,2-Liter-Flaschen ca. 10 Mio. Flaschen ab.

GFGH: Stichwort VdF-Glasflasche. Wie stehen Sie in diesem Zusammenhang einer Modernisierung des VdF-Glasflaschenpools gegenüber?

Möller: Diese würden wir begrüßen. Ein großes Problem besteht darin, dass die Flaschen teilweise extreme Gebrauchsspuren aufweisen. Insbesondere der Verschlussbereich ist dabei oft ein Problem. Denn ein Verschluss, der sich nur noch schwer öffnen lässt, ist nicht gerade verkaufsförderlich. Der Flaschen-Pool muss gepflegt werden, sonst geht er früher oder später kaputt.

GFGH: Das Zugpferd von Möller-Fruchtsäfte ...

Homburg: ... ist natürlich Apfelsaft, gefolgt von Orangensaft. Der Anteil bei Apfelsaft liegt deutlich über 50 Prozent. Wir beziehen unsere Äpfel aus dem westfälischen Raum, wie dem Münsterland und dem Sauerland. Dort befinden sich auch unsere Obst-Annahmestellen.

GFGH: Und Bioprodukte?

Möller: ... sind bei „Kur Reform“ auf jeden Fall ein Thema. Bei Sorten wie Rote Beete oder Möhren ist das auch sinnvoll, da diese Produkte aufgrund der Biozertifizierung dann einen deutlich niedrigeren Nitratgehalt aufweisen.



... erhielt die Obstsaftkellerei Möller auch den Landesehrenpreis für Lebensmittel NRW. Im Bild überreicht Minister Eckhard Uhlenberg (li.) Josef Möller die Auszeichnung.

GFGH: Erkennen Sie bei Bio-Produkten generell einen länger anhaltenden Verbrauchertrend?

Möller: Prinzipiell ist zu bemerken, dass vor allem nach Lebensmittelskandalen Bio „boomt“. Die Welle flacht dann wieder ab und baut sich beim nächsten Skandal wieder auf. Tendenziell ist der Trend aber schon ansteigend.

Entscheidend bei der Vermarktung ist es, dass der Preisabstand zu konventionellen Produkten nicht zu groß wird, sonst bleibt die Bio-Ware stehen. Darüber hinaus muss der deutlich höhere Preis auch einen für den Konsumenten klar ersichtlichen Mehrwert dokumentieren. Ob dieser aber beispielsweise bei Bio-Limonaden mit gerade einmal drei Prozent Fruchtgehalt wirklich gegeben ist, stelle ich infrage.

GFGH: Bei der Distribution Ihrer Möller-Säfte setzen Sie auf den GFGH?

Homburg: Wir sehen uns als getränkefachgroßhandelstreu und haben kein Interesse daran, im preisaggressiven LEH oder Discount verramscht zu werden.

GFGH: Der Anteil verkaufter Fruchtsäfte im Discount insgesamt in Deutschland ist aber leider sehr hoch.

Möller: Stimmt. Der Discountanteil bei Fruchtsäften ist mittlerweile auf 65 Prozent angestiegen, das stellt natürlich ein großes Problem dar, ja.

GFGH: Bestrebungen, die Wertigkeit von Saft zu steigern, sind beispielsweise durch den vom Haus Rabenhorst initiierten Saftsommelier vorhanden. Gibt es auch in Ihrem Unternehmen Bestrebungen in diese Richtung?

Möller: Prinzipiell sind solche oder ähnliche Aktivitäten natürlich sinnvoll. Wenn sich dadurch sichtbar neue Chancen ergeben, dann steigen wir da gerne mit ins Boot.



Eine Auswahl der umfangreichen Produktrange des Unternehmens

GFGH: Was erwarten Sie vom GFGH bzw. Getränkefachmarkt bei der Vermarktung Ihrer Produkte?

Möller: Der Getränkefachmarkt (GFM) muss sich auf seine Stärken konzentrieren. Dazu zählt eine entsprechende Sortimentstiefe, die nur der GFM anbieten kann. Die Zusammenarbeit von Herstellern und dem Getränkefachhandel muss darüber hinaus weiter intensiviert werden. Ganz wichtig ist es, gerade für kleinere Händler, weniger auf den Umsatz als auf den Deckungsbeitrag pro Flasche zu achten.

GFGH: Auch die Gastronomie hat für Ihre Produkte einen hohen Stellenwert?

Homburg: Das ist richtig. Mit ca. zwei Dritteln unserer Produkte sind wir auch in der Gastronomie vertreten.

GFGH: Ein weiteres wichtiges Geschäftsfeld stellt die Lohnmosterei dar.

Möller: Genau. Die Form der Lohnverarbeitung, wie sie es in unserem Hause noch gibt, ist eine gute Möglichkeit der Saftgewinnung und findet immer mehr Anhänger. In unseren Breiten handelt es sich dabei besonders um Äpfel, Sauerkirschen und auch Johannisbeeren. Gärtner wissen heute das Obst aus ihrem eigenen Garten zu schätzen. Sie wissen, wie sie es behandelt, gepflegt haben, um eine gute Ernte zu erzielen. Oft kann die Ernte dann in ihrer Fülle nicht bewältigt werden. Wer heute sein Obst nicht mehr „verarbeiten“ kann, braucht es nicht zu vernichten oder es verderben lassen.

„Wir sehen uns als Getränkefachgroßhandels-treu und haben kein Interesse daran, im preis-aggressiven LEH oder Discount verramscht zu werden.“

Andreas Homburg

GFGH: Die Möller-Fruchtsaftprodukte wurden bereits mehrfach ausgezeichnet.

Möller: Das stimmt. 2009 wurde unser Diät-Multivitamin-Mehrfruchtnektar „Möller“ mit dem Silbernen Preis und unser Naturtrüber Apfelsaft „Möller & Schulte Bloom´s“ mit dem Goldenen Preis der DLG für Prämierte Spitzenqualität ausgezeichnet. Darüber hinaus wurde uns der Landesehrenpreis für Lebensmittel NRW verliehen.

GFGH: Auszeichnungen, die Sie aktiv auch den Konsumenten vermitteln?

Möller: Natürlich. Die Urkunden bzw. Medaillen werden entsprechend in den Getränkefachmärkten bei den Produktplatzierungen mit kommuniziert. Daneben weisen wir auch im Internet darauf hin. Unser Ziel dabei besteht aber nicht darin, uns mit diesen Preisen selbst besonders herauszuheben, sondern



Ein wichtiges Ziel der Obstsaftelei Möller besteht darin, qualitativ hochwertige Produkte zu produzieren und diese in erster Linie regional zu vermarkten. Dies erläuterten Geschäftsführer Josef Möller (re.) und Verkaufsleiter Andreas Homburg (li.), Thomas Eisler, Redaktion GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL, bei einer Betriebsführung.

vielmehr den Konsumenten damit von unserer kontinuierlichen Qualitätsphilosophie zu überzeugen.

GFGH: Wie stellt sich Ihrer Meinung nach die derzeitige Rohstoffsituation dar?

Möller: Ich kann nur für unser Unternehmen sprechen. Die Rohware ist nicht erst ein Problem seit gestern, sondern schon immer. Prinzipiell gilt: Wer Risiken eingeht, muss diese auch selbst verantworten. Die Preisführerschaft beim Apfel beispielsweise hat Deutschland schon lange verloren. Die Preise werden heute in Polen oder China gemacht.

Vor einem Jahr hatte Deutschland eine schlechte Ernte zu verbuchen. Normalerweise hätten dann die Konzentratpreise steigen müssen, stattdessen sind diese noch gefallen. Hinzu kommt, dass die Abhängigkeit vom Ausland durch das Fällen von Obstbäumen hierzulande noch verstärkt wird. Das stellt auch für uns ein Problem dar.

Aber es gibt auch positive Entwicklungen: Vor drei Jahren, als beispielsweise die Ernte in Polen schlecht ausfiel und in Deutschland gut, verdoppelte sich der Preis für Konzentrat. Dies kam uns als mittelständischem Hersteller entgegen.

GFGH: Im Gegensatz zu den großen Herstellern?

Möller: So ist es, denn diese sind dann selbst die Preistreiber: Wenn ein Unternehmen eine große Menge Konzentrat benötigt, von dem aber nur wenig vorhanden ist, steigen die Preise.

GFGH: Wo sehen Sie für die Fruchtsaftbranche die derzeit größte Herausforderung?

Möller: Die größte Herausforderung besteht darin – und da spreche ich wohl für alle Lebensmittel produzierenden Betriebe – dem Verbraucher klarzumachen, dass Lebensmittel einen viel zu niedrigen Stellenwert in der Gesellschaft einnehmen und zu wenig wertgeschätzt werden und sich dies ändern muss.

„Die größte Herausforderung besteht darin, dem Verbraucher klarzumachen, dass Lebensmittel zu wenig wertgeschätzt werden.“

Josef Möller

GFGH: Und zukünftig ...

Möller: ... streben wir in erster Linie weiterhin ein gesundes Wachstum auf regionaler Basis an. Es gibt heute eigentlich nur zwei Möglichkeiten: Entweder wird ein Unternehmen ganz groß oder es beschränkt sich auf den regionalen Bereich und versucht dort seine Stärken auszubauen. Sämtliche Zwischenkonstitutionen werden auf Dauer keinen Bestand haben.

Was die Qualität unserer Produkte betrifft, soll unser Standard weiter ausgebaut und verbessert werden. Unser Distributionsgebiet sowie die Zusammenarbeit mit dem GFGH wollen wir weiterhin konsequent pflegen. Ein weiterer Ausbau ist nicht unser primäres Ziel.

GFGH: Herr Möller, Herr Homburg, wir bedanken uns für dieses Gespräch. □