



Fassweise Leidenschaft für das Saft-Handwerk

Herzblut, solides Wirtschaften sowie enge Lieferanten- und Kundenbeziehungen prägen den Erfolg der Mosterei Möhl in Arbon. Neue Produkte und Formen der Marktbearbeitung sollen die Geschichte des traditionsreichen Apfelsaftproduzenten fortschreiben.

Hier dreht sich alles um den Apfel – und was Feines daraus gepresst werden kann: Das 2018 eröffnete «MoMö» führt als Schweizer Mosterei- und Brennerei-Museum Besucher auf informative Entdeckungsreise. Es weicht in das traditionsreiche Saft-Handwerk ein und zeigt, welche Werte die Firma Möhl seit bald 125 Jahren begleiten. «Wir hatten ein nur gutes Echo», zieht Verwaltungsratspräsident Ernst Möhl eine Zwischenbilanz. Rund acht Millionen Franken hat das familiengeführte Unternehmen in das Museum mit Holzfasskeller investiert. Es bildet nicht nur

eine touristische Attraktion am oberen Bodensee, sondern markiert auch den neuen Marktauftritt im Zeichen des Generationenwechsels.

Innovationen als Treiber

1895 in einem bäuerlichen und gastwirtschaftlichen Umfeld gegründet, hat sich die Mosterei Möhl im Laufe der Zeit vollständig auf die Getränkeherstellung konzentriert. Sie beliefert vorwiegend die Gastronomie und den Getränkehandel in der deutschen Schweiz, ebenso Detailhändler östlich von Zürich. Die grössten Expansionsschritte erfolgten

← Auch die neue Generation pflegt die bewährten Werte der Firma Möhl: VR-Präsident und Geschäftsführer Ernst Möhl (Mitte) mit Sohn Christoph (rechts) und Neffe Georges.

seit den 1970er Jahren. Die Umsätze haben sich seither verzehnfacht, vor allem dank neuer Produkte wie der alkoholfreie Saft oder der beliebte Durstlöcher Shorley. «Mit solchen Erfolgen kann man nicht immer rechnen, es war auch ein wenig Glück dabei», räumt Ernst Möhl ein. Die Nähe zum Produkt, zu Kunden, Mitarbeitenden und insbesondere zu den Obstlieferanten ist für den Vertreter der vierten Familiengeneration ein zentraler Erfolgspfeiler. Für den Geschäftsführer und VR-Präsidenten ist es auch klar, sich beim Skifahren oder Wandern bei den Gastwirten bemerkbar zu machen. «Das sind immer gute Begegnungen.» Die Passion für das Produkt und solides Wirtschaften sind im Unternehmen tief verankert. So hat Möhl immer darauf geachtet, dass genügend «Flüssiges» bereitsteht, auch was die betrieblichen Finanzen anbetrifft. Die meisten Investitionen werden aus eigenen Mitteln finanziert. Daneben setzt die Firma auf zuverlässige und langjährige Bankbeziehungen – unter anderem mit der Thurgauer Kantonalbank. Dabei steht «ein gutes, persönliches Verhältnis zu den Bankvertretern» für Ernst Möhl im Vordergrund.

Die Marke stärken

Die Mosterei Möhl ist gut aufgestellt. Sie verfügt über eine gesicherte Rohstoffbasis und teilt sich den Schweizer Markt für Apfelsaftgetränke mit einem zweiten Anbieter. Von Zurücklehnen könne aber keine Rede sein, macht Ernst Möhl deutlich. Die wachsende Zahl von Produkten im umsatzstarken Durstlöchersegment und die Diskussion um Zuckerwerte seien gewichtige Herausforderungen. Dennoch ist Möhl zuversichtlich. Die wichtigsten Investitionen in Bauten und Maschinen seien erfolgt. Künftig gehe es nun darum, die Marke Möhl zu stärken und jüngere Konsumenten in städtischen Gebieten anzusprechen. Neue Produkte sollen dazu beitragen, dass weiterhin regionale Landwirtschaftserzeugnisse zu genussvollen Getränken verarbeitet werden können. Ernst Möhl vertraut darauf, dass seine Leidenschaft für das Geschäft mit dem geplanten Generationenwechsel weitergetragen wird. «Mein Sohn tickt sehr ähnlich, auch was die Kundenbeziehungen betrifft.» Der Übergang zur fünften Generation sei bereits greifbar geworden – denn sie hat das «MoMö» mit frischen Ideen realisiert.

Bankpartnerin für die Thurgauer Wirtschaft



6 von 10 Unternehmen im Thurgau – unter ihnen auch die Arboner Firma Möhl – haben die Thurgauer Kantonalbank (TKB) als Finanzpartnerin gewählt. Damit ist sie die führende Bank der Wirtschaft im Kanton. «Das ist uns Verpflichtung und Ansporn zugleich», sagt Remo Lobsiger, in der Geschäftsleitung für das Firmen- und Gewerbekundengeschäft zuständig. Die TKB legt Wert darauf, ihre Kunden partnerschaftlich zu begleiten – auch bei Expansionen in neue Wirtschaftsräume. Dank meist langjähriger Beraterinnen und Berater sind die Beziehungen eng und auf Augenhöhe. Die TKB ist nicht nur eine verlässliche Finanzierungspartnerin, sondern berät auch bei Anlage- und Vorsorgethemen oder bei der Nachfolgeregelung. Kreditentscheide werden rasch getroffen und die Handelsabteilung der Bank übernimmt für international tätige Unternehmen den Devisenhandel. Auch der Zugang zu Leasing- oder Akkreditivdienstleistungen steht Firmen offen. Und Gewerbebetriebe schätzen die persönliche Beratung und die Nähe der Beraterinnen und Berater.



tkb.ch/firmen