



Steckbrief

Name, Alter: Berthold Dreher, 48
Firma: Ölmühle Oberschwaben GmbH
Gründungsdatum: 12.12.2014
Standort: Wangen-Schauweis
Erster Businessplan: Juni 2014
Erstmals in impulse: impulse 04/2015

Plan und Realität

DAMALS

Umsatzerwartung für 2016: 3,7 Mio.
Gewinnerwartung für 2016: 133 910 Euro
Mitarbeiter: 1
Büro- und Lagerfläche: 0 m²
Urlaubstage: 22
Auto: VW Passat, Bj. 2010

HEUTE

Umsatz (2016): 5,96 Mio. Euro
Gewinn (2016): 138 689 Euro
Mitarbeiter: 9
Büro- und Lagerfläche: 1600 m²
Urlaubstage: 30
Auto: Audi A6, Bj. 2014

Früher dachte ich, ... deutsche Maschinenbauer arbeiten auf sehr hohem Niveau.
Heute weiß ich, ... der Kundenservice lässt zu wünschen übrig – meine Erfahrung.
Wäre ich nicht Unternehmer, ... würde ich weiter mit Agrarrohstoffen handeln.

Was wurde aus der Idee, eine Ölmühle zu betreiben?

UPDATE Jeden Monat hakt impulse bei einem Gründer nach, über den wir schon einmal berichtet haben. Was ist aus Ihren Plänen geworden, Herr Dreher?

Text: Katja Scherer Foto: Vorname Name

Eigentlich hatte Berthold Dreher längst ausgesorgt: Seit 2004 handelte der Schwabe mit ökologischen Rohstoffen wie Getreide und verschiedenen Ölen. Das Geschäft lief, seine Firma, die Dreher Agrarrohstoffe GmbH wuchs stetig. Doch Dreher reichte das nicht. Er träumte davon, Produkte nicht nur zu handeln, sondern selbst herzustellen und beschloss, eine Ölmühle zu kaufen – ein Plan, für den ihn viele seiner Branchenkollegen für verrückt erklärten.

Herr Dreher, Sie haben Mitte der 2000er-Jahre eine Ölmühle gekauft, zu einer Zeit, als viele Müller schließen mussten. Warum?

Zunächst wollte ich gar nicht gründen, sondern hatte mich 2008 an einer notleidenden Ölmühle beteiligt. Das ging schief: Wir mussten Insolvenz anmelden. Danach habe ich versucht, eine strategische Partnerschaft mit einer bestehenden Ölmühle aufzubauen, aber keine passenden Partner gefunden. 2013 sicherte mir dann ein Supermarktbesitzer aus der Region zu, dass er mir zehn Jahre lang den Presskuchen, also das, was beim Pressen der Ölsaart übrig bleibt, in Teilen abzunehmen. Das reicht zwar noch lange nicht, um so ein Vorhaben rentabel zu machen. Aber mir hat es als Argument gereicht, um es mit der Gründung zu versuchen.

Ziemlich mutig. Wie haben Sie das finanziert?

Ich habe insgesamt eine Million Euro investiert. 750 000 Euro habe ich mir von der Bank geliehen, 250 000 Euro waren Eigenkapital – meine Ersparnisse der vergangenen zehn Jahre. Natürlich überlegt man sich das vorher. Aber ich war damals 46 Jahre alt und dachte mir: Wann, wenn nicht jetzt?

Haben Sie an die Antwort „gar nicht“ gedacht?

Nein. Es war auch strategisch eine wichtige Weiterentwicklung: Als Händler ist man für seine Kunden leicht austauschbar. Als Produzent ist das schon schwieriger.

Aber auch unter Ölmüllern ist die Konkurrenz groß. Wie setzen Sie sich ab?

Was uns auszeichnet, ist völlige Transparenz: Wie wird das Öl aufbereitet? Wo kommen unsere Saaten her? Wie wird sichergestellt, dass Saaten nicht vermischt werden? Im Bio-Bereich ist hundertprozentige Rückverfolgbarkeit für die Hersteller sehr

wichtig. Deswegen können uns unsere Kunden jederzeit besuchen kommen.

Als Sie das letzte Mal mit uns sprachen, haben Sie gerade ihre Mühle in Betrieb genommen.

Was war seitdem die größte Herausforderung?

Die ersten drei Monate mit der Mühle waren die schwierigsten meines Lebens. Ich hatte ein komplett neues Produktionssystem gekauft – das aber nie länger als drei Tage am Stück funktionierte! Das größte Problem war der Presskuchen. Er blieb ständig in den Abtransport-Rohren stecken. Dabei hatte ich allein für diesen Teil der Anlage inklusive Einbau 60 000 Euro bezahlt. Wir haben wochenlang herumprobiert, um den Fehler zu finden.

Und? Woran lag's?

Am Ende haben wir die Rohre komplett ausgetauscht und durch Gewindeschnecken ersetzt. Aber bis man das mal herausgefunden hat...

Was waren andere Herausforderungen?

Parallel zur Technik musste ich mich damit beschäftigen, Saatlieferanten zu gewinnen und ein Team zusammenzustellen. Letzteres war gar nicht so leicht. Bei uns in der Region herrscht quasi Vollbeschäftigung. Und in der Agrarindustrie hohe Löhne zu zahlen ist kaum möglich, weil die Lebensmittelpreise so niedrig sind. Ich biete deshalb meinen Personal andere Vorteile: Bei uns gibt es etwa Mitarbeiter, die einen landwirtschaftlichen Betrieb haben, und dafür regelmäßig freigestellt werden.

Was sind Ihre nächsten Ziele?

Der Betrieb läuft, nun kommt die Feinarbeit: Ich möchte die Abfülltechnik modernisieren und so noch kostengünstiger produzieren. Zudem will ich vorhandene Geschäftsbeziehungen ausbauen. Wir haben einen breiten Kundenstamm – vom Waschmittel- bis zum Kosmetikerhersteller. Einige dieser Kunden will ich durch Exklusiv-Partnerschaften an uns binden. Das geht natürlich nicht bei jedem. Voraussetzungen sind ein langfristiges Kundenverhältnis – und viel Überzeugungsarbeit. Damit verbunden habe ich noch ein persönliches Ziel: Seit der Gründung arbeite ich jede Woche sechs Tage. Das soll sich spätestens kommendes Jahr ändern. Ich freu mich auf eine Fünf-Tage-Woche! ■

Ich war 46 Jahre alt und dachte mir: Wann, wenn nicht jetzt?

Berthold Dreher über seinen Entschluss, Ölmüller zu werden



Weitere Interviews mit Gründern, über die wir schon einmal berichtet haben, finden Sie auf impulse.de/waswurdeaus