

BLAUES BLUT

moll
Moll Marzipan GmbH

Unter anderem in dieser Ausgabe

„Marzipan“ – das neue Rennboot der Ruderer vom RG Wiking“

Seite 6

Kalifornien-Reise mit Dorit Düllick

Seite 10

2017 – das Jahr der größten Mandelernte überhaupt

Seite 14

„Wir bleiben cool – auch wenn es heiß hergeht!“

*Dr. Armin Seitz über Zukunftsstrategien, Technische Innovationen,
Unternehmens-Nachfolge und einen Brand in der Firma*

Seite 2



Inhaltsverzeichnis

„Wir bleiben cool – auch wenn es heiß hergeht!.....	2
Neuer Röster bei Moll seit Juni.....	4
„Marziman“ – das neue Rennboot der Ruderer vom RG Wiking	6
Wellbeing bei Moll.....	8
Interview mit Dorit Düllick zur Kalifornien-Reise ins Valley	10
Marketreview-Bericht mit Ken Turnbull	14
Opti-Moll, Optimoller, am Optimollsten	16
Aus alt mach neu.....	18
Gelebte Integration bei Moll.....	22
„Schön wie wir“ – Aktion Blumen Pflanzen	24

Innovatives Moll

Herzlich Willkommen zur zweiten Edition des Moll-Magazins „Blaues Blut“. Diese Ausgabe nimmt Sie mit auf die Reise nach Kalifornien und zugleich auch in die Zukunft. Innovation wird in diesem Halbjahr bei Moll groß geschrieben! Natürlich sind auch wieder viele Herzens-Themen rund um die Mollianer, ihre Leidenschaften und ihr Herzblut mit dabei.

Nicht nur die historisch größte Mandelernte, sondern auch die strategische Ausrichtung der Moll-Zukunft spielen in diesem Heft eine große Rolle.

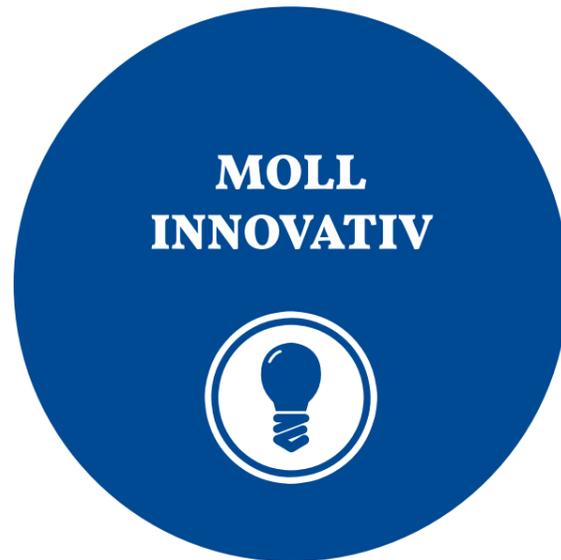
Eine gehörige Portion Zeitgeist spiegelt sich ebenfalls wieder – auch das Flüchtlingsthema ging nicht an Moll vorüber und so ging es im wahrsten Sinne heiß her... was sich auch am Umfang dieser Ausgabe bemerkbar macht.



Die Blaues Blut Redaktion wünscht viel Vergnügen beim Entdecken der spannendsten Themen aus dem Moll-Kosmos!

Bildnachweis:

U1: © Martin Gaal | Dreamstime.com; U2: © Antonio Perez Devesa | Dreamstime.com;
S. 1/12: © Emmanouil Pavlis | Dreamstime.com; S. 5: © Grafner | Dreamstime.com;
S. 11: © Antonio Perez Devesa | Dreamstime.com; S. 13: © Valentyn75 | Dreamstime.com



„Wir bleiben cool – auch wenn es heiß hergeht!“

So lautet das Motto von Geschäftsführer Dr. Armin Seitz. Er selbst könnte nach dem spannenden letzten Halbjahr bei Moll nun wohl ein Resilienz-Buch schreiben. Zukunftsstrategien, Technische Innovationen, Unternehmens-Nachfolge, ein Brand in der Firma – er nimmt's mit einer Gelassenheit, die ihres gleichen sucht! Eine Reportage über die jüngsten Meilensteine auf dem Moll-Kurs.

1,5 Tage zu früh ...

... endete das Moll-Röstungsanlagen-Projekt. Die Installation des neuen Rösters war ein sehr komplexes Projekt, das ausgerechnet in der Hochsaison umgesetzt werden musste, damit die Innovation in dem dafür geplanten Geschäftsjahr zum Tragen kommt. „Normalerweise, dauert ein solches Projekt länger als geplant – das war eine enorme Leistung von unserer Mannschaft, dass alles 1,5 Tage vor dem Plan schon wieder in Betrieb genommen werden konnte“, freut sich Armin Seitz.

Aber die Überraschung nach der Röster-Eröffnung folgte kurz darauf ...

100 Grad zu heiß ...

... wurde es durch ein Missverständnis mit der Luftfilter-Firma, die ganz simpel eine „1“ vergaß. So installierte die Firma Luftfilter für Temperaturbelastungen bis zu 80 Grad Celsius – übersehen hatte das Unternehmen dabei, dass die Filter Temperaturen von bis zu 180 Grad Celsius aushalten mussten. So kam es wie es kommen musste, der Filter brannte. „Alle haben sehr souverän reagiert und ich war froh, dass alle sofort wussten, was zu tun ist“, so Armin Seitz.

Nach einem automatischen Alarm bei der Sicherheitsfirma, rückten wenige Minuten später gleich drei Löschzüge der Feuerwehr auf dem Moll-Gelände an. Die anwesenden Mitarbeiter haben sicherheitshalber gleich alle evakuiert, so dass zum Glück niemand verletzt wurde.



Dieser Feuerlöschzug rückte spätabends in der Ballinstraße an. (Foto: Morris, Tag24/Morgenpost Sachsen GmbH)

Außer einem großen Schreck und den Wasserschäden hatte der Brand bei Moll jedoch keinerlei weitere Auswirkungen – lediglich die Zeit für das Räumen der Halle und die Wiederaufnahme des Betriebs führte zu kleineren Unannehmlichkeiten. Armin Seitz sieht auch diese Tatsache positiv und kann heute darüber lächeln: „Wir wissen nun, dass alle Sicherheitssysteme tadellos funktionieren – eigentlich war es für uns alle direkt eine große Brandschutzübung, aber öfter muss ich das nicht haben“.

2x wöchentlich eine Stunde Training ...

... sorgt auch für Hitze, wenn auch ganz ohne Feuer. Die Übungen von Vanessa Looks aus dem betrieblichen Gesundheitsmanagement richten sich auch an die Nicht-Sportler unter den Mollianern. Diese folgen der Einladung zum Betriebssport gern und so sind jedes Mal 12 bis 15 Personen bei den schnellen und intensiven Übungen dabei. „Gearbeitet wird stets mit eigenem Körper-Gewicht und auch wenn es jedes Mal etwas Muskelkater gibt, so kann Frau Looks unsere Mollianer extrem gut motivieren!“

5 Jahres-Projekt bis zum Übergang ...

... die neuen Gesellschafter sind bei Moll angekommen. „Es macht Spaß mit den neuen Jungs zu arbeiten“, sagt Armin Seitz. Sie haben sich schon recht gut in die Materie eingearbeitet. Der Grundsatz der Eigenständigkeit bleibt aber voll erhalten. Aber etwas Beratung und eine etwas andere, neue Sichtweise haben noch niemandem geschadet! Wichtig ist, dass die neuen Gesellschafter auch aus einer Familienstruktur kommen, und damit langfristig denken, innovativ und investitionsfreudig sind. Kartoffeln und Salate sind nicht ganz so weit weg vom Marzipan. Armin Seitz beschreibt die Grundemotion so: „Wir fühlen uns richtig gut aufgehoben.“

Ein gutes Omen für die nächsten Jahre voller „coolness“ also!

Neuer Röster bei Moll seit Juni

Betriebsleiter Markus Butt folgt stets seiner Mission: Top Moll-Produkte und bestmögliche Lösungen für die Kunden zu zaubern. Auch vor einem komplexen Projekt, welches das Zusammenspiel verschiedener Faktoren und viel Teamwork erfordert, schreckte er nicht zurück. Moll hat seit kurzem eine neue Röst-Anlage – er schildert wie es dazu kam.

Blaues Blut: In der letzten Ausgabe haben wir über die neue Kandieranlage gelesen, nun folgte im Juni der neue Röster – Herr Butt, wie kam es dazu?

Markus Butt: Den Anstoß gab ein Fachzeitschrift-Artikel, in dem über eine innovative Rösttechnologie berichtet wurde. Ursprünglich nicht für die Lebensmittelindustrie gedacht, war nach einigen Telefonaten klar, dass wir den Entwickler kennenlernen mussten. Schließlich haben wir gemeinsam entschieden, dass Rösten mit Infrarotlicht genau das Richtige für uns ist.

Welche Vorzüge hat man dadurch jetzt?

Die neue Anlage arbeitet mit Infrarot-Licht: Das Röstverhalten der eingesetzten Ware ändert sich dadurch vollständig. Zugleich sind wir in der Lage, den Röstprozess qualitativ zu steuern und wirtschaftlicher zu gestalten. Außerdem stellen wir von einem Chargenbetrieb auf einen kontinuierlichen Prozess um, was die Planung erheblich verbessert und auch die Fertigungsmengen erhöht.

Welche Vorbereitungen mussten vorher getroffen werden?

Planungsseitig standen wir gemeinsam mit dem Hersteller vor der Aufgabe, eine Anlage zu konzipieren, die unseren Anforderungen hinsichtlich Größe, Produktionsvolumen und Ausstattung entsprach. Natürlich sollten auch mehr innovative Produktideen umsetzbar sein. Eine Herausforderung war dabei die Installation innerhalb kürzester Zeit (vom ersten Gespräch bis zur Lieferung vergingen gerade mal 6 Monate).



Markus Butt beim Überprüfen der Rohmasse

Gleichzeitig mussten wir unsere Kunden „mit ins Boot“ nehmen, um uns für die geplante, kurze Stillstandszeit von nur 2,5 Wochen, einen entsprechenden Vorlauf zu haben. Für uns war besonders wichtig, dass wir trotz allem weiterhin zuverlässig liefern konnten. Nicht zuletzt mussten wir uns für alle handwerklich notwendigen Arbeiten zuverlässige und flexible Partner suchen, die unser durchaus ehrgeiziges Projekt mit tragen konnten.

Was bedeutete das für Ihr Team konkret?

In allererster Linie erst einmal viele Gespräche: Mit unseren Kunden, mit Dienstleistern, mit Handwerkern, mit Mitarbeitern von Behörden und Versicherungen und nicht zuletzt mit unseren Nachbarn, die durch die notwendige Logistik auch auf ihrem Gelände für eine gewisse Bewegungsfreiheit sorgen mussten.

Dann war eine große Planungsaufgabe zu bewältigen, da neben der „normalen“ Monatsproduktion nun auch die Vorproduktion für die Stillstandszeit zu realisieren war. Das betraf jedoch nicht nur die Produktion der Fertigware. Genauso aufwendig war die Beschaffung der zusätzlich benötigten Rohstoffmengen.

Und nicht zuletzt waren unsere einzige Zeitreserve für die Produktion zusätzlicher Mengen die Wochenenden und Feiertage im Mai und am Anfang Juni dieses Jahres. Es wurde an allen Wochenenden und an allen Feiertagen durchgehend gearbeitet. Dafür haben wir in zwei Bereichen, in denen es bisher nicht notwendig war, ein 4-Schichtsystem installiert, durch das es uns möglich war, an besonders wichtigen Anlagen wirklich 7 Tage die Woche 24 Stunden zu produzieren.

Was war die größte Herausforderung im Projekt?

Dass wir es mitten in unserer Hochsaison umgesetzt haben und dass es kein „Sicherheitsnetz“ gab. Die alte Röstanlage musste zuerst komplett entfernt werden, bevor die neue ihren Platz einnehmen konnte.

Unser Zeitplan war wirklich ambitioniert. Um unsere Lieferverpflichtungen tatsächlich erfüllen zu können, durfte nichts Wesentliches schief gehen.



Welche weiteren neuen Schritte sind geplant?

Die deutliche Mengensteigerung, die wir im Präparatebereich in diesem Jahr erleben, hat im Prinzip sofort das nächste größere Projekt notwendig gemacht. Wir werden in den nächsten Monaten in eine größere und flexiblere Abpackanlage installieren. Die Projektplanung dazu ist bereits gut fortgeschritten und die ersten Module sind bestellt. Wir sind zuversichtlich, dass wir auch dieses Projekt noch in diesem Jahr abschließen können.

Was sagen die Kollegen zur Sache?

Alle Kollegen finden das Projekt klasse – auch, dass wir den Mut für etwas ganz Neues hatten. Danke dafür an alle Beteiligten!



Blick in die funktionale Moll-Marzipan-Produktion



„Marziman“ – das neue Rennboot der Ruderer vom RG Wiking

Christian Mehner vom Unternehmensnetzwerk Neukölln-Südring e.V. berichtet über das Ruder-Engagement der Mollianer, über den neuen Wasserflitzer „Marziman“, eine Titelverteidigung und sogar eine WM-Nominierung für einen ganz bestimmten Mollianer.

Blaues Blut: Wie kam es zum neuen Marziman-Achter?

Christian Mehner: Für die Ruderer der RG Wiking war es schon lange ein großer Wunsch einen C-Gig-Achter zu kaufen. Manfred-Lothar Schmidt, derjenige im Verein, der den Mollianern das Rudern beigebracht hat und sie auch heute noch trainiert, startete schließlich eine Initiative: Es wurde dann über mehrere Jahre Geld gesammelt. Moll hat auch immer mal etwas beigesteuert und so wurde der neue Achter zu „Marziman“.

Wie fährt sich das neue Boot?

Der Tag der 12. Ruderregatta der Neuköllner Unternehmen war zugleich der Tag für Taufe und Jungfernfahrt für „Marziman“. Es war gar nicht so leicht, das Boot zu Wasser zu lassen – aber es hat alles gut geklappt. Das Boot fährt sich großartig! Es ist fast so schnell wie ein Rennboot, aber mit der Bequemlichkeit eines Gig-Bootes. Erste Erfolge gibt es auch schon – es wurde bereits siegreich auf einer Masters-Regatta gerudert.



Grußwort von Armin Seitz an die Ruderer des RG Wiking



Christian Mehner berichtet über die Marziman-Jungfernfahrt



Gespannte Blicke des Ruder-Teams bei der „Marziman“-Taufe

Wie ist aktuell die Stimmung im Ruderteam?

Die Stimmung positiv und das Team blickt freudig in Richtung anstehender Regatten. Für den Verein RG Wiking ist das neue Boot sehr wichtig, da es eben die perfekte Symbiose aus Sportlichkeit und Bequemlichkeit bildet. Da gab es bis zum „Marziman“ keinen modernen Achter, der beides bietet. Für das Moll-Ruderteam hat sich an den Trainings seither aber eher wenig geändert.

Was sind die größten Herausforderungen und Ziele, vor denen die Mannschaft in nächster Zeit stehen?

Mitte September findet die Langstreckenregatta Neuköllner Firmen statt. Hier wird ca. 10 Kilometer im Riemen-Vierer auf Spree und Britzer Verbindungskanal gegeneinander gerudert. Moll ist hier Ausrichter und Seriensieger, es gilt also zur Titelverteidigung anzutreten! (Moll hat inzwischen den Titel erfolgreich verteidigt, Anm. d. R.)



Für unseren Top-Ruderer Edvin Novák (er arbeitet bei Moll im LSS) wird es dann Ende September spannend! Er ist für die WM nominiert, die in Sarasota, Florida stattfindet. Er startet im Leichtgewichts-Doppelvierer. Das RG Wiking-Team begleitet Edvin Novák zur WM – wir wünschen Ihnen allerbestes Gelingen und maximalen Erfolg!



Ruderer-Spalier für den neuen Achter



Geschafft! Jungfernfahrt im neuen „Marziman“-Achter

Wellbeing bei Moll

Sportlich geht es bei Moll schon lange zu. Geschäftsführer Armin Seitz spricht über neue Sportformate, Erfolge im Kleinen wie im Großen und darüber, warum Agilität nicht nur theoretisch stattfinden kann.

Blaues Blut: Wie wichtig ist Ihnen Gesundheit auf einer Skala von 1-10 und warum ist das so?

Dr. Armin Seitz: Natürlich 10. Man kann sich alles kaufen, die Gesundheit aber nicht. Dafür muss man was tun.

Wie gesund ist Moll denn eigentlich insgesamt, Ihrer Einschätzung nach?

Ich glaube nicht, dass wir die gesündeste Firma in Berlin oder in Deutschland sind. Interessanterweise gibt es einige Mitarbeiter, die große gesundheitliche Probleme haben, aber das sind auch diejenigen, die immer da sind.

Im Schnitt stehen wir gut da. Unsere Krankheitsquote ist wesentlich niedriger als der Berliner Schnitt in Industriebetrieben. Ich glaube, das kommt dadurch, dass wir das Bewusstsein bei unseren Mitarbeitern wecken konnten, etwas für sich zu tun – nicht nur durch unsere direkten Angebote. Ich denke, dass sich die große Mehrheit unserer Mitarbeiter wohl fühlt und wer sich wohl fühlt, wird weniger krank. Weiter so!

In der letzten Ausgabe haben wir über die Aktivpause gelesen, wie ging es damit weiter?

Die aktive Pause gibt es nicht mehr. Wer uns kennt, weiß, dass wir uns immer wieder neu erfinden und besser werden wollen.

Wir hatten genau zum Auslauf der aktiven Pause das Glück, dass Frau Vanessa Looks ihr Studium beenden konnte und uns angeboten hat, zweimal in der Woche den Betriebssport durchzuführen. Ich persönlich versuche, möglichst oft daran teilzunehmen und muss sagen, dass das Programm äußerst abwechslungsreich ist. Ich habe immer wieder „neuen Muskelkater“, weil immer wieder Muskeln im Körper angesprochen werden, die man vorher noch gar nicht gekannt hat.



Wie wird der Betriebssport angenommen?

Das Programm kommt sehr gut an und hat durchgehend eine Beteiligung von 10 bis 15 Personen. Ich möchte nochmals darauf aufmerksam machen, dass jeder teilnehmen kann! Jeden Montag und Donnerstag ab 9:30 Uhr geht's los. Eine Stunde später sind wir wieder zurück.

Wenn Frau Looks im Urlaub oder verhindert ist, wird das Training von Herrn Thesenvitz, unserem Sportmanagement-Studenten übernommen. Wir freuen uns, dass er sich so gut eingearbeitet hat. Auch hier gilt: Weiter so.

Wie sieht es bei den Themen Gesundheit und Prävention bei den Mollianern aus?

Es nimmt natürlich nur eine Minderheit an den Aktivitäten teil, dennoch haben wir eine große Beteiligung an den beiden Hauptevents, wie z.B. der „Tiergartenstaffel“ und dem „B2Run“-Firmenlauf. Es ist sicherlich nicht jedermanns Sache, im Betrieb die Angebote zu nutzen, bei uns ist jeder einzelne Mitarbeiter dabei „etwas zu tun“, und das ist auch ein guter Erfolg!

Welche Aktionen gibt es sonst noch?

Wir versuchen immer wieder, neue Angebote zu finden und zu propagieren. Man muss aber auch manchmal Dinge einfach laufen lassen. Gerade in der Hochsaison kann ich verstehen, dass einige Mitarbeiter einfach ihre Ruhe haben wollen. Das ist auch völlig in Ordnung. Trotzdem lassen wir nicht locker. Wir bemühen uns gerade sehr, die Bedürfnisse unserer jüngeren Mitarbeiter zu ergründen. Es ist offensichtlich so, dass die Generationen X, Y, Z und weitere andere Werte wie „Work-Life-Balance“, Freizeit-Begeisterung oder Sinnhaftigkeit mehr in den Vordergrund stellen. Die klassischen Motivatoren wie z.B. Geld treten in den Hintergrund. Keine Angst, wer Überstunden machen möchte, wer samstags oder sonntags arbeiten möchte, wird bei uns immer noch ein offenes Ohr finden. Ob wir das gut oder schlecht finden, spielt gar keine Rolle. Wir versuchen unser Modell an die Bedürfnisse der nachfolgenden Generationen anzupassen. Ich denke, wie immer ist die richtige Mischung die beste Lösung.

Zu Zeiten von Smartphone und Co. – gibt es eine Erreichbarkeitsregel für Ihre Mitarbeiter?

Es gibt bei uns noch keine Erreichbarkeitsregel. Ich halte dies auch nicht für notwendig. Ich versuche immer wieder



klar zu machen, dass eine E-Mail, die am Abend verschickt wurde – meist weil man etwas nicht vergessen möchte – nicht gleich beantwortet werden muss. Das erwarten wir intern nicht und das erwarten unsere Kunden und Lieferanten auch nicht. Mit diesem Bewusstsein ist die Belastung sicherlich erheblich niedriger. Andererseits, wenn die Fabrik brennt, möchte ich es doch lieber gleich wissen – und nicht erst am nächsten Tag den Aschehaufen sehen.





Interview mit Dorit Düllick zur Kalifornien-Reise ins Valley

„Im März waren wir für 10 Tage im Valley – zu diesem Zeitpunkt herrschte noch Skepsis bezüglich der Höhe der Erntemengen.“

Dorit Düllick, Prokuristin und Vertriebsleiterin bei Moll Marzipan ist seit 30 Jahren im Unternehmen. Ihr Weg bei Moll führte sie nach 7 Jahren als Leiterin der Qualitätssicherung schließlich in die Produktionsplanung und im Anschluss in die Betriebsleitung, wo sie jeweils 2 Jahre lang blieb. Nach weiteren 6 Jahren im Haselnuss-Vertrieb, für die damals zu Moll gehörige türkische Fabrik – ist sie nun bis heute die Gesamtvertriebsleiterin.

Sie ist deswegen so erfolgreich, weil sie von jahrelangen Erfahrungen zehren kann, aber vor allem auch, weil sie ihren Kurs unbeirrt verfolgt.

Dass sie dabei stets neugierig und lernbereit bleibt, verdankt sie der Tatsache, dass Sie auf die Rückendeckung Ihrer Kollegen zählen kann, auch wenn sie gerade mal in Kalifornien ist. „Blaues Blut“ hat mit Ihr gemeinsam die diesjährige Kalifornien-Reise Revue passieren lassen.

Blaues Blut: Wie kam es zu Ihrer Kalifornien-Reise?

Dorit Düllick: Dr. Seitz reist selbst alle 2 Jahre mit Ken Turnbull nach Kalifornien und da ich 2012 zum letzten Mal vor

Ort gewesen bin, war es an der Zeit mal wieder die Erfahrungen aufzufrischen.

Meine letzte Rundreise war mit einer Gruppe europäischer Mandeleinkäufer, organisiert von der Wusata (Western U.S. Agricultural Trade Association), und führte nach Kalifornien und Neu Mexiko.

Die Tour mit Ken Turnbull wollte ich immer schon mal machen – und ich werde definitiv Wiederholungstäterin, wenn sich die Gelegenheit bieten sollte.

Wann und wie lange waren Sie dort, was haben Sie erlebt?

Im März waren wir für 10 Tage vor Ort – wir fühlten uns direkt willkommen und wurden sehr freundlich behandelt. Schon beim ersten Besuch auf der Farm der Familie Schaad wurden wir direkt in die Felder mitgenommen.



Die Gastfreundschaft war herausragend! Zum Betrieb gehört auch ein Ladengeschäft, in dem gibt es zum Beispiel Mandeln mit weißer Schokolade umhüllt oder mit Gewürzen. Da hieß es plötzlich: „Geh mal in den Laden und nimm mit, was Du magst!“ Ich habe mich zunächst gar nicht getraut, aber schnell bemerkt: Die Amerikaner sind nicht gar so unverbindlich, wie man vielleicht denkt. Sie waren sogar sehr herzlich. Ich nahm trotzdem nicht so viel mit, wie mir angeboten wurde.

Welche Orte blieben in besonderer Erinnerung?

Wir sind von San Francisco nach Fresno und Modesto gereist, waren also mehr im Süden unterwegs und dann zum Schluss wieder in San Francisco. Besucht haben wir Händler, Farmer und Verarbeiter. Alle Kalifornier sind unfassbar entspannt.

Das hatte ich bereits bemerkt, als ich damals in 2012 die Pecan-Ernte in Neu Mexiko angeschaut habe. Unser Fahrer sagte: „Nun passieren wir den Rio Grande.“

Unter uns erstreckte sich ein ausgetrocknetes Flüschen – mehr ein Rinnsal!

Ich fragte nach: „Ist das der Rio Grande, den ich aus den Western-Filmen kenne?“

Er bejahte es – und ich war baff! Die großen Flüsse kommen heute gar nicht mehr im Meer an. Sie versanden früher schon! Da wird einem Angst und Bange!

Als wir dann fragten, wie sie die Pecans in diesem Ödland bewässern, da sagte er nur: „Es gibt hier einen unterirdischen, prähistorischen See, den zapfen wir an.“

Auf Nachfrage wurde dann klar, dass dieser See keinen Zulauf hat, sich also nicht wieder von selber füllt und ich fragte: „Was machen Sie, wenn der See leer ist?“

„Das wissen wir nicht, wir lösen das Problem, wenn es da ist.“

Das ist die amerikanische Mentalität. Sie gucken was kommt und dann schauen sie weiter. Ganz im Gegensatz zu uns und teilweise erschreckend, wenn man generationsübergreifend denkt.

Wie war die Stimmung vor Ort? Gab es Äußerungen zu Trump oder zur Jahrhundert-Ernte?

Wir haben mit unseren Geschäftspartnern kaum über Politik gesprochen. Wir haben nur ein paar Äußerungen mitbekommen. Anscheinend gibt es von Trump Versprechen für Export-Zuschüsse, also wird er zunächst mal gemocht, es gab kaum negative Statements.

Als wir im März vor Ort waren herrschte noch Skepsis bezüglich der Höhe der Erntemenge. Alle Bäume waren unverhältnismäßig grün und voller Blätter. Man wusste nicht, verdecken die Blätter die Mandeln?

Üblicherweise liegt zu dieser Jahreszeit ein grauer Schleier über den Mandelbäumen, ein untrügliches Zeichen für einen vollen Baum. Das sind die grau-weißlichen Haare an der Mandel-Außenhaut, sie schimmern grau über den Baum hinaus. Aber alles war von Grün überdeckt und war satt grün – es waren noch keine eindeutigen Vorhersagen möglich.

Was ist für Sie an Kalifornien besonders charakteristisch?

Zwei Dinge: Eine nicht ganz so gute Infrastruktur wie in Deutschland und der Glaube an unermessliche, natürliche Ressourcen. Ein Beispiel: Aufgrund der starken Regenfälle in diesem Winter, ist in Oroville der Damm aufgrund der Wassermassen fast gebrochen. Insgesamt wurde bestimmt einiges in die Infrastruktur investiert, aber das Wasser fließt durch offene Kanäle, da kann im Sommer viel verdunsten.

Die Ortsansässigen glauben, dass die Natur ein unerschöpfliches Füllhorn ist. Das sieht man z.B. auch an der Beschaffenheit der Straßen, es wird erst einmal viel sich selbst überlassen – wir haben hier eine ganz andere Vorstellung!



Überrascht hat mich, dass viele der kalifornischen Betriebe nicht IFS oder BRC zertifiziert sind. Dabei sind dies international anerkannte Standards und viele Konzerne, die bei uns Audits durchführen, sind auch in den USA vertreten.

Manche sind der Überzeugung, sie arbeiten mit einem Rohstoff. Es fehlen beispielsweise Handwaschbecken vor dem Betreten der Fabrik und manchmal könnte alles was krecht und fleucht aufgrund fehlender Schleusen einfach durchrutschen.

Vor ein paar Jahren wurden Salmonellen ein Thema bei der Rohmandel und diese werden seitdem auch pasteurisiert angeboten.

Haben Sie in diesem Jahr Veränderungen vor Ort bemerkt?

Es war interessant zu sehen, wie grün Kalifornien war – ich hab das Land noch nie so gesehen – phänomenal wie die Hügel von Wales!

Neu waren für mich auch die Erkenntnisse der Art des Wirtschaftens. Zum Teil haben die Farmer eigene Felder und verarbeiten ausschließlich ihre eigene Qualität.

Wieder andere haben einen Pool, das heißt fremde Farmer liefern ab und alle Beteiligten werden auch mit einem durchschnittlichen Poolpreis bezahlt.

Bei den Poolanbietern kommen beispielsweise Mandeln von Feldern, die mehr Insektenfraß haben als Beimischung unter die bessere Ware. Die gute Ware wird mit schlechterer Ware kombiniert, es ergibt sich dann eine solide Mischqualität.

Ein neuer Engpass könnten vielleicht die Hilfskräfte vor Ort werden.

Zwar ist die erste Verlesung elektronisch, aber die Handverlesung zum Schluss ist unverzichtbar! Nun sind aber die mexikanischen Hilfsarbeiter dank Trump unerwünscht. Wird jetzt der Anbau von Cannabis zu medizinischen Zwecken legalisiert, fehlen Personen, nicht nur zur Weinlese. Die Zahl der Hilfskräfte könnte dadurch zurückgehen und auf der anderen Seite nehmen die Erntemengen aufgrund größerer Anbauflächen zu.

Gibt es bei den kalifornischen Mandeln auch regionale Qualitätsunterschiede?

Nein, es gibt praktisch keine regionalen Unterschiede. Die Qualität ist eher auf einzelne Farmer zurückzuführen. Sie entscheiden selbst über die Maßnahmen gegen Pilze und Co. Jeder hat aber ein wirtschaftliches Interesse, die gute Pflege ist daher sehr proaktiv.

Gab es auf Ihrer Reise besondere Vorkommnisse?

Vielleicht die Anzahl der Starbucks-Besuche, es waren bestimmt mehr als 7 in nur 10 Tagen – in Berlin war ich dort nur ein einziges Mal! In Kalifornien, war ich wirklich überrascht von der guten Qualität des Kaffees. Auch die Preise waren ok, und überhaupt nicht unverhältnismäßig teuer.

Haben Sie etwas gelernt, dass Sie gerne mit den Lesern teilen möchten?

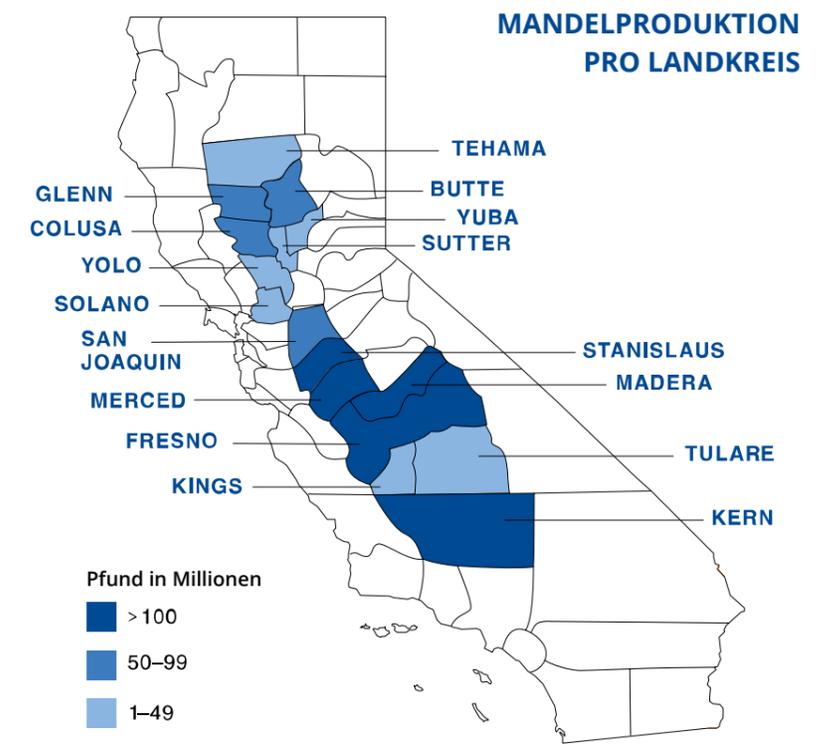
Es ist nicht nur für die Kundenberatung wichtig, die lokalen Gegebenheiten zu kennen.

Ich kann nur jedem der die Gelegenheit hat raten, sich von dem wovon er erzählt, ein eigenes Bild zu machen – der eigene Eindruck ist unbezahlbar! Davon zehrt man jahrelang! Es waren zwar super viele Informationen in wenigen Tagen, aber es lohnt sich voll und ganz!

Die Kalifornische Mandel

Wie Nektarinen, Pfirsiche und Pflaumen, wird die Mandel botanisch als Frucht eingeordnet. Mandeln werden entweder als süß oder als bitter klassifiziert. Kalifornische Sorten sind ausschließlich Süßmandeln.

Mandeln wachsen auf Bäumen, die von Mitte Februar bis März blühen. Die meisten dieser Bäume sind nicht selbstbestäubend, so dass Bienen eine wichtige Rolle spielen.

**Kalifornische Mandel-Typen****U.S. FANCY**

Die höchste Klasse – die visuelle Anziehungskraft der Mandel ist hier entscheidend.

U.S. EXTRA NR. 1

Lebensmittel-Mandel, mit optisch einwandfreiem Aussehen.

U.S. Nr. 1

Dieser Typ wird manchmal auch als „Supreme“ bezeichnet und oft zur Weiterverarbeitung wie z.B. dem Blanchieren verwendet.

U.S. SELECT SHELLER RUN

Mittlere Qualität – Mandeln werden überwiegend zur Verarbeitung in Süßwarenprodukten verwendet. Es handelt sich um abgebrochene oder zerkratzte Exemplare.

U.S. STANDARD SHELLER RUN

Wir klassischerweise zur Weiterverarbeitung verwendet z.B. für Produkte wie Hack, Hobel, Stifte, sowie für Pasten und Rohmassen.

Mängelkategorien für Mandel-Lieferungen**DISSIMILAR**

Verschiedene Sorten von Mandeln in einer Ladung.

DOUBLES

Zwei Kerne entwickeln sich in einer Schale.

FOREIGN MATERIAL

Stücke von Schalen, Rümpfen oder anderen Fremdstoffen, die nicht durch eine Rundöffnung von 3,2 mm Durchmesser gehen.

PARTICLES & DUST

Fragmente von Mandelkörnern oder anderem Material, die durch eine Rundöffnung von 3,2 mm Durchmesser gehen

SPLIT & BROKEN

Sieben-Achtel oder weniger von vollständigen ganzen Mandelkernen,

Serious Defects

Jeder Defekt, der einen Kern oder ein Kernstück ungeeignet macht beinhaltet Verfall, Ranzigkeit, Insektenverletzung und Schäden durch Schimmel.

„2017 – das Jahr der größten Mandelernte überhaupt“ Eine Marktanalyse: Geschäftsführer Ken Turnbull im Porträt

„Es ist meine Aufgabe Mandeln und andere Nuss-Rohstoffe effektiv unter Berücksichtigung der jeweiligen Marktsituation zu kaufen. Meine Mission: Genügend Wissen und Transparenz bezüglich der Marktbewegungen herzustellen. Dies geschieht durch sorgfältige Beobachtung und Bewertung der Märkte und unterstützt Moll-Kunden schließlich dabei selbst zur richtigen Zeit die richtigen Produkte zu kaufen.“

Blaues Blut: Wie kamen Sie zu Moll?

Ken Turnbull: Ich bin seit mehr als 35 Jahren in der Lebensmittelindustrie tätig, über 30 davon als Warenkäufer. Meine Leidenschaft waren schon immer Nüsse und Süßigkeiten, wie z.B. Zucker und Kakao. In meiner ehemaligen Rolle als Lead-Buyer kaufte ich Mandeln, Haselnüsse, Zucker, Verpackungen, Kartons, Recyclingpapiere, Taschen, etc. für die Hero Schwartau Gruppe. Ich kannte Moll bereits aus meinen Jahren als Gruppen-Einkäufer. Vor meinem Einstieg ins Unternehmen hatte ich es vielleicht 7 oder 8 Mal vorher besucht – daher kannte ich viele Leute bei Moll! Das Miteinander war schon immer sehr stimmig, ich fühlte mich vor Ort stets sehr wohl. Das Unternehmen hat zudem eine fantastische Geschichte, kombiniert mit einem tollen Team und einem guten Potenzial! Als ich hörte, dass das Moll-Geschäft vor 10 Jahren zum Verkauf stand, schien dies der perfekte Augenblick zu sein!

Können Sie sich erinnern, wie Ihr Einstieg damals vor sich ging?

Es war ein langer Prozess, der Anfang 2007 begann und bis Ende Dezember 2007 andauerte. Obwohl ich das Geschäft sehr gut kannte, war die Integration meines Wissens in die Moll-Strategie manchmal ziemlich hart. Die wahre Leidenschaft auf beiden Seiten, brachte dieses Unterfangen aber schließlich zum Erfolg.

Was waren bemerkenswerte Marktbewegungen im letzten Halbjahr?

Wir haben dieses Jahr die wohl größte Mandelernte, die wir je hatten. Nach offiziellen Schätzungen wird die Ernte wohl 2,25 Milliarden Pfund Mandeln sein. Bis zu diesem Jahr hatte die größte Ernte 2,14 Milliarden Pfund Mandeln. In der Vergangenheit war zu beobachten, dass die Mandelpreise in den letzten 4 Jahren um 50% sanken, bis auf die vergangenen 6 Monate, in denen die Preise sehr stabil waren.

Obwohl wir 2017 die größte Ernte haben werden, ist die globale Nachfrage deutlich gestiegen, da die Mandeln deutlich günstiger geworden sind als beispielsweise Haselnüsse, Walnüsse, Cashewnüsse, Pistazien und Paranüsse. Viele Unternehmen, darunter zum Beispiel Riegelhersteller und Airlines, verändern ihre Nussmischungen auf 90% Mandeln und 10% Haselnüsse, wo es zuvor noch mehr Cashewnüsse oder Haselnüsse und weniger Mandeln waren.

Wie kommt es eigentlich zu dieser bisher größte Mandelernte überhaupt?

Die kalifornische Mandelindustrie war im Laufe der Jahre sehr erfolgreich. Die meisten kalifornischen Landwirte widmen sich jetzt den Mandeln, anstatt Trauben oder Baumwolle anzubauen. Viele investierten auch in ihre Plantagen und kauften mehr Land, um ihre Anbaufläche zu erhöhen. Ein weiterer Glücksfall war der lang ersehnte Regen und Schneefall in Kalifornien. Es war in diesem Winter der dritthöchste, den wir in 100 Jahren hatten! Es war ein regelrechter Schock für die Kalifornier – nach 5 Jahren Dürre! Unglücklicherweise waren die Kalifornier nicht in der Lage, die Mengen an Wasser zu kontrollieren. Der nördliche Teil des Tales war teilweise überflutet und die Wassermengen hätten die Stauseen glatt zweimal gefüllt! Dennoch kann man sagen, dass der Regen gerade zur richtigen Zeit kam.

Was ist am Nuss-Markt generell einzigartig?

Die Mandel-, Haselnuss- und Aprikosenkernmärkte funktionieren nicht wie viele andere Rohstoffe. Öl, Gas, Aktien, auch Kakao, Zucker, und Fette – das alles sind sehr transparente, future-basierte Märkte. Da gerade im Mandelgeschäft 83% der weltweiten Mandel-Versorgung aus Kalifornien kommen, geht es vor allem darum die besten qualitativ hochwertigen Informationen von den Farmern vor Ort zu erhalten. Das ist der Grund, warum ich oft nach Kalifornien reise, um die Entwicklung zweimal zu überprüfen.



Dr. Armin Seitz und Ken Turnbull

Wie wichtig ist es, Markttransparenz für Moll-Kunden zu schaffen?

Sehr wichtig. Wir versuchen, eine Partnerschaft mit unseren Kunden zu entwickeln, um einander zu helfen, die besten langfristigen Ergebnisse zu erzielen. Wir wissen bereits, dass Kunden uns an der Qualität unserer Beratung messen und über Jahre verfolgen, wie sie dastehen, wenn sie unserer Empfehlung folgen. Oftmals ist unser Wissensvorsprung besser, als der unserer Wettbewerber.

Vor 10 Jahren haben wir unsere Unternehmensstrategie dahingehend geändert, dass wir nun sehr offen über unsere Einschätzung der Marktbewegungen sprechen. Zuerst waren viele Kunden skeptisch, aber heute sehen sie selbst, wie erfolgreich diese Strategie ist.

Moll ist „Problemlöser“ für seine Kunden - können Sie beschreiben wieso?

Problemlöser sein ist nicht immer einfach, wir haben hier ein grundlegend anderes Verständnis: Wir bei Moll machen tatsächlich das, was wir sagen. Vor allem geben wir keine Antworten, die der Kunde gern hören möchte. Wir versprechen immer nur genau das, was wir tatsächlich liefern können. Unsere Kunden wissen daher immer, was sie von uns erwarten können.

Welchen Unterschied gibt es denn bei Nuss-Typen wie Mandeln oder Haselnüssen im Vergleich?

Die bevorzugte Nuss ist eindeutig die Mandel, zumindest wenn man sich die Chocolatiers oder die Bäckereien anschaut. Meiner Einschätzung nach wird die Mandel die preismäßig stabilste Nuss für die nächsten 5 Jahre sein. Haselnüsse sind weniger zuverlässig, hier gibt es größere Herausforderungen. Es besteht die Gefahr, dass die Ernte in größerem Maß von Frost betroffen sein kann. Auch kann die Haselnussverfügbarkeit durch politische Einflüsse variieren, da die Nüsse überwiegend in der Türkei und in

Georgien wachsen. Orte, an denen viele Stakeholder vom Haselnuss-Geschäft profitieren.

Wie lange dauert es, bis junge Mandelbäume erstmals Früchte tragen?

Ungefähr 4 Jahre. Die meisten Farmer ersetzen Altbaumbestände nach etwa 25 Jahren, da sich dann ihre Produktivität erheblich verringert. Die diesjährigen Ernte-Schätzungen beinhalten übrigens nur Bäume, älter als 4 Jahre sind. Aktuell sind im Valley insgesamt 1,3 Millionen Hektar Mandelanbau – 1 Million Hektar davon sind Bäume, die im Alter von 4 Jahren oder mehr sind.

Was hat Sie in diesem besonders Jahr überrascht?

Neben der größten Mandel-Ernte überhaupt, war das wohl das Ausmaß der globalen Nachfrage nach Mandeln. Wir verzeichnen aktuell einen weltweiten Umsatzanstieg um 16% innerhalb der letzten 12 Monate. Ich persönlich schätze, dass die globale Nachfrage um weitere 5% in dieser Saison ansteigen wird. Dank der großen Ernte ist eine hohe Marktstabilität zu erwarten, mit Preisen am unteren Ende der Skalen, die wir in den letzten 7 Jahren gesehen haben.

Wenn Sie nur drei der Moll-Produkte wählen könnten, welche sind Ihre Favoriten?

Unsere kandierten Produkte sind die besten, die ich je irgendwo inprobiert habe. Sie schmecken wunderbar frisch und knackig. Unsere Röstungen sind ebenfalls hervorragend.

Wie würden Sie die Position von Moll auf dem Weltmarkt beschreiben?

Moll hat in den letzten 8 Jahren über 10 Millionen Euro in neue Geräte investiert, wir sind aktuell einer der größten Produzenten für Marzipan und Persipan in der Welt. Unsere Investitionen haben es ermöglicht zu wachsen und für unsere Kunden hervorragende Produkte zu schaffen.



Opti-Moll, Optimoller, am Optimollsten

„Opti-Moll“ ist das Projekt im Hause Moll, das die Welt nachhaltig besser macht. Zumindest im Moll-Kosmos aber auch darüber hinaus, für Kunden, Zulieferer und Geschäftspartner. Fabian Kühnel, aus dem Bereich Controlling, begleitet bereits seit 2013 das Prämien-Projekt für Mollianer. Er berichtet über den Moment wenn „Opti-Moll“ optimal läuft und zur kontinuierlichen Verbesserung beiträgt.

Blaues Blut: Was ist „Opti-Moll“?

Fabian Kühnel: „Opti-Moll“ ist ein Projekt für das gesamte Unternehmen, um Verbesserungsanstöße zu generieren. Es liegt uns am Herzen uns ständig zu verbessern, daher sammeln wir jegliche Ideen und Vorschläge, die unseren täglichen Ablauf positiv beeinflussen. Jeder einzelne Kollege ist in seinem Bereich Spezialist und kann da mit seinem Knowhow Optimierungen besser anstoßen als Dritte. Dadurch können Ressourcen geschont, Kosten gespart oder auch viele Dinge einfacher gestaltet werden und natürlich prämiieren wir die besten eingereichten Vorschläge regelmäßig.

Wie ist „Opti-Moll“ ursprünglich mal entstanden?

Durch eine generelle Überlegung zur Arbeitserleichterung: Die Mollianer in der Produktion beschäftigen sich mit Anlagen, sind Fachleute und sehen Dinge, die man verbessern kann am ehesten. Dieser Tatsache geschuldet, entstand der Wunsch die Kollegen in die Moll-Prozesse stärker mit einzubeziehen. Es geht darum einfach die Aufmerksamkeit zu wecken, sich mit Dingen tiefer auseinanderzusetzen und etwas zu lernen.

Was ist dabei „zu gewinnen“?

Das kommt auf den Einzelfall an – manchmal kann es auch eine Prämie geben, sie kann unterschiedlich hoch ausfallen, je nach Vorschlag. Die Kosteneinsparung ist die Prämie der Hälfte der Einsparung des ersten Jahres. Es gibt aber auch andere Anerkennungsprämien. Eine Frage ist in der Jury immer, wie kostenintensiv ist die Umsetzung? Wie groß die tatsächliche Arbeitserleichterung? Und was könnte eingespart werden? Natürlich gibt es immer mal wieder auch Vorschläge, die nach der Prüfung abgelehnt werden.

Welche Bedeutung hat „Opti-Moll“ für die Kollegen?

Mollianer sind engagiert – ihnen ist es wichtig, im Team kontinuierlich gute Verbesserungsmöglichkeiten parat zu haben. Die große Bedeutung von „Opti-Moll“ lässt sich auch an der sehr guten Beteiligung ablesen: Dieses Jahr haben bis Jahresmitte schon 50 Vorschläge ihren Weg zu uns gefunden. Unabhängig davon, ob der eingereichte Vorschlag tatsächlich umgesetzt wird- werden alle Teilnehmer stets über den Fortgang des Prozesses informiert. Es ist schon so, dass jeder Vorschlag gesehen und gewürdigt wird.

Was waren die schönsten Anekdoten rund um die eingereichten Vorschläge?

Einer der ersten Vorschläge, die eingereicht wurden, kam aus dem Labor.

Einem Mollianer war aufgefallen, dass Kühl-Wasser einfach in den Gulli abfloss – sie dachte sich, „da gibt es sicher eine Möglichkeit, das in einen geschlossenen Kreislauf zurück zu leiten und zu nutzen.“ Das wurde dann auch so umgesetzt. Ein gutes Beispiel, für kleine Dinge, die man gar nicht auf dem Radar hat, die aber einen großen Effekt haben können. Aus dem Bereich Energie- und Ressourcenschonung konnten wir bis heute schon sehr viele schöne Vorschläge umsetzen. Aber auch einige innerbetriebliche Abläufe konnten optimiert werden – heute erhöhen sie beispielsweise die Arbeitssicherheit enorm.

Wie funktioniert der Auswahl-Prozess?

Einen richtigen Auswahlprozess gibt es an sich nicht – es gibt Formulare im Intranet, die ausgefüllt und weitergeben werden. Anschließend werden die Vorschläge in einer Runde vorgestellt. Das ist eine wöchentliche Zusammenkunft von Geschäftsleitung, Betriebsleitung, Controlling und Betriebsrat.

Alle Vorschläge werden dokumentiert und aufbereitet. Der Prozess dauert natürlich etwas. Der Vorschlag wird vorgestellt und weitergegeben, anschließend dessen Machbarkeit geprüft. Nach erfolgreicher Prüfung werden die machbaren Vorschläge umgesetzt. Zu guter Letzt, wird noch einmal alles besprochen. Dabei werden die Kollegen so gut wie möglich über den Stand auf dem Laufenden gehalten. Es kann aber aufgrund der Termindichte und der Länge des Umsetzungszeitraums dazu kommen, dass Mitarbeiter längere Zeit nichts hören. Manche Mollianer werden dann (völlig zurecht) ungeduldig. Wir geben uns Mühe dann auf das nochmalige nachfragen schnellstmöglich zu reagieren.

Was ist Ihr Wunsch für „Opti-Moll“?

2015 hatten wir 60 – Vorschläge, 2016 schon ein paar mehr. Das wollen wir auch dieses Jahr steigern! Ich hoffe „Opti-Moll“ wird weiterhin so gut angenommen wie in der Vergangenheit – wir möchten gerne in der nächsten Ausgabe vom Blauen Blut, die besten Vorschläge im Heft vorstellen – aus beiden Bereichen, aus der Verwaltung wie aus der Produktion. Also weiter so liebe Mollianer – her mit Euren Vorschlägen!

Beispiele für gelungene Vorschläge

Zeit-Faktor:

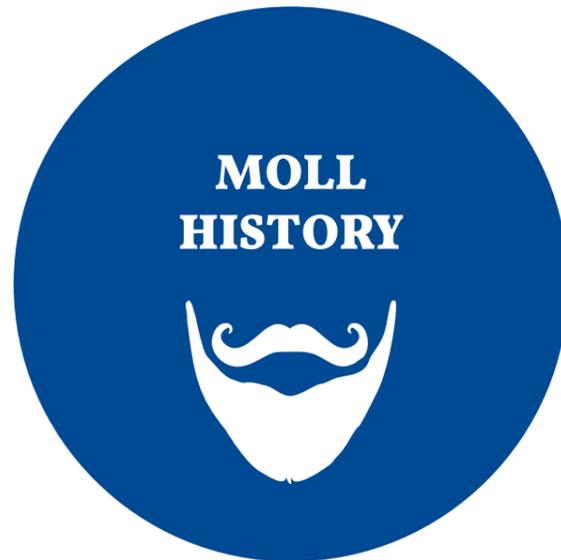
Aufgrund eines Opti-Moll Vorschlags wurde der Wochenstart der Rohmassenproduktion geändert. Der Rohmassenstart wurde um 1 Tag verschoben, und die internen Abläufe dadurch optimiert. Die Versorgung mit blanchierten Mandeln wurde dadurch stets gesichert.

Energie-Einsparung:

Ein Kollege machte den Vorschlag eine Kondensatableiterprüfung durchzuführen, um unnötigen Dampfverlust in der Produktion zu vermeiden. Eine Prüfung ergab akuten Handlungsbedarf. Eine Reparatur der defekten Kondensatableiter erwies sich als sehr wirtschaftlich.

Prozess-Verbesserung:

Ein Mollianer schlug vor, ein Rohrpostsystem zu installieren, um Proben zwischen Labor und Produktion zu versenden. Dadurch könnte sich der Probenprozess verbessern und Mitarbeiter entlastet werden. Nach sorgfältiger Prüfung der Wirtschaftlichkeit und Machbarkeit wurde sich darauf verständigt, dass Proben weiterhin persönlich im Labor abgegeben werden müssen, jedoch das Feedback per Telefon zum Mitarbeiter zurückkommt. Dies erleichtert den Arbeitsablauf.



Aus alt mach neu

Nur wer die alten Pfade kennt, der kann neue Wege gehen – das findet zumindest Michaela Urban, Assistentin der Geschäftsführung und Moll-History-Beauftragte. Sie beschreibt, wie sie aus der Moll-Firmenhistorie spannende und durchaus aktuelle Erkenntnisse zieht.

Blaues Blut: Was ist „Moll-History“?

Michaela Urban: Von 1860 bis zum heutigen Tag hat sich vieles bei Moll getan, was uns manchmal noch heute bewegt. Moll-History zeigt die Entstehungsgeschichte des heutigen Unternehmens von der Geburtsstunde an. Der geschichtliche Hintergrund ist Teil unserer Identität und zeigt in gewisser Weise durch die Gründungsgedanken, wer wir sind. Es gab Höhen und Tiefen, doch gerade deswegen sind wir stolz auf das angetretene Erbe und auf das, was wir heute tun.



Fabian Kühnel begleitet uns durchs Moll-Archiv

Welche Herausforderungen gibt es im Projekt?

160 Jahre Geschichtsmaterial ohne großartige Hintergrundkenntnisse aufzuarbeiten, das ist an sich schon eine Herausforderung. Der ganze Prozess verläuft als Zusatzaufgabe parallel zum Alltagsgeschehen, er braucht Zeit und Geduld und zieht sich daher leider auch ein wenig. Da von vielen historischen Dokumenten keine Kopien vorhanden sind, lege ich großen Wert auf einen guten Umgang mit den Originalen. Einmal habe ich mir etwas Unterstützung für dieses Projekt geholt – unseren Praktikanten.



Michaela Urban begleitet des Moll-History-Projekt von Beginn an

Nach Erläuterung der Aufgabe ging dieser auch hoch motiviert an die Sache heran. Nur kam er leider auf eine ganz großartige Idee bezüglich der Beschriftung – er beklebte die Original-Fotos aus dem letzten Jahrhundert direkt mit einem Dymo-Streifen. Sehr zu meinem Bedauern musste ich leider feststellen, dass der Begriff „beschriften“ doch auch Auslegungssache sein kann, so dachte ich eher an ein darunter, als an ein darauf... es scheint so, als ob meine Einstellung bezüglich Sorgfalt wohl nicht alle Menschen teilen.

Was war die größte Kuriosität im Projekt?

Besonders bemerkenswert fand ich die Entdeckung eines Schriftstücks von unserem Wettbewerb: So war ich hellauf begeistert, als ich ein handschriftliches Originaldokument des Gründers eines Konkurrenzunternehmens fand. Der Gründervater bescheinigte höchst selbst, dass Moll in Berlin schon länger im Geschäft ist.

Nach jahrelangem Streit darüber, wer zuerst da war, hat sich dieses Thema dann glücklicherweise auch klären können. Dabei kam heraus, dass unser Gründervater als Erfinder des Abröstkessels gilt. Durch ihn wurde eine industrielle Produktion von Marzipan erst möglich.



Antikes Seefahrtsbuch





Es kristallisiert sich doch stark heraus, dass Moll seit jeher bestrebt war stetig besser zu werden, innovativ und führend zu sein. „Aus alt mach neu“ – wäre für uns ein passender Firmenlogan, wie ich finde.

Was ist eher hinderlich, wenn man die eigenen Traditionen kennt?

Traditionen können verbinden und stärken. Sie können aber auch hemmen. Wahrscheinlich kennt jeder den Typ von Kollegen, der sagt: „Wir machen das so, weil das schon immer so war.“ Solche Kollegen können einen bestimmt manchmal wahnsinnig machen, aber man lernt mit ihnen zu leben. Ab und an frischer Wind ist auch aber auch wichtig. Denn wer Ziele erreichen will, die er noch nie erreicht hat, wird wohl auch Wege beschreiten müssen, die er noch nie zuvor gegangen ist – so sagt ein Sprichwort.



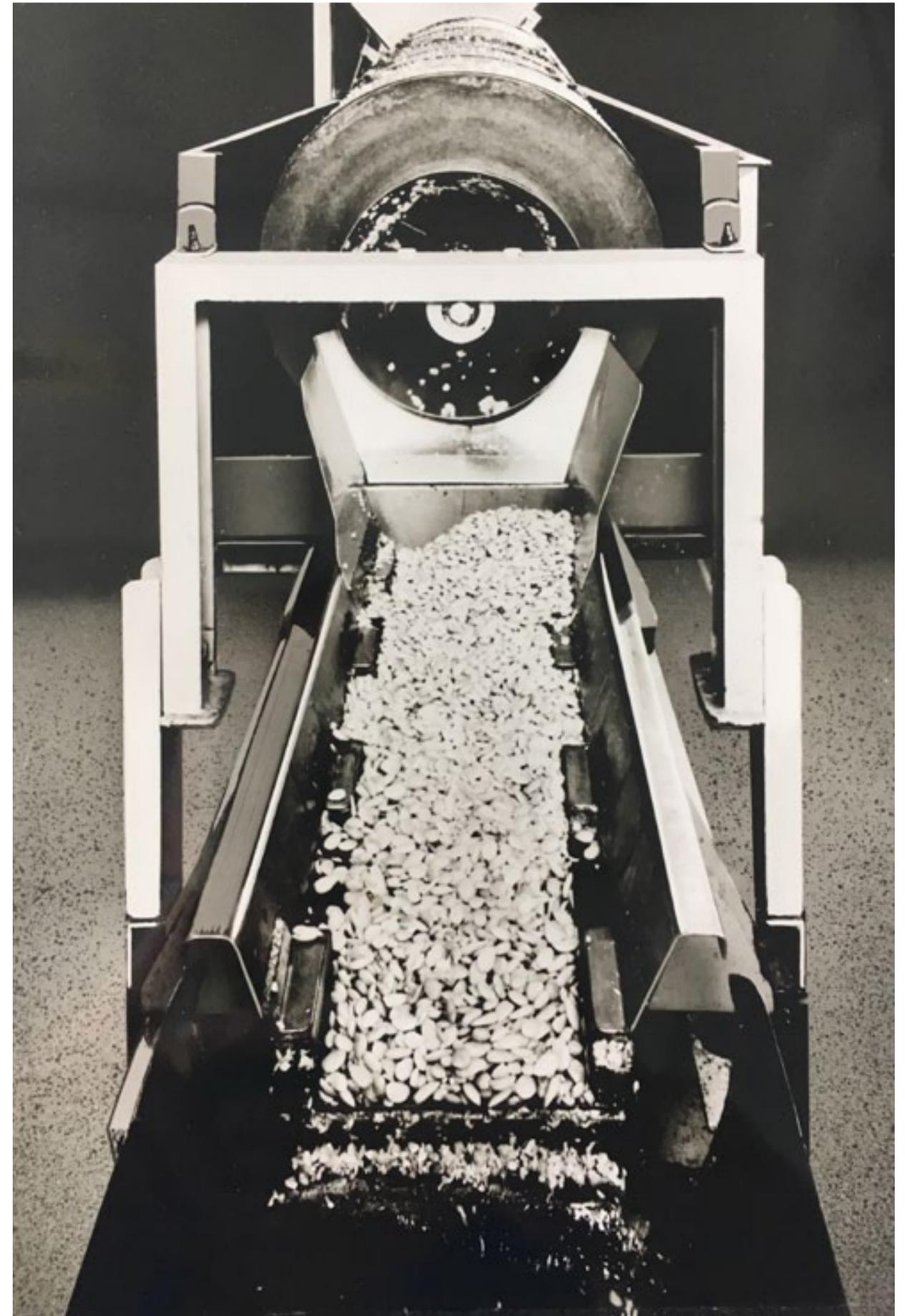
Markus Butt (r.) in der einstigen Türkischen Moll-Niederlassung

Wie lange gibt es das Projekt schon?

Vor 2 Jahren kam unser Geschäftsführer, Dr. Armin Seitz, auf mich zu und beauftragte mich mit der Historie. Ich persönlich finde Geschichte sehr spannend. Nur zu Anfang war ich völlig überfordert, aber mühsam nährt sich das Eichhörnchen und man findet langsam seinen Weg. Seitdem laufen alle Informationsfäden bei mir zusammen bzw. probiere ich sie für mich zugänglich zu machen. Kollegen unterstützen dabei, wo Sie können. Es ist schön zu wissen, dass man bei Moll in einem tollen Team arbeitet.



Fabian Kühnel sichtet begeistert die Schätze des Moll-Archivs



Einmalige Mandel-Auslese bei Moll



Gelebte Integration bei Moll

Flüchtlinge – über sie wird viel diskutiert. Für die Einen ist es das Unwort des Jahres, für die Anderen eine Möglichkeit Renten zu sichern. Moll-Geschäftsführer Armin Seitz sieht darin jedenfalls Potenzial für den Arbeitsmarkt und wagte einen Versuch – er beschäftigte Flüchtlinge bei Moll.

Blaues Blut: Wie kam es zu der Idee, Flüchtlinge bei Moll zu beschäftigen?

Dr. Armin Seitz: Die Idee war eigentlich keine Idee, sondern der Druck, Arbeitskräfte zu finden.

Hat die kulturelle Vielfalt Neuköllns dabei einen Einfluss auf das Unternehmen?

Die kulturelle Vielfalt hatte keinen direkten Einfluss. Vielleicht ist die „Hemmschwelle“ etwas niedriger, weil man schon daran gewöhnt ist von vielen verschiedenen Kulturen umgeben zu sein.

Wie wurden „Auserwählte“ gefunden und was ist die Geschichte dahinter?

Wir hatten Glück und wurden von einem sehr guten Projektträger angesprochen. Das liegt wohl daran, dass wir schon immer soziale Projekte im Bezirk unterstützt haben. Die neuen Mitarbeiter waren alle schon seit 2014 im Lande und hatten daher bessere Sprachkenntnisse.

In welchen Bereichen wurden sie eingesetzt?

Als Produktionshelfer im Bereich Präparate und Voreinigung. Dort war nicht allzuviel Vorbereitung nötig, wir haben einfach mal angefangen und dann später geschaut, ob es Probleme gibt. Diese waren aber, bis auf die zu erwartenden sprachlichen Herausforderungen, nicht vorhanden.

Wie lief es denn insgesamt mit der Kommunikation?

Besser als man denkt: Die neuen Mitarbeiter sprachen schon ganz gut Deutsch. Natürlich ist es in einer lauten Produktionshalle umso schwieriger mit der Verständigung, insbesondere, wenn dann noch der Berliner Dialekt hinzukommt. Natürlich wird es auch sprachlich schwieriger bei speziellen beruflichen Themen. Im Großen und Ganzen kamen wir aber gut zurecht.

Wie hat das Team reagiert?

Natürlich war anfangs eine gewisse Skepsis vorhanden. Durch die freundliche und zuvorkommende Art unserer neuen Kollegen war dies aber auch schnell überwunden. Ich möchte mich aber auch ausdrücklich bei den „alten Hasen“ bedanken, die das Ankommen der neuen Kollegen auch sehr gut gestaltet haben: Dank ihnen haben wir jetzt ein paar neue Mollianer!



Ahmed Majeed beim Moll-Neujahrsempfang

Was war die größte Herausforderung aber auch das schönste an dieser Erfahrung?

Neben der bereits angesprochenen Sprache, war auch die Wohnungssuche wirklich schwierig. Trotz des Versuchs seitens Moll weiterzuhelfen, lieferte die angespannte Wohnungsmarkt-Situation in Berlin leider nur bedingt Möglichkeiten.

Trotz aller Stolperscheine, war es für mich persönlich ein schönes Ereignis, zu sehen, dass die neuen Mitarbeiter zu unserem Neujahrsempfang kamen.



Mittendrin statt nur dabei: Faridullah Zazai (r.) als Mitglied des Moll-Teams beim diesjährigen B2Run in Berlin

„Schön wie wir“ – Aktion Blumen pflanzen

Blaues Blut: Können Sie die „Schön wie wir Aktion“ näher beschreiben – was ist der Zweck dieser Aktion?

Dr. Armin Seitz: Die Aktion ist ein Projekt des Bezirkes, die „Dreckecken“ Neuköllns zu reduzieren. Es fällt besonders in unserem Bezirk auf, dass es erhebliche „wilde“ Müllablagerungen gibt. Die Aktion zielt darauf ab, diese sofort gemeldet zu bekommen, um sie zu beseitigen.

Wo kein Müll mehr liegt ist die Hemmschwelle wesentlich höher, wieder welchen abzuladen. Wir sind gerne eingestiegen, da die Autobahnbrücke vor unserer Tür ein solcher Müll-Platz war. Insgesamt ist Neukölln durch diese Aktion bereits viel aufgeräumter.

Beim letzten Mal wurde gefegt, wie entstand die Idee mit den Blumen?

Die Blumenaktion ist ein weiterer Teil von „Schön-wie-wir“. Sie soll gerade Schüler sensibler machen. Ihnen soll gezeigt werden, wie öde Flächen mit wenig Aufwand aufgepeppt werden können. Außerdem lernen die Kids Verantwortung zu übernehmen. Das Beet pflegt und gießt sich ja nicht von allein.

Was hat Ihnen besondere Freude bei dieser Aktion bereitet? Besonders im tristen Grau fallen ein paar Farbtupfer direkt ins Auge, das gelingt mit den farbenfrohen Blumen. Zudem war zu bemerken, mit welchem Eifer die Schüler dabei sind. Das gibt doch Hoffnung, dass nicht alles schlecht ist.

Wer hat alles mitgewirkt?

Neuköllns Bürgermeisterin, Frau Dr. Giffey, die einen besonders hohen persönlichen Einsatz leistet, die Bezirksverwaltung, Schulen, unser Netzwerk (Netzwerk Neukölln- Südring e.V.), viele Firmen, Vereine und sogar einige Privatpersonen.

Welche Dinge sind bei Moll sonst noch Ehrensache, um die „Welt ein kleines bißchen besser zu machen“?

Wir versuchen, unseren Mitarbeitern etwas zurückzugeben. Wir wissen, dass durch den Saisonbetrieb und durch die erfreulich hohen Verkaufszahlen aktuell große Belastungen durch jeden Einzelnen zu tragen sind. Ich hoffe, dass die Mitarbeiter sehen, dass wir neben unseren üblichen Aktivitäten (Sportangebote, Weiterbildung etc.) auch große Anstrengungen unternehmen, die Arbeitszeiten ins Lot zu bekommen. Wir haben aktuell einen neuen Röster gekauft, der eine wesentlich höhere Kapazität hat, als der Alte, also für die gleiche Produktionsmenge weniger Zeit benötigt. Wir haben bereits einige Mitarbeiter neu eingestellt und versuchen, noch mehr einzustellen. Wir haben uns entschieden, in diesem Jahr drei Azubis in der Produktion einzustellen. All dies wirkt nicht sofort und kurzfristig, aber schon in einigen Wochen versprechen wir uns erste positive Auswirkungen. Wie ich immer sage: Bevor es besser wird, wird's erst mal schlechter, weil wir natürlich die neuen Kollegen erst einarbeiten müssen. Wir hatten jedoch das Glück, sehr gute, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, so dass diese Zeit auch im Rahmen bleiben dürfte.



Neuköllner Bürgermeisterin Dr. Franziska Giffey (li.) und Dr. Armin Seitz (Mitte) beim Blumenpflanzen





IMPRESSUM

V.i.S.d.P.

Moll Marzipan GmbH
Ballinstraße 12
12359 Berlin

Geschäftsführer
Dr. Armin Seitz
Ken Turnbull

Redaktion

Forkefeld Kommunikation
Nina Forkefeld
www.ninaforkefeld.de

Gestaltung und Satz

Design Foundry
Daniel Winter
www.design-foundry.de

Druck

TerminDruck
Carsten Herrmann
www.termindruck-berlin.de