

Der Retter

Abwicklung der Milchzentrale auf gutem Weg – Starke Gemeinschaft

Im September 2001 hat die Milchzentrale Nordbaden AG i.L. (MZN) in Mannheim ihre Produktion eingestellt. Seither wird das Unternehmen abgewickelt. Ein Prozess, der im Jahr 2010 abgeschlossen sein soll. Gleichzeitig ist in Nordbaden eine starke Verkaufsgemeinschaft entstanden. Bei Dr. Francesco Albanese, Geschäftsführer und Abwickler der MZN und Geschäftsführer der Milcherzeugergenossenschaft (MEG) Nordbaden laufen die Fäden zusammen.

Wir waren die ersten, die einen Trinkjoghurt auf den Markt gebracht haben. Einen Pudding mit Sahne, der über mehrere Wochen haltbar war oder eine Mousse au Chocolat“, erinnert sich Dr. Francesco Albanese an seine Zeit als Technischer Direktor beim Nahrungsmittelkonzern Unilever, für den er über 30 Jahre tätig war. Das ist lange her. Seit sieben Jahren ist der Ex-Manager Abwickler der MZN. Bei der Abwicklung des Unternehmens durfte er ganz unten anfangen. „Unsere Aufgabe war es, die Insolvenz auf alle Fälle zu verhindern. Wenn wir mit der Schließung länger gewartet hätten, wäre es zu einem Desaster gekommen. Mit dem Werk Schefflenz, das an Campina verkauft wurde, waren wir insgesamt über alle Standorte 105 Beschäftigte. Davon rund 70 Angestellte in Mannheim“, berichtet er.

Lieferstreik ist keine Lösung

Das Geschäft mit der Milch ist schwierig, sagt Dr. Albanese. „Ich möchte den Bauern helfen. Ich möchte nicht, dass sie ins Verderben rennen und ihr ganzes Geld verlieren“, meint er mit Blick auf einen Lieferstreik, wie er von einigen Landwirten in Erwägung gezogen



Dr. Francesco Albanese weiß, worauf es im Milchgeschäft ankommt. Foto: Borlinghaus

wird. Für ihn ist das der falsche Weg. „Die schaden sich am Ende selber. Das tut mir wahnsinnig Leid. Wir sind doch keine Gewerkschaft, sondern Unternehmer.“

Die Buchstaben i. L. stehen für „in Liquidation“, was heißt, dass alle vertraglich eingegangenen Verpflichtungen besonders gegenüber den Angestellten, Pensionären und Lieferanten abgearbeitet werden müssen. „Als ich 21. Mai 2001 meinen Job antrat, war es fünf vor zwölf“, berichtet der Berater, der seine Geschäftsadresse im Privathaus in Weinheim an der Bergstraße hat. „Mein Ziel war es, alle Kosten so radikal herunterzufahren, wie nur irgendwie möglich. Das habe ich bei Unilever gelernt.“ Zusammen mit der Kollegin Karin Leiber kümmert sich Dr. Alba-

nese um die monatlichen Milchauszahlungen. Er verhandelt mit Danone und Campina über den bestmöglichen Milchpreis für seine Lieferanten. Mindestens einmal im Monat führt er zusammen mit den Vorständen der MZN und der MEG Gespräche mit den Molkereivertretern. Das operative Milchgeschäft, das er noch im laufenden Jahr in eine GmbH abspalten möchte, ist aber nur ein Teil der Arbeit. Die Pensionsabfindungen und alle laufenden Verbindlichkeiten abzuwickeln, ist die zweite große Aufgabe. Und dann ist da noch die Vermögensverwaltung. „Wir mussten 2001 über 550.000 Euro an Pensionszahlungen leisten, heute sind es nur noch 30.000 Euro“, berichtet er über Erfolge, die lange auf sich warten ließen.

Grundstücksverkauf spült endlich Geld in die Kasse

Der Befreiungsschlag gelang erst als der Verkauf des ehemaligen Werkgeländes (2,7 ha) im Wert von über zehn Millionen Euro in der Mannheimer Innenstadt endlich realisiert wurde. Das war vor einem Jahr. Viele Landwirte wollten oder konnten nicht solange warten. Im Jahr 2000 hatte die Genossenschaft noch 1480 Mitglieder, heute sind es nur noch 580, davon 375 aktive Milcherzeuger von denen etwa 325 in der Genossenschaft organisiert sind. Die restlichen 50 treten als freie Milchlieferanten auf. Die schlimmsten Jahre waren 2004, 2005 und 2006 als es für die Geschäftsanteile nur noch 50 bis 55 Prozent gab – eine Zitterpartie für die Landwirte. „Wir konnten keinen zwingen zu bleiben. Ich habe von Anfang an gesagt, was wir vorhaben und habe alles schonungslos offen gelegt. So wie ich charakterlich bin, bin ich auch im Geschäft“, sagt Albanese von sich selbst. Festgelegt wurde die Marschroute 2001. „Wer Vertrauen hatte, blieb. Wer nicht daran glaubte oder unbedingt das Geld brauchte, hat gekündigt.“ Insgesamt wurden bislang über 3,4 Mio. Euro an die unterschiedlichen Mitglieder ausbezahlt. Bis im Jahr 2010 sollen alle Anteile zurückbezahlt werden.

Dass bei dem Liquidationsverfahren die aktiven Milcherzeuger beim Auszahlen der Geschäftsanteile am Ende der Kette stehen, ärgert Rudolf Schönit von der Sans & Schö-

ZUM THEMA

Molkereien im Fokus

Molkereien aus Baden-Württemberg stellt Ihnen BWagrar in loser Folge vor. Bisher erschienen sind:

- Hohenloher Molkerei (Woche 16/Jahr 07)
- Bauhofer Molkerei (43/07)
- Bergpracht-Milchwerk Tettngang (46/07)
- Milchwerke Schwaben (51-52/07)
- Allgäuland Käseereien (7/08)
- **Milchzentrale Nordbaden i. L.**

Auf der Homepage www.bwagrar.de „Service, Downloads“ gibt es die Molkerei-Portraits als pdf-Datei zum Downloaden. □

CHECK

Die Bauernvertreter aus Nordbaden

Vorsitzender im Aufsichtsrat der Milchzentrale Nordbaden AG i.L. (MZN) ist Landwirtschaftsmeister Manfred Hurst. Zu den Abwicklern der MZN gehören neben Dr. Francesco Albanese die Landwirte und Milcherzeuger Heinrich Hennig, Alban Brecht, Ernst Bohrmann und Alfred Sack.

Im Jahr 2007 lag der Umsatz der MZN bei 27,28 (Vorjahr: 25,27) Mio. Euro. Das

Jahresergebnis war positiv. Die Zahl der Milchlieferanten ist seit dem Jahr 2000 um über die Hälfte zurückgegangen. Anfang 2008 waren noch 375 Milcherzeuger (Vorjahr: 398) in der MEG. Die Liefermenge beträgt rund 80 Mio. kg. Die Milchlieferverträge laufen bis Ende 2009. Ein Drittel der Milch geht an Campina, zwei Drittel an Danone. □

nit GbR aus Buchen besonders. Schönit ist seit jeher Milchlieferant der Milchzentrale und sitzt im Aufsichtsrat der MEG. „Am Anfang stand der Sozialplan für die Mitarbeiter, dann die Abfindung der Pensionäre und erst zum Schluss kamen die Milchlieferanten. Das ist nicht o.k.“ sagt Schönit. Denn schließlich brauche er das Kapital dringend für Investitionen auf seinem Betrieb. Aus diesen Erfahrungen heraus hält er es für zukunftsweisend, wenn sich die Erzeugergenossenschaft kapitalmäßig aus dem Molkegeschäft heraushält.

Molkereien müssen sich fit machen für den globalen Markt

Dr. Albanese sieht das genauso: Den Genossenschaftsgedanken findet er gut, sagt er. Für den Milchverkauf in Form einer Erzeugergenossenschaft sieht er eine positive Zukunft. Die Molkereien allerdings müssten seiner Meinung nach aufpassen, dass es ihnen nicht so ergeht wie der MZN. „In Baden gibt es heute, außer der Breisgaumilch, kein einziges Milchwerk mehr“, berichtet der Abwickler. Aufgabe der Geschäftsleitung sei es, die Alarmsignale rechtzeitig zu erkennen und zu reagieren. Je länger wichtige Entscheidungen hinausgeschoben würden, desto schwieriger werde es, das Geld der Landwirte abzusichern. Patentrezepte gebe es keine. Jedes Unternehmen habe seine eigene Geschichte. „Vor diesem Hintergrund ist es für die Landwirte existenziell, dass sie kein zu hohes Risiko eingehen“, sagt Dr. Albanese. Vernünftig wäre es seiner Meinung nach, wenn sich die Landwirte kapitalmäßig nur mit geringen Summen oder überhaupt nicht an den Molkereien beteiligen. Danone beispielsweise wirtschaftete ganz ohne Bauerngelder.

Während andere Milcherzeuger bundesweit gerade den Milchverkauf für sich entdecken, machten dies die Nordbadener bereits seit Jahren vor. Freiwillig haben sie diesen Weg nicht eingeschlagen. „Nach den Erfahrungen mit der Milchzentrale wollen wir den Geschäftsanteil unserer Mitglieder in der Genossenschaft statt auf 600 Euro auf 200 Euro pro Anteil begrenzen. Ein Anteil soll ausreichen, um Mitglied zu bleiben oder zu werden, unabhängig von der Liefermenge“, verrät Dr. Albanese.

Eines Tages müsse man sich in Baden-Württemberg die Frage stellen, wo die Reise hingehen soll, meint Dr. Albanese mit Blick auf die Molkereistruktur. „Die Idee von Südmilch mit einer gemeinsamen Marke war grandios. Leider ist das Konzept gescheitert“, sagt er. Seine Botschaft an die Milcherzeuger ist glasklar: „Ihr liefert. Und wir sichern euch eine pünktliche und bestmögliche Zahlung zu.“

bor

i Kontakt: MZN AG i.L., Dr. Francesco Albanese, Telefon 06201/ 60 21 73.