

«Auf gutes Essen legen viele Wert»

**Mit einer Fabrik für Trocken-
tierernahrung im deutschen Thü-
ringen hat die Ospelt-Gruppe
aus Benden ihr Sortiment er-
weitert. Verwaltungsratschef
Alexander Ospelt geht davon
aus, dass dies nicht die letzte
Investition war.**

Mit Alexander Ospelt
sprach Christian A. Koutecky

**Herr Ospelt, welche Eindrücke haben
Sie von der Eröffnungsfeier Ihrer Tierfut-
terfabrik in Apolda mitgenommen?**

Alexander Ospelt: Für uns war ent-
scheidend, welchen Eindruck die Gäs-
te und unsere Kunden mitgenommen
haben. Und wir waren, ehrlich gesagt,
überwältigt von den tollen Rückmel-
dungen, die wir bekommen haben. Da
fielen Schlagwörter wie herzlich, fa-
milial, professionell und riesig. Das
hat uns sehr gefreut. Höhepunkte wa-
ren sicherlich die Rundgänge durch
unsere Werke. Der Rundgang durchs
Backwarenwerk wurde von unseren
Lehrlingen gestaltet. Als Eigentümer
kann man stolz darauf sein, wie moti-
viert und voller Herzblut die Auszu-
bildenden das organisiert haben. Wir
investieren sehr viel in die Lehrlings-
ausbildung – und solche Momente
motivieren uns natürlich, das weiter-
zuführen.

«Wir investieren
sehr viel in die
Ausbildung»

**Wir hoch waren die Investitionen in die
Tierfutterfabrik?**

In die neue Fabrik haben wir etwa 40
Millionen Euro investiert und haben
zusätzlich Land gekauft.

**Es war am Rande der Eröffnungsfeier
mehrfach zu vernehmen, dass in Apolda
ein weiteres Werk entstehen soll. Können
Sie dazu schon Konkretes sagen?**

Wir haben 160 000 Quadratmeter In-
dustrieland erwerben können. Davon
haben wir jetzt 30 000 bebaut. Somit
bleiben noch 130 000 Quadratmeter
übrig. Wir haben einige Projekte in der
Schublade, die wir überprüfen, denn
brachliegen soll das Land doch besser
nicht. Der Standort Apolda ist für uns
strategisch wichtig und ausbaufähig.

**Sie haben in Apolda inmitten der Krise
investiert. Warum?**

Das hatte mit der Krise nichts zu tun,
auch wenn wir irgendwie immer eine
Krise erwischen, wenn wir investieren
– Absicht ist das nicht (lacht). Das hat

sich einfach so ergeben. Das war schon
länger vorbereitet und wir waren da-
zu in der Lage. Die Krise betrifft oh-
nehin nicht die Nahrungs- und Tierfut-
terindustrie. Die Leute sparen an vie-
lem, aber auf gutes Essen legen viele
Leute grossen Wert. Man senkt viel-
leicht die Ausgaben für die Freizeitge-
staltung, geht weniger lang in die Fe-
rien, verschiebt vielleicht den Kauf ei-
nes neuen Autos und so weiter. Wir
kommen in dieser Kette sehr weit hin-
ten, weshalb wir die Krise nicht spü-
ren. Auf den kleinen, täglichen Genuss
will man nicht verzichten. Und wenn
man dann noch sieht, welchen sozia-
len Stellenwert Tiere haben ... viele
Menschen geben für Tiere fast so viel
aus wie für sich. Was nicht heisst, dass
nicht auch wir unter Preisdruck ste-
hen.

**Die Wirtschaft in Apolda ist mittlerweile
sehr von Ospelt dominiert...**

Wir sind in Apolda der grösste Arbeit-
geber und haben ein sehr gutes Ver-
hältnis zu den Behörden aufgebaut.
Wir haben auch bei der Bevölkerung
einen guten Ruf. Deshalb sind wir in
der Lage, viele gute, qualifizierte und
motivierte Mitarbeiter anzustellen.

**Wird die Stadt angesichts Ihrer Investi-
tionen irgendwann in Ospolda umben-
annt?**

(lacht) Man hat ja schon eine Liech-
tensteiner Strasse zwischen unseren
beiden Werken eingeweiht. Das ist für
uns schon Ehre genug.

**Es geht das Gerücht um, dass Ospelt mit
Lidl in Verhandlungen stehe, um künftig
auch Schinken und Wurst an den Dis-
counter zu liefern. Können Sie das be-
stätigen?**

Es ist selbstverständlich unser Bestre-
ben, die Marke Malbuner und unsere
Produkte im Ausland abzusetzen.
Doch sind die Hürden hoch, wenn wir
Landwirtschaftsprodukte in den EU-
Raum liefern wollen. Doch das spornt
an und Ehrgeiz tut doch jeder Unter-
nehmung gut.

«Ehrgeiz tut jeder
Unternehmung
gut»

**Als Vertriebspartner würde sich ein Dis-
counter ja anbieten ...**

Es könnte ein Discounter, aber auch
der klassische Lebensmitteleinzelhan-
del sein, zu dem wir auch Kontakt
pflegen. Wir haben eine sehr breite
Kundenpalette und einen sehr breiten
Kundenstamm – wir kämpfen also an
allen Fronten. Bisher scheiterte es am



«Momentan eröffnen sich Wachstumsmöglichkeiten»: Alexander Ospelt, Verwaltungsratschef der Ospelt-Gruppe. Bild pd

Preisniveau, wenn wir nicht ins Ge-
schäft gekommen sind – nicht an der
Qualität.

**Es wäre ja beispielsweise auch möglich,
Wurst in Apolda zu produzieren. Sie hät-
ten mit ihren Standort sogar die Mög-
lichkeit, eine original Thüringer Brat-
wurst auf den Markt zu bringen, die in
Deutschland zu den bekanntesten
Wurstspezialitäten gehört ...**

Natürlich gehören die Metzgerei und
Fleischerei zu unseren Kernkompe-
tenzen. Aber es gibt sicherlich noch
bessere Alternativen, die für einen
Standort in Apolda noch etwas inter-
essanter sein könnten.

Und diese Alternativen wären?

Dazu kann ich derzeit leider noch kei-
ne Stellung nehmen.

**Ospelt in Apolda wächst. Aber wie soll
es mit dem Firmensitz in Benden wei-
tergehen?**

Wir haben grosse Beträge in unseren
Stammsitz investiert, weil wir tech-
nisch immer auf dem neusten Stand
sein wollen. Das hätten wir natürlich
nie gemacht, wenn wir nicht an den
Standort glauben würden. Selbstver-
ständlich sind wir in Benden vom Eu-
rokurs betroffen. Deshalb haben wir
das Trockentierfutterwerk in Apolda
gebaut, weil die Produkte hauptsäch-
lich in Europa verkauft werden. Wir
haben aber auch in Benden 400 Mit-
arbeiter, die ausschliesslich für den
Europäischen Wirtschaftsraum arbei-
ten. Dank harter Arbeit waren wir in
der Lage, die Kosteneffizienz in Ben-
dern massgeblich zu verbessern. Da-
mit sind wir auch von Benden aus auf
dem europäischen Markt wieder
preislich konkurrenzfähig. Man darf
nicht vergessen, dass Tierernahrung aus
Benden zu 90 Prozent in den EU-
Raum exportiert wird.

**Das heisst, Sie kommen mit der Wech-
selkursuntergrenze von 1,20 Franken
für den Euro gut zurecht?**

Ja, wir hoffen, dass das so bleibt. Wir
haben uns damit arrangiert.

**In der EU bietet sich nicht nur Thü-
ringen für Investitionen an. Lebensmittel-
spezialitäten gibt es auch in Ländern
wie Spanien, Italien oder Griechenland,
wo derzeit viele Betriebe vergleichswei-
se günstig zu haben sein dürften ...**

Ich persönlich bin sehr viel in Europa
unterwegs und schau mich permanent
nach Möglichkeiten um, die für uns in-
teressant sein könnten. Wir haben den
grossen Vorteil, mit Malbuner eine fest
verankerte Marke auf dem Schweizer
Markt zu haben. Deshalb könnte ich
mir vorstellen, dass wir unter der
Dachmarke Malbuner auch einzigar-
tige Qualitätsprodukte aus dem Aus-
land vermarkten könnten. Ob man
dafür unbedingt eine eigene Produk-
tion braucht oder ob man das Produkt

zukauf, ist offen. Es sind alles Opti-
onen, die man prüfen muss. Ich möchte
nichts ausschliessen. Momentan eröff-
nen sich aber tatsächlich sehr viele
und sehr interessante Wachstumsmög-
lichkeiten für die Ospelt-Gruppe im
Ausland.

**Ihre Firma ist immer noch ein Familien-
unternehmen. Hat dieses Modell eine
Zukunft?**

Ich glaube, dass Familienunterneh-
men auch in Zukunft eine gute Chan-
ce haben. Ein Unternehmen, das
schnelle und flexible Entscheidungen
fällen kann, hat einen Vorteil gegen-
über einem grossen Konzern.

«Vorteil gegenüber
einem grossen
Konzern»

**Plant ein Familienunternehmen länger-
fristiger als ein grosser Konzern?**

Zusammen mit Geschäftsleitung und
Verwaltungsrat haben wir in diesem
Jahr unsere Strategie und unsere Zu-
kunftsvisionen erarbeitet. Dies hilft
uns, unsere Ressourcen aus überge-
ordneter Sicht auszurichten. Dennoch
dürfen wir Opportunitäten die sich
täglich neue Optionen ergeben kö-
nnen. Als wir vor 14 Jahren die Piz-
zafabrik in Apolda übernommen haben,
mussten wir uns auch sehr schnell en-
tscheiden, weil der Insolvenzverwalter
bereits mit anderen im Gespräch war.
Und Pizza hat nicht gerade zu unse-
rem Kerngeschäft gehört. Damals ha-
ben wir recht spontan gesagt, dass wir
es machen. Und manchmal gehören
spontane Entscheidungen einfach zu
den besten.



Die neue Tierernahrungsfabrik in Apolda: Der Standort in Thüringen könnte weiterhin wachsen.

Bild pd