

Wenn ein Müller Pasta macht

Moulines de Kleinbettingen erfindet sich neu – Es geht um die Nudel

Von Marlene Brey

Aus der Mühle in Kleinbettingen, im Südwesten Luxemburgs an der belgischen Grenze, kommt seit 1894 Mehl. Jetzt kommen Nudeln hinzu. Im Herbst bringt „Moulines de Kleinbettingen“ Pasta auf den Markt. Bleibt die Frage: Wie kommt eine Mühle auf die Nudeln? Dahinter steckt der Unternehmensgeist von Geschäftsführer Jean Müller (59). Das Timing könnte nicht besser sein: In der Corona-Krise ist das „Kauf lokal“ laut geworden. Aber tatsächlich macht „Kleingebettener Müller“ schon seit 20 Jahren das, was nun zum Trend geworden ist: lokal und nachhaltige Produktionen.

hundert hatte seine Familie immer Mühlen an unterschiedlichen Orten. Und jetzt macht ihr Erbe Nudeln. Will er plötzlich alles anders machen? Müller lacht. Er ist seit 2011 im Unternehmen. „Ich habe mir die Zeit gegeben, das Unternehmen wirklich zu verstehen, zu verstehen, wo unsere Stärken sind. Aber eine neue Generation ist auch dafür da, ein Unternehmen weiterzuentwickeln. Ich glaube, dieses Produkt ist die logische Konsequenz von dem, was wir die letzten Jahrzehnte gemacht haben.“ Diese Geschichte des Unternehmens lässt sich entlang von Umbrüchen erzählen.

Denkt Müller in Zeiten von Corona an Krisen, die seine Familie bereits gemeistert hat, denkt er an den Großbrand 1966. Nach dem Zweiten Weltkrieg war endlich alles wieder aufgebaut. „Mein Vater hat mir das immer wieder erzählt. Er war 15 Jahre alt und hatte gerade die Examen bestanden. Beim Abendessen kam der Anruf, dass die Mühle brennt. Das ist etwas, wovon er heute noch träumt.“ Bis zum Feuer ist Futtermittel das Hauptgeschäft der Mühle. Dieser Teil wechsellert und wird nicht wieder aufgebaut. Die Folge der Katastrophe: Die Familie konzentriert sich nun auf Mehl. „Hätten wir das nicht getan, würde es uns heute wahrscheinlich nicht mehr geben“, sagt Müller. Geht er die wichtigen Jahreszahlen weiter durch, sieht er, wie jeder Scheidepunkt das Unternehmen zu dem gemacht hat, was es

heute ist – und diese Kette führt zur Pasta. 1974 fängt die Familie an, Grieß zu machen. Aus Weizen macht man Mehl. Aus Hartweizen macht man Hartweizengrieß – es ist der Rohstoff für Pasta. 1999 wird „Produit du Terror“ gegründet – ein lokales Nachhaltigkeitsprogramm, wie für die Corona-Krise gemacht. Das Neuhäuser- und der Großteil des Weizens importieren. Sogar aus den USA. Jetzt wird er in Luxemburg angebaut. Saatgenossenschaften, Bauern, Müller und Bäcker entscheiden gemeinsam, was und wie sie anbauen, es funktioniert. „Wir haben den besten Weizen Europas. Was unglücklich ist für so ein kleines Land“, sagt Müller. „Dann können wir Mehl ohne Zusatzstoffe machen. Heute redet jeder über Nachhaltigkeit, aber damals war das visionär.“ Auch bei der Lagerung in der Mühle werden keine Pestizide verwendet. Stattdessen wird Luft durch den Weizen geblasen. Dadurch trocknet er und kühlt ab. Hat Weizen weniger als 15 Prozent Feuchtigkeit und ist kühler als zehn Grad, kann er sich 150 Jahre halten. Inzwischen liefert „Produit du Terror“ bis 80.000 Tonnen Mehl im Jahr. Das ist mehr als die Hälfte des gesamten Weizens, der in Luxemburg zu Brot verarbeitet wird. Seit 2016 experimentiert das Programm mit dem Anbau von Hartweizengrieß – wir erinnern uns, der Rohstoff für Pasta. In den letzten zwei Jahren hat das Programm zweimal 700 Tonnen gemietet. 2020 wurde es so denkbar, nach dem Brot aus Luxemburger Weizen auch Pasta aus Luxemburger Hartweizen auf den Markt zu bringen.

Es gibt fast keine Produkte aus Luxemburger Getreide.



Das Gelände von der „Kleingebettener Müller“.



Jean Müller tritt heute in die Fußstapfen von Edmond Müller.

Die Geschichte bis zur Pasta
Vor zwei Jahren hat mich jemand angerufen und gesagt: Ich habe ein Buch über Müllerei in Luxemburg und da stehen viele Dinge über Ihre Mühle drin“, Müller nimmt das Buch mit dem beige-rosa Leinwandband. „Unser Stammbaum reicht zurück bis in das Jahr 1794.“ Die Müllerei beginnt damit elf Generation vor ihm. Über die Jahr-



Aus Hartweizen macht man Hartweizengrieß. Es ist das Hauptgeschäft von „Moulines de Kleinbettingen“.



Hartweizengrieß ist der Rohstoff für Nudeln. Wer das weiß, wundert sich nicht mehr, wie ein Müller zur Pasta kommt.

Family Business

Jean Müllers Büro ist nur durch eine dünne Wand von seiner Mühle getrennt. Ausgebretet auf seinem Schreibtisch liegt eine Zeitung, darunter ragt ein Food Magazin aus Deutschland hervor. Müller ist neuen Trends auf der Spur. Von seinem Arbeitsplatz blickt er auf eine Regalwand, die aussieht, als hätte sie schon immer hier gestanden. „Das ist meine Inspiration Wall“, sagt Müller; blaues Hemd, weiße Zähne, gepflegte Hände. Links im Regal steht die neue Pasta, die ab Herbst in Luxemburger Supermärkten verkauft wird: Tagliatelle, Fusilli, Penne, Spätzle und fünf weitere Sorten. Es sind die Lieblingsformen der Luxemburger, wie Müllers Marktanalysen gezeigt haben.

Jean Müller zieht einen weißen Kittel über, öffnet die Holztür neben seinem Büro, macht einen halben Schritt in das kleine Treppenhaus, öffnet die Tür nebenan. Statt einem kleinen Gebäude, an dem sich die Flügel drehen, liegt hier ein Maschinenraum, in dem Getreide zermahlen wird. Es dröhnt und rührt nach Schrott. Die pastellfarbenen Maschinen verraten, aus welcher Zeit sie stammen: Aus den 1970ern. Müller ist der Sohn eines Müllers. Der Nachname kommt nicht von Ungelähr. Die Geschichte des Familienunternehmens geht noch viel weiter zurück. Jean Müller geht in sein Büro, um sie zu erzählen. Hier ist es so laut

gemacht.“ Müller will nun über die Produktion reden, hat eine neue Marke „Le Moulin“ gelanclaudet, ein Webshop wird folgen. Aber Müller ist keiner, der nur redet.

Vom Berater zum Müller
Als Jean Müller ein Kind war, ist sein Vater oft spät nach Hause gekommen. „Aber er kam immer glücklich. Für mich war lange klar, dass ich das machen möchte, was er macht“, sagt Müller. Bis zur Uni. Müller hat in der Schweiz Wirtschaft studiert. „Da habe ich gesehen, dass sich alle Leute die Frage stellen, was sie machen wollen und eigentlich keine Antwort darauf haben.“ Müller denkt sich, er sollte sich diese Frage vielleicht auch stellen und verlässt die Fußstapfen seines Vaters. Er geht in die Finanzbranche und berät Familienunternehmen. Nach drei Jahren im Job kommt sein Vater auf ihn zu, dem seine rechte Hand geht in Pension. „Wenn du ins Familienunternehmen kommen willst, dann ist es jetzt“, wiederholt Müller die Worte seines Vaters. Er denkt eine Woche nach und entscheidet sich für den Familienbetrieb. „Ich habe diese Entscheidung keinen einzigen Tag bereut.“

In den Produktionsmeetings verstreicht er anfangs wenig. Harum entscheidet er sich für eine Lehre als Müller. Inzwischen ist er alleiniger Geschäftsführer. Der Vater ist in Rente gegangen und Müller seht alleine durch die Corona-Krise. Von den 70 Mitarbeitern, war keiner in Quarantäne, der Umsatz blieb stabil. Bei den Groß-

kunden brach das Geschäft ein. Der für sie die Nachfrage im Einzelhandel. „Wir haben fast 24 Stunden am Tag produziert. Einige Mitarbeiter haben 12 Stunden am Tag gearbeitet“, sagt Müller. Neben Klopapier wurde vor allem Mehl gehortet. Die Regale in den Supermärkten waren leer. Irgendwann rief das Ministerium an und fragte, ob es einen Engpass an Mehl geben wird, wenn wir keinen Weizen aus dem Ausland bekommen. Da kamte ich sagen: Wir haben ein Lager von 30.000 Tonnen. Fast die gesamte Luxemburger Ernte liegt hier in Kleinbettingen. Bis Ende des Jahres haben wir genug Weizen, egal, was passiert.“

Der Peak bei den Hamsterkäufen ist im März, April, Mai. Dann geht die Nachfrage runter. Aber sie bleibt auf einem erhöhten Niveau. Der Lockdown hat die Menschen verändert, davon ist Müller überzeugt. Essen ist zum Gemeinschaftszeug geworden. So wie es das bei „Produit du Terror“ schon seit Jahren ist. Müller hatte ein gutes Gespräch und ein noch besseres Timing. Man darf gespannt bleiben. Ganz rechts in seiner „Inspiration Wall“ stehen die Produkte, über die er gerade nachdenkt, war keiner in Quarantäne, der Umsatz blieb stabil. Bei den Groß-

Oracle und Tiktok wollen kooperieren

Für die populäre Video-App wird in den USA die Zeit knapp

Redmond. Im Ringen um die Zukunft der populären Video-App Tiktok in den USA zeichnet sich ein Deal in letzter Minute mit Beteiligung des Software-Konzerns Oracle ab. Allerdings geht es dabei nun nicht mehr um einen Verkauf des US-Geschäfts, sondern lediglich um eine Rolle für Oracle als „Technologie-Partner“ im amerikanischen Markt, berichtet in der Nacht zum Montag US-Medien. Es war zunächst unklar, ob Donald Trump zufriedensetzt, ob eine mögliche Rolle für Oracle könnte sein, die Daten amerikanischer Tiktok-Nutzer zu speichern. Trump bezeichnet Tiktok als Sicherheitsrisiko, weil über die App chinesische Behörden Zugriff auf Daten von Amerikanern bekommen könnten. Anfang August untersagte er US-Firmen und Bürgern unter Verweis darauf, Oracle könnte Tiktok – dieses Verbot zum Mitte September greifen. Obne einen Deal droht Tiktok damit aus den USA. Trump bedrohte vor wenigen Tagen, die Frist werde nicht verlängert. Sie läuft gemäß der Anordnung bis zum 20.

September, während Trump mehrfachen in 15. September als Stichtag nannte. Oracle hat keine Erfahrung mit Trump-Erlass in Kraft treten, hat dem sich ByteDance von allen Daten von Nutzern in den Vereinigten Staaten trennen müssen. Oracle darf ByteDance in den USA danach kein Eigentum mehr besitzen, das für den Betrieb von Tiktok genutzt werde. Tiktok weist die Vorwürfe zurück und betont unter anderem, dass Daten amerikanischer Nutzer nicht nach China übermitteln würden. Oracle hat keine Erfahrung mit sozialen Medien – ist aber ein Anbieter von Cloud-Diensten und ist zum Beispiel einer der Dienstleister des Videokonferenz-Dienstes Zoom. Der 70-jährige Oracle-Mitgründer Larry Ellison gilt als einer der wichtigsten Trump-Unterstützer im Silicon Valley. Das „Wall Street Journal“ berichtet, man müssten das Weiße Haus und ein für ausländische Investitionen in den USA zuständiges Gremium dem USA bestätigen. dpa

In der Nacht zum Montag teilte zunächst Microsoft mit, dass sein Angebot für Tiktok abgelehnt worden sei. Der Windows-Riese hatte wochenlang über einen Kauf des Tiktok-Geschäfts in den USA, Kanada, Neuseeland und Australien verhandelt. Zuvor hatte die chinesische Regierung sich in die Posi-

powered by IPConcept

FONDSIMFOKUS

Hintergrundinfos zu ausgewählten Fonds und Fondsmangement finden Sie unter www.fonds-im-fokus.com

DIE ERSTE ADRESSE FÜR KREATIVE FONDSGESTALTUNG

Viele erfolgreiche Fonds tragen zwar unsere Handschrift, aber nicht unseren Namen. Aus gutem Grund: Unser Spezialistenteam unterstützt und berät unsere Partner bei der Konzeption und Umsetzung ihrer Fondsideen. Das Spektrum reicht vom Publikumsfonds bis zu Spezialfonds für private Vermögen, Family Offices und speziellen Lösungen für Unternehmen. Unsere Kernkompetenz ist das Entwickeln kreativer und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittener Investitionslösungen und deren Aufbereitung – gemeinsam mit unseren Kunden. Viele unserer Kunden gehören zu den Top-Adressen im Investmentfondsgeschäft und bauen auf unsere Gesamtösungen aus einer Hand.

Mehr über uns erfahren Sie auf unserer Homepage www.ipconcept.com. Dort finden Sie auch Informationen über unsere Partner. Gerne informieren wir Sie auch persönlich, wenn Sie einen Fonds auflegen wollen. Sprechen Sie uns bitte an.

E-Mail: fund.solutions@ipconcept.com oder per Telefon unter +352 26 02 48 – 22 22

Ein Unternehmen der DZ PRIVATBANK

IPConcept