

Hundert
Jahre
Brennerei
Humbel

2018

Vorwort

darum sind jetzt meine Hände schwarz

An einem wunderbaren Juliabend 1959 sitzen zwei junge Leute im Restaurant Waaghaus in Gottlieben, Thurgau. Sie kennen sich nur flüchtig von früheren Begegnungen und essen gemeinsam Znacht. Der junge Mann versucht erst geniert, seine Hände unter dem Tisch zu verbergen. Doch dann fasst er sich ein Herz, zeigt sie her, schwarz und schmutzig, wie sie sind. Der Mann, er ist kein Ostschweizer, entschuldigt sich. «Wissen Sie, ich bin Schnapsbrenner und momentan stehen wir mitten in der Kirschenernte. Da werden die Früchte in grossen Holzfässern eingemaischt, kommen in Gärung. Oft laufen sie über und verschmutzen das Fass, das ich dann putzen muss. Darum sind jetzt meine Hände schwarz.»

Die junge Frau aus der Bodenseegegend lacht vergnügt. «Da macht doch nünt! Ich habe noch nie mit einem Schnapsbrenner Znacht gegessen, aber Ihre Arbeit interessiert mich sehr. Erzählen Sie mir doch davon.»

Der junge Mann ist froh, jemanden gefunden zu haben, der sich an seinen schwarzen Händen nicht stört. Er stellt sich vor: «Ich wohne in Stetten im Kanton Aargau. Mein Vater, Max Humbel, führt einen Landwirtschaftsbetrieb mit Brennerei. Ich bin Maximilian Humbel junior. Meine Aufgaben sind hauptsächlich das Einkaufen der Früchte und der Verkauf der gebrannten Wasser.»

Mittlerweile wird das Essen serviert. Es mundet den beiden vorzüglich. Nach dem Dessert, dem Kaffee Kirsch und dem angeregten Gespräch über die Arbeit des jungen Schnapsbrenners und seine Reisetätigkeit vor allem in der Westschweiz fährt die junge Frau den Aargauer mit dem Auto an den Bahnhof Kreuzlingen und die beiden verabschieden sich.

Es blieb nicht bei dieser einen Zusammenkunft. Maximilian und ich sahen uns öfter und er erzählte mir den Werdegang seiner Firma, der Brennerei Humbel.

Angela Humbel-Somm

Max Humbel
und Angela
Somm an
der Gartenbau-
Ausstellung,
Zürich 1959

Folgende Seite:

Die neu
installierte
Brennerei 1967
mit
Max Humbel sen.
und Maximilian
mit seinen
Kindern
von links:
Lorenz, Claudia
und Stefan





Inhaltsverzeichnis

Vorwort

1. Generation
S. 9

2. Generation
S. 33

3. Generation
S. 61

Zukunft
S. 89

Schlusswort

I. Generation

Die Geschichte der 1. und der 2. Humbel-Generation –
erzählt von Maximilian Humbel,
aufgeschrieben von seiner Frau Angela Humbel-Somm.

1918 in Stetten

gänzlich vom Verkehr abgeschnitten

Stetten war ein landwirtschaftlich geprägtes Dorf mit rund 450 Einwohnern. Im Winter arbeiteten die Männer im Wald. Oder sie hatten schon eine Arbeitsstelle bei der Maschinenfabrik Brown, Boveri & Cie., der BBC in Baden. Ihren zehn Kilometer langen Arbeitsweg mussten die Stetter zu Fuss bewältigen. Viele Frauen und Töchter verrichteten in ihren Wohnungen Heimarbeit für die Strohindustrie in Wohlen. Waren ihre Produkte fertig, transportierte man sie vermutlich mit Ross und Wagen nach Wohlen. Denn in Stetten gab es weder öffentliche Verkehrsmittel noch Privatautos. Das Dorf war gänzlich vom Verkehr abgeschnitten. Die Landwirte mit ihren oft kinderreichen Familien waren wie auch anderswo nicht zu beneiden. Mein Vater Max suchte einen anderen Weg. Er kaufte eine Brennerei mit zwei Brennhäfen, die er mit 200 Liter Brennsaft oder Maische füllen konnte, und montierte sie auf seinem Hof. Er mostete die Früchte aus dem Obstgarten, kaufte noch mehr dazu, brannte sie zu Obstschnaps und den Trester zu Trärschnaps. Seine Spirituosen verkaufte er privat und in den Restaurants.

Bau der Brennerei und der Mosterei

20 Eichenfässer mit je 4000 Liter Inhalt

Max heiratete Verena Fischer, eine junge Frau aus wohlhabender Familie. Ihr Vater war der Gemeindeammann von Stetten. Verena brachte Max eine beträchtliche Mitgift von 40 000 Franken ein. Diese Barschaft machte es ihm möglich, seinen Traum zu erfüllen und eine grössere Brennerei zu bauen. Mit der Hilfe eines Ingenieurs aus Baden hob er neben der Scheune einen 10 Meter tiefen, 15 Meter langen und 8 Meter breiten Keller aus. Sie legten zudem eine Einfahrt frei, gross genug für einen mit zwei Ochsen bespannten, eisenbereiften Wagen samt Aufsatz. Männer aus dem Dorf, die meisten Landwirte, halfen bei der mühsamen Buez. Mit Pickel und Schaufel hoben sie die Erde aus und warfen sie auf einen Wagen, den zwei Ochsen dann auf die andere Strassenseite zogen, wo er geleert wurde. Vreneli Humbel-Fischer bewirtete die Männer mit Wurst, Brot und Most. Es war das

Max und Verena Humbel-Fischer anlässlich ihrer goldenen Hochzeit 1963

Folgende Seiten:

Louis Humbel mit dem Kuhgespann, auf dem Wagen Max Humbel sen. mit den Kindern Paula und Maximilian, ca. 1934

Maximilian auf der neuen Birchmeier-Motorspritze, Louis an der Spritzpistole, 1946

Der Bühner-Traktor (hier mit Louis und Maximilian) ersetzt Anfang der 50er-Jahre die Kühe









Ende des Ersten Weltkrieges, die Männer waren froh, eine Beschäftigung gefunden zu haben. Der Keller wurde mit 20 Eichenfässern mit je 4000 Liter Inhalt belegt. Max Humbel hatte sie bei einer Bierbrauerei gekauft und durch den offenen Liftschacht in den Keller hinuntergelassen. In diesen Fässern lagerte er den frisch gepressten Most ein. Den vergorenen Most verkaufte mein Vater an Restaurants und an private Kunden. Most, den er nicht verkaufen konnte, brannte er.

Unter der Rampe im Tresterkeller vergärte Max Humbel den Trester und brannte ihn dann zu Obsttrester. Diesen füllte er in Korbflaschen ab und lagerte ihn auf dem Estrich. Den Obstbranntwein verkaufte er in Korbflaschen oder in kleinen Holzfässli. Auch Kirschen und Zwetschgen kaufte er ein, um sie einzumaischen und zu brennen.

Die Brennereiabfälle, Schlempe genannt, wurden landwirtschaftlich verwertet. Tresterabfälle und Kirschsteine presste man zu Träschstöckli und schichtete sie in einer extra dafür aufgestellten Träschhütte zum Trocknen auf. Dürre Träschstöckli wurden zum Heizen verwendet.

Max Humbel
Mosterei, Destillerie

Die Kolonnenbrennerei und Hafenbrennerei

von Wilhelm II., dem letzten deutschen Kaiser

Auf die Dauer erwies sich die Häfelibrennerei als zu wenig leistungsfähig. 1922 kaufte mein Vater deshalb eine Feinspritbrennerei mit Rohspritkolonne, die er im Mostereigebäude auf der anderen Seite aufstellte. Sie bestand aus einem 12 Meter hohen und 60 Zentimeter breiten Kupferrohr und schaute oben aus dem Dach hinaus. Um diese Brennerei betreiben zu können, benötigte er aber einen angeschlossenen Dampfkessel. Max musste bis nach Berlin reisen, um einen zu finden. Er kaufte dort den Dampfkessel «Cornwall», so erzählte er, aus der Hinterlassenschaft von Wilhelm II., dem letzten deutschen Kaiser. Für den fünf

Meter langen Kessel musste ein Kesselhaus gebaut werden, in dem er eingemauert werden konnte. Dahinter kam der rund zwanzig Meter hohe Hochkamin zu stehen. Die ganze Anlage kostete 120 000 Franken.

Nun kaufte Max Humbel grosse Mengen Obst in der ganzen Umgebung auf und brannte den Saft zu Sprit. Diesen verkaufte er der Eidgenössischen Alkoholverwaltung. 1922 sei eines seiner besten Brennjahre gewesen, erzählte mir mein Vater einmal. Er habe in diesem Jahr 20 000 Franken verdient. Kein Wunder, beabsichtigte er, in Zukunft ganz auf die Kolonnenbrennerei zu setzen. 1933 verlegte er diese in die grosse Mosterei nach Bischofszell, weil es dort bedeutend mehr Mostobst zum Brennen gab. Doch leider entschied die Alkoholverwaltung bald darauf, dass sie den Sprit fortan selber brennen wollte. In der Folge musste Max senior die Kolonnenbrennerei stilllegen. Die Alkoholverwaltung kaufte ihm schliesslich die Anlage zum Schrottpreis von 30 000 Franken ab. Diese Geschichte hat ihn sehr geschmerzt.

Mit der 1918 gekauften 2-Hafen-Brennerei brannte mein Vater weiterhin Kirschen, Zwetschgen, Äpfel und Birnen. Es war zu dieser Zeit schon ein älteres Modell und Anfang des Zweiten Weltkrieges war sie endgültig nicht mehr brauchbar. 1943 kam die Brennerei auf Geheiss der Alkoholverwaltung zum Verschrotten nach Delsberg. Für das Altmetall gab es noch 313 Franken und 45 Rappen.

Ohne Brennerei

nachschauen, ob er nicht eingeschlafen war

Nun hatte mein Vater keine Brennerei und auch keine Konzession mehr. Er engagierte deshalb Jakob Angstmann vom Restaurant Kreuz in Zufikon als Störbrenner. Dieser besass eine fahrbare 2-Hafen-Brennerei, die er neben dem Mostereigebäude in Stetten aufstellte. Brenner Angstmann arbeitete zusammen mit seinem Kompagnon Köchli aus Muri Tag und Nacht, vom Herbst bis in den Frühling. Köchli löste Angstmann jeweils in der Nacht ab. Die Familie Humbel verpflegte die beiden Brenner. Tochter Elsa musste jeweils um Mitternacht das Essen für Köchli bringen und manchmal auch nachschauen, ob er nicht eingeschlafen war. Während den Wintermonaten schützte nur eine grosse Blache um die Brennerei vor Wind und Kälte.


Abrechnung
der Alkohol-
verwaltung
fürs Altmetall,
1943

Folgende Seiten:

Buchhaltung,
1945

Eine Etiketten-
bestellung
per Postkarte
von der
Kronenhalle
Zürich, 1954

Bern, den 4. Februar 1943.


EIDG. ALKOHOLVERWALTUNG
RÉGIE FÉDÉRALE DES ALCOOLS
REGIA FEDERALE DEGLI ALCOOL

Tel.: 2 11 94 Telegr.: Alkohol Bern

 Postcheck-Konto
Compte de chèques postaux } No. III/2
Conto di chèques postali

 Nationalbank Girokonto
Compte de virements à la Banque Nationale } 5004
Conto di girate alla Banca Nazionale svizzera }

Herrn Max Humbel,
Mosterei,

Stetten.
Aargau.

2934-AG.

Betr. Unbrauchbarmachung Ihrer 2-Hafenbrennerei.

Die genannte, uns zur Verwertung als Altmetall übergebene 2 Hafengebäude ist nach ihrem Eintreffen in unserem Lagerhaus Delsberg demontiert worden. Dabei wurde für jede Metallart folgendes Gewicht festgestellt, wofür wir Ihnen die nachstehenden Preise vergüten:

82 kg	Eisen zu	3,5 Rp. per kg	=	Fr.	2.85
253 kg	Kupfer zu	Fr. 1.20 per kg	=	"	303.60
10 kg	Messing zu	" 0.70 per kg	=	"	7.--
18 kg	Holz und Dichtungen, die ohne Entschädigung bleiben.				
363 kg	insgesamt			Fr.	313.45
=====					

Diesen Betrag werden wir Ihrem Konto gutschreiben.

Mit vorzüglicher Hochachtung
EIDG. ALKOHOLVERWALTUNG
Sektion Brennereiwesen

Kühnig

Form. Nr. 51 - 50'000 - VII. 41 (47204)

Datum
1945

	Waren	Umsatz- Steuer	Gebinde	Total
	Übertrag.	6978.60	132.90	217 - 7328.50
Mai 4.	Baumgartner, Wekingen			
	10,6 l. Kirschecht 41% [4,3]	121.90	7.30	12. - 141.20
" "	Schneider, Drogerie, Basel			
	110,1 l. Kirschecht 41% [45,1]	1045.95	62.75	40. - 1148.70
" "	Macklin, Spirituosen, Interlaken			
	104,8 l. Kirschecht 41% [42,9]	943.20	-	40. - 983.20
" "	Lang, z. Löwen, Nöbikon			
	10,4 l. Kirschecht 41% [4,2]	114.40	6.85	12. - 133.25
" 5.	Fäschler, Helvetia-Bar, Zürich			
	35 l. Kirschecht 41% [14,3]	402.50	-	-
	1 l. Cherry-Brandy 28% [0,2]	12. -	24.85	- 439.35
" "	Nagler, z. Feirschecht			
	12 l. Kirschecht 41% [4,9]	141.60	8.50	- 150.10
" 7.	Oskar Weber A.G. Zürich			
	54,8 l. Kirschecht 41% [22,4]	449.35	-	20. - 469.35
" 8.	Steffen, z. du Nord, Zürich			
	105,5 l. Kirschecht 41% [43,2]	1055. -	63.30	40. - 1158.30
" 9.	Folger, z. Löwen, Mellingen			
	42,9 l. Kirschecht 41% [17,5]	429. -	-	20. - 449. -
" 18.	Tutler, z. Kurhaus, Blausel			
	7,6 l. Kirschecht 41% [3,1]	91.20	5.50	12. - 106.70
" 19.	Meier, z. Kreuz, St. Gallen			
	54,2 l. Kirschecht 41% [22,2]	596.20	35.75	30. - 661.95
" "	Ligerist, z. Diana, Turgi			
	20,7 l. Kirschecht 41% [8,4]	248.40	14.90	15. - 278.30
" "	Fässler, Conditorei, St. Gallen			
	5,4 l. Kirschecht 41% [2,2]	64.80	3.90	10. - 78.70
" "	Tapi, z. Salmenbräu, Baden			
	31,4 l. Kirschecht 41% [12,8]	298.30	17.90	15. - 331.20
	Übertrag.	12992.40	324.40	483 - 13859.80

Datum
1945

	Waren	Umsatz- Steuer	Gebinde	Total
	Übertrag.	12992.40	324.40	483 - 13859.80
Mai 19.	Da. Pin, Bader-Oberstadt.			
	12,6 l. Kirschecht 41% [5,1]	119.70	7.20	12. - 138.90
" "	Boh, z. Fantasia-Bar, Zürich			
	12,4 l. Cherry-Brandy 28% [3,4]	148.80	-	12. - 160.80
" 20.	Fest, z. Flora, Luzern			
	25,8 l. Kirschecht 41% [10,5]	219.30	13.15	15. - 247.45
" "	Boller, z. Körnerhof, Zürich			
	5 l. Cherry-Brandy 28% [1,4]	60. -	3.60	- 63.60
" 21.	Amari A.G. Interlaken			
	214,4 l. Kirschecht 41% [87,9]	1715.20	-	85. - 1800.20
	<hr/>	15255.40	408.95	607 - 16270.75
	<hr/>			
Junii 2.	de Villa, z. Travema, Basel			
	53,7 l. Kirschecht 41% [22,2]	510.15	30.60	20. - 560.75
" "	Trencher, Harettschwil			
	5,4 l. Kirschecht 41% [2,2]	67.50	4.05	10. - 81.55
" 6.	Riegler, Handlg. Mellingen			
	52,4 l. Kirschecht 41% [21,4]	419.20	-	20. - 439.20
" 6.	Fest, Flora, Luzern			
	110,3 l. Kirschecht 41% [45,2]	937.55	56.25	40. - 1033.80
" 10.	Macklin, & Co. Interlaken			
	235 l. Kirschecht 41% [96,3]	2115. -	-	- 2115. -
" "	Wölfl, z. Kronhof, Zürich			
	16,2 l. Kirschecht 41% [6,6]	194.40	11.65	15. - 221.05
" "	Mayer, z. Feldberg, Zürich			
	10,2 l. Kirschecht 43% [4,3]	122.40	7.35	12. - 141.75
	Übertrag.	43662.0	10990	117 - 45936.0



Auf diese Weise brannte Angstmann bei Humbel bis Anfang der 50er-Jahre Kirsch, Zwetschgenwasser und Obstbranntwein. Pro Brennstunde zahlte mein Vater im Jahr 1945 einen Lohn von 3 Franken, im Jahr 1951 waren es 3 Franken und 50 Rappen. Für die Mithilfe in der Mosterei erhielt Josef Meier, ein Landwirt aus dem Dorf, einen Stundenlohn von 1 Franken und 50 Rappen plus Speis und Trank. Nachdem Angstmann seine Brennerei an den Brennmeister Paul Füglistler aus Kirchdorf verkauft hatte, kam jener fortan mit seinen zwei Brennereien nach Stetten.

Der Alkohol lief damals mit 60 bis 65 Volumenprozent aus dem Brennhafen. Er wurde in 50-Liter-Korbflaschen abgefüllt und hochgrädig von der Aufsichtsstelle in Stetten abgenommen, das heisst gemessen und zur Versteuerung angemeldet. Die Rechnung der Alkoholverwaltung musste innert dreissig Tagen bezahlt werden, auch wenn der Schnaps noch zwei Jahre zur Lagerung auf dem Estrich des Mostereigebäudes liegenblieb. Um den Alkohol verkaufen zu können, mussten die Volumenprocente reduziert werden. Der Schnaps kam aus den Korbflaschen in eine 600-Liter-Stande und wurde mit Wasser auf 41 oder 40 Volumenprozent reduziert. Der Alkohol trübte sich und blieb zwei bis drei Tage liegen. Anschliessend wurde er mit einem Asbest-Anschwemmfilter filtriert. Die Trübstoffe blieben hängen und der Alkohol kam klar aus dem Filter. Wieder in Korbflaschen gefüllt, kam er bis zum Verkauf wieder auf den Estrich. Das war in den frühen Jahren die Arbeit meines Vaters, später übernahm mein Bruder Louis diese Arbeit und ich war sein Lehrling.

Die guten Nachkriegsjahre

mit 'Türlistriichi' bestrichen wir die undichten Stellen

Nach Ende des Zweiten Weltkrieges florierte das Geschäft. Der Vater hatte sich einen guten Stock an Fruchtlieferanten zugelegt. Die Kirschen stammten hauptsächlich von den landwirtschaftlichen Genossenschaften im Fricktal und im Basel-land. Die Lieferanten leerten die Brennkirschen in unsere rund 400 bis 600 Liter fassenden Holzfässer und speditionen sie mit der Bahn nach Mellingen. Per Lastwagen kamen sie dann nach Stetten. Die schweren Fässer abzuladen und im Lift in den Keller zu bringen, war eine mühsame Arbeit. Nach der Gärung verschlossen wir die Fässer luftdicht. Mit

«Türlistriichi» (Fasstal) bestrichen wir die undichten Stellen rund um das Fasstürli. Schliesslich kamen sie bis zur Brennseason in den Keller. Die wegen der Gärung der Kirschenmaische überschäumenden Fässer mussten wir jeweils reinigen, damit sie nicht schimmelten.

1950 beschloss mein Vater, das Mostereigebäude umzubauen. Mit einer handbetriebenen Seilwinde hoben wir die grossen Fässer aus dem Keller durch den noch nicht ausgebauten Liftschacht in die Höhe und verkauften sie. Den hohen Keller wollten wir zu zwei niedrigen Kellern umbauen. Dazu mussten wir aber zuerst den neuen elektrischen Schindler-Warenlift in den bestehenden Liftschacht einbauen. Dafür und für den Bau des unteren Kellerraums musste der Boden um einen Meter tiefer ausgehoben werden. Die Erde mussten mein 15 Jahre älterer Bruder Louis und ich, gerade mal 19 Jahre alt, von Hand mit Pickel und Schaufel ausheben und mit dem Lift an die Oberfläche transportieren. Ich war ein grosser, aber schwächlicher Junge und diese Erdarbeiten waren für mich, so wie ich mich erinnere, sehr hart. Die neuen Keller waren von einem Ingenieurbüro in Baden geplant und mit der Baufirma Heimgartners Erben aus Fislisbach ausgeführt worden. Am Ende bediente der Warenlift nun den Keller 1, den Keller 2, das Erdgeschoss und den Estrich.

Abfüllerei

sie trennten das Eiweiss vom Dotter und schlugen es leicht

Nicht nur den Grossabnehmern verkaufte mein Vater den Schnaps. In Literflaschen konnten ihn Privatkunden aus dem Dorf und der Umgebung bei uns auch über die Gasse kaufen. Die Leute kamen zu jeder Zeit vorbei, auch spät am Abend oder sogar am Sonntag, und wurden oft in die gute Stube zu einem Schnäpsli eingeladen.

Tochter Mina und Schwiegertochter Marie füllten die Flaschen auf einfachste Art in der Küche ab. Leere, retourgenommene Flaschen wuschen sie in der Küche im Schüttstein. Dann stellten sie eine 50-Liter-Korbflasche auf den Holzherd und saugten mit einem durchsichtigen Schläuchlein den Schnaps von Mund an. Mit einem Trichter wurden die auf dem Boden stehenden Flaschen abgefüllt. Von Hand pressten sie mit einem stehenden Korkzapfen-Flaschenverschliesser die ins Wasser eingelegten Korkzapfen in die



Flaschen. Fürs Etikettieren auf dem Küchentisch schlugen sie je nach Anzahl der Flaschen zwei bis drei Eier auf, trennten das Eiweiss vom Dotter und schlugen es leicht. Rechts und links bestrichen sie die Etiketten mit je einem Strich Eiweiss und klebten sie auf die Flasche. Auf den Kirsch kam ein goldenes, auf das Zwetschgenwasser ein blaues und auf den Obstbranntwein ein rotes Aluminiumhäubchen. Den Flaschenhals mit dem Häubchen stiessen sie von Hand in einen kleinen elektrischen Flaschen-Anroller, der das weiche Aluminium fest an den Hals presste. Das rund 15 Zentimeter lange Echtheitszeichen bestrichen sie ebenfalls mit Eiweiss und klebten es oben über den Flaschenverschluss. In Holzharassen oder tragbaren 12er-Gittern kamen die Flaschen schliesslich zu den Kunden.

Seine erste Etikette «Ächte Bure Kirsch» bezog mein Vater von einer Druckerei in Deutschland. Sie hat alle Veränderungen in der langen Geschichte der Brennerei Humbel überlebt. Heute noch, zum 100-Jahr-Jubiläum, ziert sie die 1-Liter- und die 5-dl-Kirschflasche.



Kunden von überall

Paula zog den Wagen mit Schnaps auf den Heitersberg

Das grosse Schnapslager, das sich Max senior mit der Zeit angelegt hatte, musste auch verkauft werden. In der näheren Umgebung besuchte mein Vater seine Kunden zu Fuss. Ich, Maximilian, durfte ihn als Bub an den Sonntagen begleiten. Wir gingen zu Restaurants in Niederrohrdorf, Fislisbach, Mellingen, Künten oder auf den weiter entfernten Heitersberg – immer auf Schusters Rappen. Korbflaschen zu 5, 10 oder 20 Litern musste ich, oder manchmal auch meine etwas ältere Schwester Paula, mit einem eisenbereiften Leiterwagen zum Kunden bringen. Paula zog den Wagen mit Schnaps sogar zwei, drei Mal auf den Heitersberg. Sie erinnert sich noch heute, mit 88 Jahren, an diese Tortur.

Um in der ganzen Schweiz Kunden zu finden, musste mein Vater seinen Schnaps bekannt machen. Er inserierte in Tageszeitungen und Fachmagazinen und reiste mit der Eisenbahn in die grösseren Städte. Er besass ein Generalabonnement der 1. Klasse und war überall anzutreffen. Oft reiste Max senior nach Genf, obwohl er keine Französischkenntnisse hatte. Namhafte Restaurants, Drogerien, Bäckereien und Getränkehändler gehörten dort zu seinen Kunden. Auch in St. Moritz und andernorts im Engadin hatte er Abnehmer. Die Schnäpse wurden in der ganzen Schweiz verkauft, in Basel, Zürich, St. Gallen. Die wichtigsten Kunden aber waren im Aargau.

1949 kaufte mein Vater für 20 800 Franken in der Badener Garage Barino Leone ein Auto der Marke Oldsmobile mit einem V8-Motor. Er selber konnte nicht Auto fahren, mein älterer Bruder Louis war sein Chauffeur. Die Schnapsflaschen schichteten sie sorgsam zwischen Tüchern im Kofferraum auf. Die grossen Korbflaschen hatten im Kofferraum knapp Platz oder wurden auf der hinteren Sitzbank platziert. Die elegante schwarze Limousine glich manchmal einem Lieferwagen.

Exporte nach Belgien

mit Ross und Wagen zum Bahnhof Mellingen

In Zusammenarbeit mit Anton Bachmann, einem Generalagenten für Exporte in Altdorf, verschickte mein Vater regelmässig Kirsch und Zwetschgenwasser an die Firmen Collard und Ets. Van Peteghem in Brüssel sowie an die Maison Avimar SA und an United Bonded Stores Dealers in Anvers. In 1-Liter- und 7-dl-Flaschen sowie in 50-Liter-Korbflaschen wurden die Spirituosen mit einer eigens fürs Ausland kreierten Etikette versehen. In Kartons und Kisten verpackt, gelangten sie per Bahn nach Basel. Dort übergab man sie den Spediteuren zum Weitertransport. Sendungen ins Ausland plombierte die Brennerei-Aufsichtsstelle in Stetten, damit die Alkoholsteuer rückerstattet werden konnte. Der Schwager meines Vaters, der Landwirt Josef Fischer, brachte die Ware mit Ross und Wagen zum Bahnhof Mellingen.

Westschweiz

als Dolmetscher mit auf die Reise nach Genf

Max Humbel senior wusste aus eigener Erfahrung, wie schwierig es war, seine Schnäpse in der Westschweiz zu verkaufen, ohne die französische Sprache zu beherrschen. Er schickte mich, seinen Sohn Maximilian, bereits mit 14 Jahren für ein Jahr nach Neuenburg ins Institut Catholique und später noch nach Martigny ins Collège Ste-Marie. Danach nahm er mich jeweils als Dolmetscher mit auf die Reise nach Genf. Später schickte mich mein Vater noch an die Handelsschule Dr. Steiner in Zürich, und als junger Erwachsener war ich in Berlin am Institut für Gärungstechnologie und Stärkefabrikation. Bereits mit 22 Jahren besuchte ich regelmässig unsere Kunden. Dabei bereiste ich hauptsächlich den Jura, die Westschweiz und das Engadin.

Zusammen mit meinem Vater besass ich das Generalabonnement. Wir wechselten uns gegenseitig ab, er ging meistens in den Städten Basel, Zürich und St.Gallen auf Verkaufstour.



Max Humbel sen.
auf der Brücke
Pont du
Mont-Blanc,
Genf, in den
1940er-Jahren

Folgende Seiten:

Maximilian und
seine Schwester
Mina beladen
den Oldsmobile,
um 1960

Max und Verena
Humbel mit
Sohn Maximilian
in den 1950er-
Jahren







2. Generation

Geschäftsübernahme

das Ganze glich mehr einer Teufelsbrennerei

Im Jahr 1960 heiratete ich Angela Somm aus Kreuzlingen. Angela hatte an der Stanser Handelsschule St. Klara das kantonale Handelsdiplom erworben und schon sieben Jahre lang Erfahrung in der Büropraxis gesammelt. Anfänglich arbeitete sie im gewohnten Familienbetrieb weiter. Nach der Heirat zogen wir in unser neues Einfamilienhaus. Dort sind nach und nach unsere Kinder angekommen. Wir wollten eine eigenständige Familie sein und ich drängte meinen Vater zu einer Geschäftsübergabe an seine beiden Söhne. Rückwirkend auf den 1. Januar 1964 gingen der Landwirtschaftsbetrieb an meinen Bruder Louis und die Brennerei an mich, Maximilian junior, über.

Mit der Übergabe der Brennerei haben wir vertraglich vereinbart, dass ich innert fünf Jahren für die Schlempe eine eigene Jauchegrube erstellen musste. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten die Störbrenner die Schlempe direkt in die Grube geleitet und mit der Gülle der Kühe vermischt. Beim Ausführen der Jauche verursachte dieses Gemisch starke Geruchsemissionen. Die Stetter Unterdörfler versäumten es jeweils nicht, lautstark die Nase zu rümpfen.

Im Freien vor der Mosterei standen immer noch die beiden fahrbaren Brennereien von Störbrenner Füglistler. Sie waren, wie ich schon erzählt habe, mit Blachen eingepackt, um sie vor Regen und Wind zu schützen. Aus allen Ritzen dampfte es: Das Ganze glich mehr einer Teufelsbrennerei als einer Gewerbebrennerei. Das war für mich kein Zustand mehr.

Erste Bauetappe 1967

zwei Kupferhäfen mit zusammen 900 Liter Inhalt

Ich wollte eine eigene Brennerei. Doch die Konzession von der Alkoholverwaltung bekam ich nur, wenn ich eine Brennerei mit schon bewilligter Konzession kaufte. Deshalb verhandelte ich mit unserem Störbrenner Füglistler, um ihm eine seiner beiden Konzessionen samt Brennerei abzukaufen. Bei einem Betrag von 24 400 Franken einigten wir uns. Nach der Brennsaison 1966/67 zog Füglistler mit der verbliebenen

Maximilian
Humbel, 1963

Folgende Seiten:

Der oft
überladene
Peugeot 404
Familiale

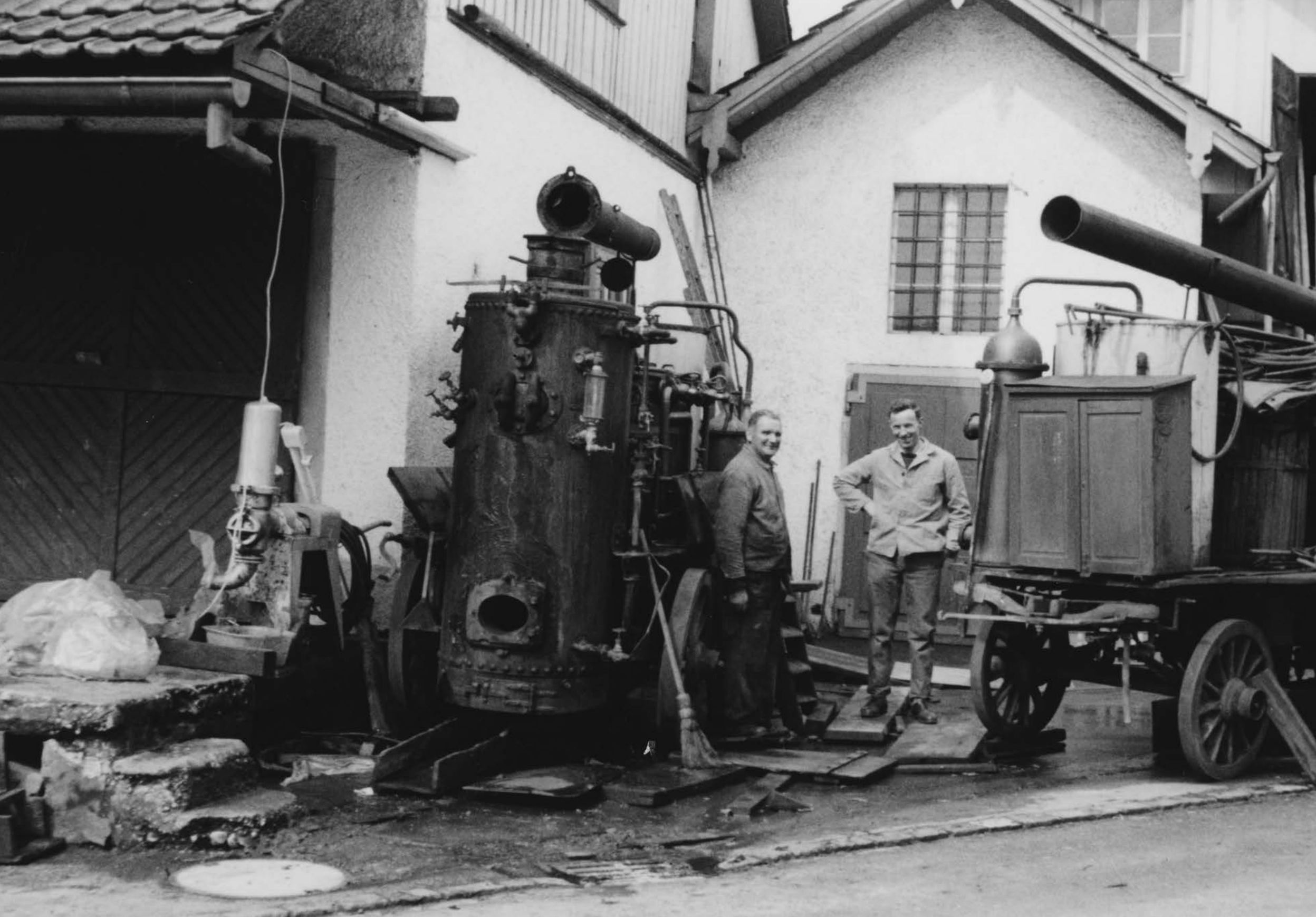
Die beiden alten
Brennereien mit
Paul Füglistler
und Maximilian
Humbel,
März 1967

Louis und
Maximilian
Humbel
vor den neuen
Brennhäfen

Gebäude von
Westen nach
der ersten
Bauetappe











Brennerei heim an seinen Wohnort Kirchdorf bei Baden. Die andere liess die Alkoholverwaltung verschrotten. Mit einem Foto nahmen wir Abschied von ihm.

Nun konnte ich den grossen Kelleranbau und die 100 Kubikmeter grosse Jauchegrube westlich vom Mostereigebäude planen und bauen. Der Warenlift stand von nun an in der Mitte zwischen dem alten und dem neuen Keller und konnte von beiden Seiten bedient werden. Neben dem Hochkamin über dem neu erstellten Keller bauten wir den Dampfkesselraum und daran anschliessend das Brennereigebäude.

In Göppingen, Deutschland, kaufte ich bei der Firma Christian Carl die neue Brennerei: zwei Kupferhäfen mit zusammen 900 Liter Inhalt zum Preis von 23 810 Franken. Dazu kamen Steuerabgaben und Zollgebühren von 2136 Franken. Im August 1967 wurde sie geliefert und anschliessend montiert. Rechtzeitig für die neue Brennsaison war sie im September/Oktober betriebsbereit.

In Baden erwarb ich bei der Firma Demuth einen stehenden, roten Occasions-Dampfkessel. Wir schlossen ihn an den bestehenden Hochkamin an und beheizten ihn mit Öl. Mein Bruder Louis, ein guter und erfahrener Brenner, betrieb die Anlage. Es machte ihm Spass, mit den neuen Häfen und nach der neuen Methode zu brennen.

Kirschproduzent

eidgenössisch diplomierter Handelsreisender

Auf meinen Etiketten und auf meinem Briefkopf stand jetzt Kirschproduzent – nicht mehr Landwirt. Ich war Mitglied des Vereins kaufmännischer Handelsreisender und besuchte von 1963 an zweieinhalb Jahre lang an den Samstagen einen Verkaufskurs. Als «Eidgenössisch diplomierter Handelsreisender» schloss ich die Ausbildung ab. Von nun an konzentrierte ich mich ganz auf den Verkauf meiner Spezialitäten. Im jetzt leerstehenden ehemaligen Kesselhaus richtete ich die Abfüllerei ein. Meine ältere Schwester Mina wechselte ihren Arbeitsplatz aus Mutters Küche in die neu erstellte «Abfülli». Sie brauchte bald Hilfe, so viel Arbeit gab es zu verrichten. Damals war es üblich, dass Kinder, um ein kleines Sackgeld zu verdienen, in den Ferien oder an schulfreien Tagen bei Bauern oder gewerblichen Betrieben mithalfen. Die erste Aufgabe der elf-, zwölfjährigen Buben war es, die

zurückgenommenen leeren Flaschen in eine grosse Stande zu legen, Waschpulver darüberzustreuen und sie mit Wasser aufzufüllen. Damit sich die Etiketten lösten, blieben die Flaschen von Mittwochnachmittag bis Samstagmittag in der Lauge. Am Samstag wurden jeweils zwei Flaschen miteinander über den am fliessenden Wasser angeschlossenen Flaschenputzer gesteckt, gewaschen und auf ein fahrbares, rundes Rechengestell zum Austrocknen gehängt. Die grösseren Buben stellten dann je vier Stück auf einen Niveau-Füller und füllten sie ab. Anschliessend etikettierte Mina mit einem Handanroller und Flüssigleim die Flaschen. Meine Schwester verkorkte sie, stiess die Aluminium-Häubchen darüber und rollte sie mit einem Flaschen-Verschliesser an. Auf der rechten Wandseite der Abfülli hatte ich Flaschengestelle montiert. Dort lagerten die abgefüllten und etikettierten Flaschen bis zum Verkauf.

Unsere Kunden verlangten immer mehr abgefüllte und etikettierte Flaschen. Bald einmal war der Arbeitsaufwand für das Anleimen der Etiketten zu gross. 1967 kaufte ich in Zürich für 4000 Franken die «K3», eine elektrisch angetriebene, halbautomatische Flaschen-Etikettiermaschine für ein bis drei Etiketten. Auch das Echtheitszeichen leimte die «K3» oben auf den Kirschflaschen an. Mit diesem Halbautomaten konnten die Flaschen einzeln etikettiert werden. Das war eine enorme Erleichterung und für die grossen Knaben eine interessantere Arbeit – sie wetteiferten, wer die Maschine schneller laufen lassen konnte.



Automobile

ein richtiger Franzosenwagen

Anfang der 1960er-Jahre knallte der Oldsmobile in Zürich in ein Tram. Glücklicherweise kam niemand zu Schaden, das Auto aber war schrottreif. Deshalb kaufte ich nach der Geschäftsübernahme 1964 einen Peugeot 404 Familiare mit Dachgestell und 10 000 gefahrenen Kilometern. Ich verstaute darin Holzharassen, Korbflaschen und Standflaschen – meistens war er überladen. Der Peugeot war ein starkes Auto und die Transporte funktionierten, doch heute im Jahr 2018 wäre das wohl nicht mehr legal und hätte den sicheren Fahrausweisenzug zur Folge.

Mein Vater besuchte weiter seine Kunden in der Deutschschweiz. Ich fuhr alle zwei Wochen in den Jura und in die Westschweiz und baute dort meinen Kundenstamm aus. Bei meinen Besuchen lieferte ich auch gleichzeitig Bestellungen aus. Im November 1965 kaufte ich zusätzlich einen Lieferwagen, den mausgrauen Peugeot D4b mit rund 700 Kilo Ladekapazität. Dieses Fahrzeug war in jeder Beziehung ein richtiger Franzosenwagen: Wir nannten es Camionnette. Am 1. Juni 1968 stellte ich schliesslich unseren ersten Mitarbeiter ein – für einen Anfangslohn von 800 Franken. Mit der Camionnette belieferte er die Kunden. Das Geschäft florierte, sodass ich 1972 für 53 200 Franken sogar einen Lastwagen kaufen konnte, einen Fiat 650 N3 mit Hebebühne.



Die zweite Bauetappe 1970

Füll- und Verschliessgruppe Alwid Matador mit 12 Füllstellen

Die erste Bauetappe im Jahr 1967 mit neuem Keller und Brennerei war nur der Anfang. Anschliessend an die Brennerei entstanden 1970 eine neue Abfüllerei und ein Lagerraum für die in Karton verpackten Flaschen. Neben der Brennerei baute ich eine grosse Garage. Im ersten Stock oberhalb der Abfülli entstand ein kleines Labor, wo wir die hochgradigen Schnäpse je nach Bedarf auf 40, 41 oder 45 Volumenprozent reduzieren und

filtrieren konnten. Auch die Tanks der konsumgrädigen Branntweine und das Kühlhaus wurden hier untergebracht. Nebenbaute ich das Tanklager für hochgrädige Alkohole.

An der Getränkemaschinen-Ausstellung in Spreitenbach, die ich mit meinem Vater besuchte, kaufte ich die Füll- und Verschlussgruppe Alwid Matador mit 12 Füllstellen und einem 5 Meter langen Förderband zu einer vollautomatischen Verschluss- und Anrollmaschine. Zwei Jahre später, im Herbst 1972, vervollständigte ich diese Gruppe mit der ebenfalls vollautomatischen Etikettiermaschine Unomatic 7000. Nun war das Gebäude mit Brennerei und Abfüllerei auf einem guten, modernen Stand.

Einkauf der Früchte

liess mich manchmal nachts nicht mehr schlafen

Im Voraus wusste jeweils niemand, wie gross eine Ernte ausfallen würde. Unsere jährlichen Einkaufsmengen variierten zwischen 150 und 300 Tonnen. Nach der Brennsaison waren die Holzfässer in beiden Kellern gelagert. Wir mussten sie herausholen und mit dem Lift in den oberen Stock fahren. Wir wässerten die leckenden Fässer und schlugen mit einem Setzhammer die Reifen neu an. Vor und während der Ernte brachten wir sie mit dem Lastwagen zu den Genossenschaften. Das Abholen der vollen, 400 bis 600 Kilo schweren Fässer, das Abladen, Wegrollen und Aufstellen war eine mühsame Arbeit. Diese anstrengende Zeit der Kirschen-ernte, besonders wenn sie gross war, belastete mich noch zusätzlich finanziell und liess mich manchmal nachts nicht mehr schlafen.

Die gleiche Mühsal wiederholte sich bei der Zwetschgen-ernte, die aber meistens weniger umfangreich ausfiel. Ich musste einen Weg finden, der weniger Kräfte verschliss, und ich fand ihn. In einer Sägerei kaufte ich Vierkant-Klötzli - 10 cm hoch und 50 cm lang. Alle Fässer wurden so auf zwei Klötzli gestellt, dass man mit dem Paletten-Hubwagen darunterfahren konnte. Mit dem Hubwagen führen wir nun die Fässer aus dem Lastwagen, stellten sie auf die Waage und transportierten sie in den Keller, wo wir sie ebenfalls auf den Klötzli lagerten. Das war eine enorme Arbeitserleichterung! Ein, zwei Jahre später stellte ich fest, dass meine Idee auch bei anderen Brennereien Einzug gehalten hatte. Eine weitere entscheidende Erleichterung waren Anfang der 1980er-Jahre die blauen 220-Liter-Fässer aus Plastik.

Verkaufsjournal,
1964

Folgende Seiten:

Export
nach Japan,
1978

Bestellung
Lindt & Sprüngli,
1980

137 Verkaufsjournal Loggen 1964

Folio	Datum	Beleg Nr.	Text	Gebinde		Soll	Haben
				Ein	Aus		
						37509.90	
137	11.		fa. Kffl. 475B, 17		50.-	1023.10	
137	11.		fa.			274.05	
137	11.		fa. 30 fl.		15.-	394.45	
137	11.		fa. Kffl. 475B und 17		-	320.-	
137	11.		fa. 12 fl.		6.-	167.60	
137	11.		fa.			267.70	
137	12.		fa. 1 Karton		2.-	169.15	
137	12.		fa. 20 fl.		12.-	334.50	
137	12.		fa.			184.45	
137	12.		fa. Labyl, Kansen			416.-	
137	12.		fa. Ross, Fischler			233.-	
137	12.		fa. Lustrali, Linder, Pöschel	2.40		26.75	
137	13.		fa. Arnold, Jüni			12.-	
137	14.		fa. Brand, Jüni			452.-	
137	14.		fa. Bider-ross, Steffen	2.30		29.30	
137	14.		fa. Heltener, Baden			171.55	
137	14.		fa. 12 fl.		6.-	144.90	
137	14.		fa. Kffl. 4760		15.-	227.95	
137	14.		fa. Handfl. H 13		30.-	183.60	
137	14.		fa.			104.75	
137	14.		fa. Handfl. H 17		20.-	111.20	
137	14.		fa.			136.75	
137	15.		fa.			41.45	
137	14.		fa.			137.-	
137	14.		fa. Farn H 10		120.-	1398.65	
137	14.		fa. 10p. - 10.10		18.40	18.40	
137	14.		fa.			328.85	
137	15.		fa.			328.85	
137	15.		fa. 2 Kart - 20 fl.		12.-	319.55	
137	15.		fa. Kffl. 4763		20.-	331.50	
137	15.		fa.			184.40	
137	15.		fa. Handfl. 499		30.-	381.75	
137	15.		fa. 12 fl. - 1 Kart.		6.-	144.80	
137	15.		fa. Galimund, Heiligen		1.90	1.75	
137	15.		fa. Hofmann Bern		5.-	84.25	
						1714.50	46,677.65

Konto-Bezeichnung	Kirsch				Zwetschenwasser				Diverses				Wustabgabepflichtig				Wust
	Liter	%	100 %		Liter	%	100 %		Liter	%	100 %	Fr.	à 5,4 %	à 3,6 %			
			echt	verschollt			echt	verschollt									
Übertrag				23431,15				6464,05				4172,90	19.642,17	4338,80	1216,50		
Erzolt, Jemel	84,740			923,25									923,25	49,85	136		
Rosenberg, Zehnstof	20,-40			260,-									260,-	14,05	136		
Botkubulky, Zimel	30,-40			360,-									360,-	19,45	136		
Plaas, Ben	26,440			303,60									303,60	16,40	136		
Sellend, Lindau	12,-40			18,-										156,-	136		
Jelle, Rimmung	8,-40			104,-	6,-40			60,-	42,40	14,40	90,-	284,-		15,60	136		
Krebs, Birmpling	12,-40			162,-										13,70	136		
Lybing, Birt Kuppel	12,-40			176,-	12,-40			150,-				306,-		12,50	136		
Selbst, Fohstahl					14,-40			175,-				175,-		9,45	136		
W.	10,-40			120,-	2,-40			21,-	7,70	14,40	132,-		401,60	14,40	136		
W.	5,-40			60,-					10,-43	6,50	125,60		225,30	7,70	136		
W.	17,40			23,50					1,30	1,30	10,-		23,50	-8,5	136		
W.	2,-40			25,-					2,-43	25,20	57,30		50,20	1,60	136		
W.	36,-40			370,-	1,-40			63,-	4,-43	23,40	436,40		436,40	15,60	136		
W.	2,-40			26,70									26,70	-90	136		
W.					10,40			165,60						5,95	136		
Bachmann, Tagemil	12,-40			175,60									175,60	7,30	136		
Bennmann, Zimel	11,940			195,15					1,-43	6,50	202,05		202,05	10,30	136		
Bock, Zimel									26,543	145,75	145,75		145,75	7,85	136		
Chrysolis, Zimel	9,240			53,40	3,540			46,-					99,40	5,35	136		
Putz, Zimel									26,745	143,55	143,55		143,55	7,70	136		
Spinnenfelle, Zimel	12,-40			132,-					4,-20	40,-				4,70	136		
W.														4,-	136		
W.	10,-40			130,-									130,-	7,-	136		
W.	119,540			1278,15										-	136		
W.														-	136		
W.	24,-40			312,-									312,-	16,80	136		
W.	24,-40			312,-									312,-	14,80	136		
W.	24,-40			288,-									288,-	15,50	136		
W.	24,740			295,15									295,15	15,90	136		
W.	3,-40			45,-	2,-40			30,-	7,-43	52,50	127,50		127,50	6,90	136		
W.	26,440			343,20									343,20	11,10	136		
W.	6,-40			81,-	2,-40			26,-	4,-43	22,80	129,40		129,40	7,-	136		
W.									1,-43	7,40				7,40	136		
W.	3,-40			39,-	3,-40			37,50						70,50	136		
				3030,155				7241,15					5852,90	24.888,80	6201,40		

Folio	Datum	Beleg Nr.	Text	Gebinde		Soll	Haben	Konto-Bezeichnung	Liter	%
				Ein	Aus					
					957,-	21297,50		Übertrag		
					4,-	197,95		Zunobau, Lamsame	14,-	40
			FA. Handfl. # 110		30,-	379,15		Köfel, Höttingen	36,5	40
			FA.			2318,40		Kullerup, Lamsame	150,-	40
			FA. 7 Kartons		14,-	1218,35		Jeske, St. Gallen	49,-	40
			FA. 1 Karton		2,-	137,35		Hirt, Freiburg	6,-	40
			FA. Porto		2,20	60,15		Mugg, Lamsame	-4	40
			FA. Weibulab, Baden			17,-		W.	-8	40
			FA. Meis, Tagers			218,-		W.	3,-	40
			FA. Jense, Kämmelhof			680,-		W.	15,-	40
			FA. Krämer, Baden			176,-		W.	8,-	40
			FA. Klob, Kleinfelden		6,50	303,75		W.	10,-	40
			FA. Winkler, Birmenstorf			64,10		W.	4,-	40
			FA. Loom, Roschert		3,60	30,55		W.	2,-	40
			FA.			449,-		Gruhl, Hellingen	12,-	40
			FA.			1651,20		Globus, Zimel	132,6	40
			FA. Kff. 4749,50		30,-	304,60		Kistler, Hoes	82,5	40
			FA.			121,75		Scheff, Krotzingen	9,6	40
			FA. Kff. 4751		20,-	168,20		Meis, Hellingen		
			FA.			189,70		Werk, Beina	6,-	40
			FA. Handfl. # 12		30,-	376,50		Pavarelli, Jol.	26,3	40
			FA.			1131,15		Knopp, Zimel	48,5	40
			FA.			524,90		Zgraggen, Zimel		
			FA. Kumbel, Bergdinkhor			655,-		W.	24,-	40
			FA.			224,50		Gand, Niederst	6,-	40
			FA.			324,10		Gugaz, Lau d. H.	15,-	40
			FA.			328,25		Köfel, Fohstahl	24,-	40
			FA.			605,80		Misson du Compt. d. d. ttr.	48,-	40
			FA. 4751		20,-	419,20		Besard, Hoes	30,3	40
			FA. Kff. 4759			420,35		W.		
			FA. Handfl. # 109, 108		60,-	392,10		Kämpfle, Hoes	24,-	40
			FA.			684,05		W.		
			FA. Handfl. # 103, 111		60,-	729,70		W.		
			FA.			217,80		Pavarelli, Zimel		
			FA. Handfl. # 22		30,-	278,80		Pete, Hoes, Zimel	12,-	40
			FA.			14,30		W.	2,-	40
			FA.			37.509,90				

Kirsch	Zwetschenwasser				Diverses				Wustabgabepflichtig		Wust		
	Fr.	Liter	%	100%		Fr.	Liter	%	100%	Fr.		%	
				echt	verschütt								à 5,4%
	13043,70									2672,50	11925,15	699,50	661,70
	184,-										184,-		9,95
	331,25										331,25		17,90
148	1808,40	60,-40			510,-			24	40,-				
49	661,50	25,-40			315,-			20-43	142,-			1112,50	41,85
	73,20	6,-40			55,20							128,40	6,95
	11,-	7,840			22,-							57,-	2,95
	13,60	4,940			63,40							84,-	3,-
	85,-	1,-40			12,-							211,-	7,-
	202,50	8,-40			108,-							618,50	23,50
	100,-	6,-40			69,20							169,90	6,10
	130,-	4,-40			50,-							280,-	10,25
	54,-											61,50	2,60
	26,-											26,-	9,5
	156,-	24,-40			270,-							406,-	23,-
48	1651,20												
	160,-	12,340			157,45							217,45	17,15
	115,50											115,50	6,25
								21-43	146,70			140,70	7,60
	90,-	6,-40			80,-							110,-	9,70
	328,75											328,75	17,75
30	875,-	12,240			117,-							1073,20	57,95
												498,-	26,90
	315,-	25,240			300,-							632,30	22,70
	78,-	12,-40			135,-							213,-	11,50
	160,-	15,-40			127,50							307,50	16,60
	312,-											312,-	16,85
	152,-											152,-	29,80
	378,75											378,75	20,45
												526,43	18,45
	300,-											4240	20,10
	649,-											649,-	35,05
	634,80											634,80	34,90
												266	9,60
												178,20	178,20
12	155,-	5,-40			89,-							55,20	269,20
2	26,-	3,-40			36,-							19,40	81,40
	23631,15				6464,05							1172,90	19442,55
												4338,80	1216,50

Humbel

Spezialitäten-Brennerei-Kirschproduzent-Steffen AG

Gegründet 1918 SWITZERLAND Fondé 1918

Telefon 056 / 96 14 35
 Postcheckkonto 50 - 1712
 Schweiz, Kreditanstalt Baden
 Crédit Suisse Baden
 Schweiz, Bankgesellschaft Baden
 Union de Banque Suisse Baden
 Raiffeisenkasse Stetten
 Bahnstation/Station CFF Mellingen
 Grossist Nr. 108 529

Consignee Century Trading Co Ltd.
 Hakuho Building 5/6 Fl.
 11-17 Shinjuku 5-Chome
 Shinjuku-ku

Tokyo 160 / Japan

PACKING LIST

CH- 5649 Stetten, 14.09.78 a

Marks and numbers

C T L	108				
HM	1	1 box	12/700 ml bottles	Kirsch (Cherry-Brandy)	
	2	1 box	12/350 ml	" " " "	
	3	1 box	12/100 ml	" " " "	
	4	1 box	12/700 ml bottles	Pflümüli (Plum-Brandy)	
	5	1 box	12/350 ml	" " " "	
	6	1 box	12/100 ml	" " " "	
	7	1 box	12/700 ml bottles	Gravensteiner (Apple-Brandy)	
	8	1 box	12/100 ml	" " " "	
	9	1 box	8 Giftboxes:		
			1 Giftbox incl. 3/100 ml bottles ass.	(Kirsch, Williams's Pear, Gravensteiner Apple)	
	10	1 box	8 Giftboxes:		
			1 Giftbox incl. 3/200 ml bottles ass.	(Kirsch, Plum, Gravensteiner Apple)	
	11	1 box	32 Round Boxes:		
			1 Round Box incl. 6/020 ml bottles ass.	(Kirsch, Plum, Damson, Williams, Gravensteiner and Herbs-Brandy)	

Net weight: kg 86.900
 Gross weight: kg 93.100

The boxes are sealed with lead by the Swiss Alcohol Monopoly Board.

M. HUMBEL
 Spezialitätenbrennerei AG
 5649 Stetten / Aarg.





LINDT & SPRÜNGLI

Chocoladefabriken
Lindt & Sprüngli AG

Telefon 01 / 715 22 11
Telex 53493

Postcheck-Konto 80 - 400

Firma Humbel
Spezialitäten-Brennerei

5649 S t e t t e n

Ihre Zeichen Unsere Zeichen ThB/jo 8802 Kilchberg ZH, 18. August 1980

Original Schweizer Kirsch 60 % - Ernte 1979

Sehr geehrter Herr Humbel,

Im Anschluss an unser Telefongespräch von heute bestätigen wir Ihnen, in Abänderung zu unserem Schreiben vom 11. ds., folgende Ausbezugs-Termine :

je 3 Fass im Januar, Februar und März 1981,
bis zur Totalmenge von 5'000 Liter.

Wir hoffen, Ihnen damit im gewünschten Ausmass entgegenzukommen und verbleiben

mit freundlichen Grüssen

Chocoladefabriken
LINDT & SPRUENGLI AG

Die dritte Bauetappe 1973

eine Brennkonzession abkaufen

Im Jahr 1973 schritten wir zur dritten Bauetappe. Die alte Abfüll, das ehemalige Kesselhaus und die Garage auf der Seite der Baumgartenstrasse wurden abgerissen und neu aufgebaut. Es entstand ein grosser, ebenerdiger Raum, in dem sieben Tanks Platz fanden. Die Tanks waren innen prodoriert und aussen hellgrün gestrichen. Wir benötigten sie für das Einmaischen der Früchte.

Auch unsere Brennerei wollten wir vergrössern. Zum Glück konnten wir am 6. Juni 1978 der Firma Busslinger in Fahrwangen eine Brennkonzession abkaufen. Ohne Konzession durfte man damals keine neuen Brennerei-Inhalte kaufen. Der Preis für die alte, fahrbare Brennerei mit Konzession für Spezialitäten-, Kernobst- und Lohnbrennerei betrug pauschal 45 000 Franken. Die Alkoholverwaltung erlaubte uns schliesslich, zwei neue Brennhäfen à je 525 Liter zu kaufen. Die alte Brennerei wurde verschrottet. Erneut bestellte ich die zwei neuen Destillierblasen in Deutschland bei der Firma Christian Carl. Die Brennhäfen mit den dazugehörigen Einrichtungen wurden im Januar 1979 geliefert und installiert. Sie kosteten unverzollt 59 400 Deutsche Mark, umgerechnet waren das damals 45 000 Schweizer Franken.

Max Humbel
Spezialitäten-Brennerei - Steffen/AG

Das neue Büro

Bellergal zur Beruhigung

In unserem Einfamilienhaus verfügten wir über zwei unbenutzte Kellerräume, die wir zu Büros umbauen wollten. Beim Hauseingang planten wir einen Anbau mit Entrée als Empfangs- und Verkaufsraum, damit die Büros nicht nur über die Privaträume erschlossen waren. Unmittelbar nach dem Eingang führte eine Treppe zu den Büros hinunter. Insgesamt hatten wir jetzt im Untergeschoss unseres Einfamilienhauses drei Büroräume zur Verfügung. Das Pult zügel-

ten wir aus der Stube ins neue Büro. Nun konnten wir mit der Reorganisation der Administration beginnen. Angela und ich kalkulierten feste Verkaufspreise und erstellten unsere ersten Preislisten. Mein Vater hatte noch ohne Listen gewirtschaftet. Er hatte alle Preise im Kopf und manchmal veränderte er sie spontan, was die Kunden nicht immer wohlwollend aufnahmen.

Meine Frau besorgte das Fakturieren der Lieferungen. Die Warengänge trugen wir von Hand in ein grosses Verkaufsjournal ein. Gemäss den Vorschriften der Alkoholverwaltung musste jedes Produkt mit dem Namen des Empfängers einzeln eingetragen werden.

Manchmal jährlich, manchmal nur alle zwei Jahre standen schon am frühen Vormittag zwei Herren von der Alkoholverwaltung unangemeldet vor der Tür: der Kreisinspektor und ein weiterer Herr aus Bern. Der Inspektor hatte zwar ein korrektes Auftreten, liess aber durchblicken, dass er sich der Wichtigkeit seines Amtes absolut bewusst war. Schon sein Erscheinen flösste Angela Respekt ein. Wenn er vor der Tür stand, nahm Angela regelmässig ein Bellergal zur Beruhigung ein. Die Herren kontrollierten zuerst die effektiven Lagerbestände, alle Fabrikationseinträge und verglichen in Stichproben die eingetragenen Lieferungen an unsere Kunden mit deren Einträgen. Nach dieser Arbeit verzogen sie sich in ein Restaurant in der Region zum Mittagessen und zum Berechnen der Lageraufnahme. Im Laufe des Nachmittags verglichen sie dann die von ihnen erhobenen Lagerbestände mit unserer Buchhaltung. Glücklicherweise hatten wir nie grosse Differenzen.

Sortiment

ein Verkaufsschlager war damals eine runde Dose

Mein Sortiment habe ich stetig vergrössert. Kirsch, Pflümli, Zwetschgenwasser, Obst- und Chrüterbranntwein wurden ergänzt durch Williamsbirnen- und Gravensteiner-Brand, Marc und Grappa.

Ein Verkaufsschlager war damals eine runde Dose, gefüllt mit sechs Portionenflacons. Die Firma Stäger in Villmergen hatte die durchsichtige Plastikdose für mich kreiert. Wir verschlossen sie mit einem runden, roten Kartondeckel und einer grossen goldenen Schlinge. Das

Knüpfen der Schlingen und Einziehen in den Dosendeckel war Handarbeit. Dieser Artikel verkaufte sich über Jahre so gut, dass die Konkurrenz schliesslich nachzog.

Beliebt waren auch die braunen, salzglasierten Steinkrüge. Firmen bestellten sie oft als Weihnachtsgeschenk. Sowohl Krüge als auch 7-dl-Flaschen versahen wir mit einem Aufkleber der jeweiligen Firma. Wir steckten sie in eine Faltschachtel und packten sie in Geschenkpapier ein. Je nach Jahr verschickten wir 500 bis 800 solcher Päckli.

Im Büro trugen wir die Warengänge im grossen Journal immer noch von Hand ein. Da jedes Produkt eine eigene Spalte benötigte, wurde der Aufwand immer grösser. Es existierten zwar schon grosse Buchungsmaschinen dafür, wir ahnten aber, dass in absehbarer Zeit sogenannte Computer Einzug halten würden. Angela interessierte sich für die Technik und setzte sie ab 1984 für unsere Buchhaltung ein. Wir gehörten zu den ersten Spirituosenfirmen, die mit einem Computer arbeiteten.



Rückblick

Zeit, Zukunftspläne zu schmieden

Seit ich das Geschäft im Jahr 1964 übernommen hatte, vergrösserte sich der Brennereibetrieb von Jahr zu Jahr. 1965 kaufte ich für 460 000 Franken Früchte ein und vermarktete die Schnäpse für 730 000 Franken inklusive Alkoholsteuer. Ich zahlte 9227 Franken Löhne und gab für Werbung 580 Franken aus. 1975, zehn Jahre später, kaufte ich Früchte

für total 2 073 289 Franken und verkaufte die gebrannten Wasser für 3 152 140 Franken. Für Löhne und Sozialleistungen bezahlte ich 233 000 Franken und für Werbung gab ich 6110 Franken aus.

Doch der Markt für alkoholische Getränke wurde nicht einfacher und die Konkurrenz nahm zu. Besonders bei grossen Warenvorräten wurden die gebrannten Wasser manchmal unter dem Einstandspreis gehandelt. Da die Betriebe den Alkohol sofort nach dem Brennen versteuern mussten, gerieten sie oft in finanzielle Engpässe. Der versteuerte Branntwein lag oft jahrelang am Lager und blockierte das Geschäftsvermögen. Zwischen 1963 und 1991 erhöhte der Bund die Steuersätze auf inländische Spirituosen fünf Mal. Von 7 Franken pro Liter reinen Alkohol auf 26 Franken für Kernobstbrände und 21 Franken 50 Rappen auf Spezialitäten. Wir wurden älter, unsere Brennerei veränderte sich in all den Jahren und das Unternehmen verlangte von uns vollen Einsatz. Für uns war es an der Zeit, Zukunftspläne zu schmieden. Ob unser jüngerer Sohn Lorenz ins Geschäft einsteigen wollte, stand noch offen. Er war jung und hatte

viele Pläne. Wir gaben ihm eine Bedenkzeit. Nach reiflicher Überlegung teilte er uns mit, dass er bereit sei, in unsere Fusstapfen zu treten. Es war eine gute Entscheidung. Wir übergaben ihm unsere Brennerei

per 1. Januar

1991.



Angela
Humbel-Somm
mit dem
ersten PC,
um 1984

Folgende Seiten:

Brennerei-
gebäude,
1990

Maximilian
und Angela
Humbel-Somm,
2018







3. Generation

Von Lorenz Humbel

Perugia

sechsmonatiger Stage bei Cognac Bisquit

Es war im Winter 1986/87, als mich meine Mutter anrief und mir mitteilte, dass sie und mein Vater die Nachfolge der Brennerei regeln möchten. Wenn keines der Kinder das Geschäft übernehmen wollte, dann würden sie einen Käufer suchen. Ich lebte gerade in Perugia. Zwei Jahre zuvor hatte ich einen sechsmonatigen Stage bei Cognac Bisquit (heute Martell) in Rouillac, Frankreich, absolviert. Im Sommer hatte ich im Hotel Beurivage in Fano südlich von Rimini als Kellner gearbeitet – nicht schwarz, sondern mit libretto di lavoro, codice fiscale und allem, was zur italienischen Bürokratie gehört. Nun war ich also in Perugia an der Università per Stranieri und lernte Italienisch. Genoss das Leben, fühlte mich rundum wohl, mit Aussicht auf eine weitere Arbeitsmöglichkeit in Italien – nur in der Liebe lief es nicht wie gewünscht. Und da kam dieser Anruf von zu Hause.

Natürlich kam ich unter Druck. Ich war 22 Jahre alt, wusste noch nicht, was ich machen wollte, hatte keine klare Berufsvorstellung, aber viele Interessen. Auch für die Schnapsbrennerei interessierte ich mich. Die Vorstellung, dass die Familienbrennerei jetzt einfach verkauft würde, gefiel mir nicht. So habe ich meinen Eltern zugesagt und mir gedacht: Das mache ich jetzt ein paar Jahre lang – und wenn es nicht passt, dann kommt halt etwas anderes. So unbeschwert war meine Lebensplanung damals. Vor dem Start in mein neues Leben gab es aber noch einen Aufenthalt in der Westschweiz, drei Monate in der Sowjetunion und ein paar Reisen dazu – das hatte ich mir ausbedungen. Dazwischen arbeitete ich immer wieder zu Hause, um Geld für mein nächstes Vorhaben zu verdienen.

Und so übernahm ich 1991 die Firma von meinen Eltern. Ich heiratete, wurde Vater. 1992 machte ich den Brennmeister in Berlin, 1994 wurde ich nochmals Vater. Dann erschien die Spirituosen-Liberalisierung am Horizont – und schon war ich mittendrin. Mir wurde klar, dass es jetzt ans Eingemachte ging, dass man in dieser Situation nicht wieder schnell nach zwei, drei Jahren aussteigt und zum nächsten Job wechselt – es wurde spannend!

Lorenz Humbel,
22-jährig,
vor seinem
Zuhause am
Corso
Garibaldi 206
in Perugia

Folgende Seiten:

Lorenz Humbel
mit der Equipe
von Bisquit
Cognac, 1985

Marie und
Louis Humbel
besichtigen
die Baugrube,
1991

Maximilian
Humbel
inspiziert die
Baugrube, 1991









Erste und zweite Bauetappe

mit vielen Reserven ausgestattet

Meine Eltern hatten mir eine finanziell gesunde, mit vielen Reserven ausgestattete Firma übergeben. Nur gab es einen erheblichen Erneuerungs- und Investitionsbedarf. Ich setzte mir das Ziel, den Betrieb in drei Schritten innerhalb von zehn Jahren rundum zu erneuern.

In der ersten Etappe baute ich 1991 einen neuen Gärkeller. Zu viele unserer Maischetanks standen ausserhalb des Gebäudes, was der Qualität nicht förderlich war. Ausserdem brauchten wir mehr Platz. Während der zweiten Bauetappe im Jahr 1996 erstellten wir auf dem Kellerneubau eine Halle und konnten so auch das Einmaischen neu und effizienter organisieren. Das bestehende Gebäude sanierten wir: Isolation, Flachdach, Fenster. Beide Bauetappen konnte ich zu einem guten Teil aus den Reserven bezahlen – und ausserdem liefen auch die Geschäfte ganz gut.

Umbau des Sortiments

habe dabei viel gelernt

Neben der Renovation der Brennerei machte ich mich auch an den Umbau des Sortiments. Wir waren zu diesem Zeitpunkt eine klassische Brennerei, verkauften 50 Prozent unserer Destillate offen an Confisereien und Schokoladenfabriken. Die andere Hälfte ging grösstenteils in einfachen Literflaschen an den Detailhandel und die Gastronomie. Ich war überzeugt, dass wir unser spärliches Importprogramm erweitern mussten und begann Cognac, Gin und Whisky einzuführen. Für unsere Obstbrände liess ich mir eine neue Flasche und neue Etiketten gestalten – und ich versuchte, sie ins Ausland zu exportieren. Ich schrieb dazu verschiedene Importeure in den Nachbarländern an und reiste – nicht ungerne – ins Ausland, um mich mit potenziellen Kunden zu treffen. In Deutschland und Italien entstanden so Geschäftsbeziehungen – allerdings schliessen sie bald wieder ein. Auch mein Import-Programm war nicht sehr erfolgreich. Gegen die grossen Multis kam ich nicht an. Ich machte einiges falsch in meinen ersten Geschäftsjahren – und habe dabei viel gelernt.

Erfolgreich war ich dafür mit Design- und Boutique-Flaschen für meine Obstbrände. Spät, aber gerade noch rechtzeitig, sprang ich auf den Trend auf, bot farbige, schräge Flaschen an, solche mit kleinen Hähnchen oder anderen Verzierungen. Bis zur Jahrtausendwende bescherte mir das ganz gute Geschäfte. Mein Brennerherz war damit aber nur bedingt glücklich, denn den Käufern ging es mehr ums Aussehen als um den Inhalt.

Damals genoss der Schweizer Schnaps kein sehr hohes Ansehen mehr. Möglicherweise trugen zu viele durchzechte Nächte im Militär dazu bei. Dem Image nicht gerade förderlich war auch ein Spruch über minderwertiges Obst: «Die chasch nur no zum Bränne bruche.» Dafür profitierten die Brennereien noch von einem bestens ausgebauten Grenzschutz: Import-Spirituosen besteuerte der Staat teils massiv höher als einheimische Produkte. Das Echtheitszeichen beim Kirsch – ursprünglich als Fälschungsschutz zur Sicherung der Qualität geschaffen – diente quasi als Importverbot für ausländischen Kirsch. Nach der verlorenen EWR-Abstimmung im Jahr 1992 begann unsere Regierung jedoch damit, den Spirituosenmarkt bis 1999 schrittweise zu liberalisieren. Die Schweiz, zuvor in Sachen Schnaps das protektionistischste Land in Europa, wurde zum liberalsten. Eine gesetzliche Unterstützung für die Produktion und Vermarktung einheimischer Produkte, wie sie in vielen anderen Ländern existierte, war nicht mehr vorgesehen.



Biologischer und sortenreiner Kirsch

Seppetoni, Dollenseppler, Lampnästler

Mir war klar, dass wir grundsätzlich etwas ändern mussten, wenn wir überleben wollten. Ein Drittel unserer Produktion war Kirsch und der grösste Teil davon wurde weiterverarbeitet. Da zählte nur der Preis. Sobald günstige Importware zur Verfügung stand, sprangen die Kunden ab. Um trotzdem konkurrenzfähig zu bleiben, versuchte ich Kirschen zu finden, die mir eine bessere Ausbeute und einen besseren Geschmack garantierten. Es hiess damals, die beste Brennkirsche sei die Basler Langstieler. Nur gab es niemanden, der sie sortenrein destillierte – der degustative Beweis fehlte. Also kaufte ich 1994 und 1995 mehr als zehn verschiedene Kirscharten ein und brannte sie getrennt. Und jetzt wurde es interessant. Die sortenreinen Destillate schmeckten tatsächlich unterschiedlicher, als ich vermutet hatte. Und dann hatten sie auch noch so kuriose Namen wie Seppetoni, Dollenseppler, Lampnästler!

In dieser Zeit besuchte ich oft die Bibliothek der landwirtschaftlichen Forschungsanstalt Wädenswil. Besonders häufig las ich im Buch «Die Kirscharten der deutschen Schweiz» von Fritz Kobel aus dem Jahr 1937. Der Autor beschreibt darin 250 verschiedene Kirscharten. Das Buch lehrte mich, wie wichtig ihr Anbau und auch ihre Verarbeitung zu Kirsch für die Schweiz ist. Die Vielfalt der Obstsorten faszinierte mich. Es kam die Einsicht: Was der Grappa den Italienern, der Cognac den Franzosen und der Whisky den Schotten, das ist der Kirsch den Schweizern. Ich war jetzt überzeugt: Ein Schweizer Brenner muss Kirsch brennen können. Fasziniert von diesem Kulturgut begann ich, die unterschiedlichen Brände sortenrein in Flaschen abzufüllen und zu verkaufen. Die Etiketten liess ich bewusst einfach und zurückhaltend gestalten. Nichts sollte vom spannenden Inhalt ablenken.

Den Durchbruch schaffte ich mit dem Hemmiker Kirsch, der 1996 an der Sissacher Schnapsprämierung mit Gold ausgezeichnet wurde. Der Hemmiker wurde zur Nr. 1 in der Reihe unserer sortenreinen Kirschdestillate. Seither habe ich mir ein breites Sortiment an Kirschbränden aufgebaut, und gut zwanzig Jahre nach den ersten Versuchen mit sortenreinen Bränden liefern wir erstmals auch grössere Mengen an

Verarbeiter, die ursprüngliche Zielkundschaft. Rückblickend kann ich sagen, dass ich damals eines der Fundamente für den heutigen Erfolg der Brennerei gelegt habe.

Mit dem erstmaligen Einkauf von biologisch angebauten Kirschen legte ich 1995 noch ein weiteres Fundament. Ich handelte als Überzeugungstäter, der Erfolg liess denn auch länger auf sich warten. «Schnaps ist sowieso ungesund und Bio deshalb unnötig» – so lauteten die Kommentare. In der Schweiz biss ich auf Granit. Doch irgendwann stiess ich auf die deutsche Firma Rapunzel. Die Deutschen fanden meinen Bio-Kirsch super, bestellten gleich palettenweise – und benutzten ihn sogar noch als Sauna-Aufguss. Rapunzel ermutigte mich, auch noch einen Bio-Williams zu brennen. Den Bio-Destillaten verdanke ich den erfolgreichen Einstieg ins Exportgeschäft und heute die Hälfte des Firmenumsatzes.



Früchte

es war mir schon etwas unheimlich

Schon der Bau des neuen Gärkellers – später auch die Maischekühlung – brachte uns qualitativ weiter. Den grössten Qualitätssprung erzielten wir aber über den Einkauf der Früchte. Bei den Kirschen ist es entscheidend, dass wir sie am Abend des Erntetages noch einmaischen können. Die Bauern können die frischen Kirschen bis 17 Uhr an der Sammelstelle abliefern. Ein Lastwagen holt sie ab und wir maischen sie sofort ein. Der zweite entscheidende Punkt ist der direkte Kontakt zum Bauern. So haben wir uns viel Know-how aufgebaut. Vor allem haben die Bauern gesehen, wie sehr wir ihre Brennfrüchte wertschätzen. Gerade in den schwierigen Jahren der Liberalisierung und des Preiszerfalls war das wichtig. Denn ein guter Brennkirschenbaum ist schnell gefällt. Es braucht aber zehn Jahre, bis ein neuer Früchte trägt.

Im Text:

Spezialausgabe
Bio-Destillate
zum 20-Jahr-
Jubiläum von
Bio Suisse,
2001

Rechts:

Blühende
Kirschbäume in
Gipf-Oberfrick,
2014

Folgende Seiten:

Lorenz Humbel
misst die
Brix-Werte bei
Kirschen, 2013

Sortenreine
Obstbrände bei
der Lancierung,
1996

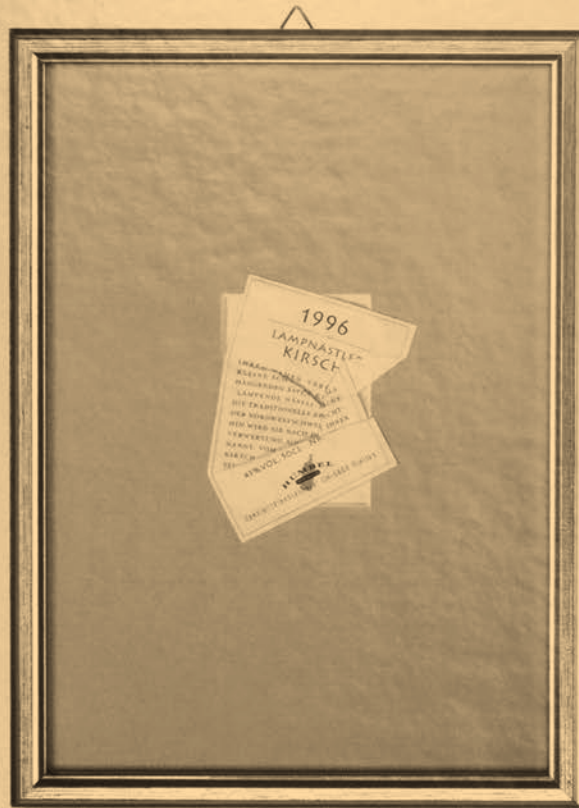
... und die erste
Werbung dazu.

Erste
«Humbel-Zeit»,
2004





Sortenreiner Kirsch



Nr. 1 passt nicht in den Rahmen.



Nr. 2 fällt aus dem Rahmen.



Nr. 3 sprengt den Rahmen.



SPEZIALITÄTENBRENNEREI
CH-5608 Stetten Internet: www.humbel-brand.ch



Humbel-Zeit

Sommer 2004

HUMBEL
DEPUIS 1918
SPEZIALITÄTENBRENNEREI
CH-5608 STETTEN

Samstag, 11. September 2004

TAG DER OFFENEN TÜR

Tag der offenen Tür

Samstag, 11. September 2004

10.00 – 18.00 Uhr

- Spaziergang zur Mirabellenplantage
- Rundgang durch die Brennerei
- Duft-Wettbewerb für Gross und Klein
- Degustation
- Fesibeiz Natur- und Vogelschutzverein und Fasnachtsclique Stetten
- Gumpischloss für Kinder

ab 18.30 Uhr

- Schinkli aus der Kirschenmaische (s'hett solang s'hett...)

Beschilderter Parkplatz bei der Brennerei.

Tag für Gastronomie und Fachhandel

Montag, 13. September 2004

08.30 – 11.00 und 13.30 – 16.00 Uhr

Führung mit Lorenz Humbel (9.15 und 14.15) zur Mirabellenplantage und durch die Brennerei. Degustationsmöglichkeit.

Wir bitten um eine Anmeldung bis spätestens 8. September.

Beschilderter Parkplatz bei der Brennerei.



Ab 10 Uhr morgens heisst Sie die Familie Humbel in der neuen Brennerei willkommen. Auf eigene Faust, doch immer mit den wichtigsten Informationen bedient, entdecken Sie den neugestalteten Betrieb. Beginnen Sie Ihren Rundgang bei der Mirabellenplantage, wo der reife Rohstoff für den Brennhaufen geerntet wird. Selbstverständlich haben Sie Gelegenheit, von den schmackhaften Früchten zu probieren! Im Betrieb verfolgen Sie die einzelnen Schritte von der Frucht bis zum Destillat. Sie werden dabei von Ort zu Ort geleitet und die Fachleute stehen Ihnen gerne Red und Antwort.

Das Spiel mit den Düften

In einer Brennerei werden alle fünf Sinne beansprucht. Besonders wichtig ist hier der Geruchssinn. In einem spielerischen Wettbewerb können Sie ihn trainieren und unter Beweis stellen. Den besten Nasen winken attraktive Preise.

Am Ende des Rundgangs, der Ihnen bis 18 Uhr offensteht, wird Ihnen die Möglichkeit geboten, eine reiche Auswahl aus dem vielfältigen Humbel-Sortiment zu verkosten.

Für Unterhaltung ist gesorgt

Von morgens zehn Uhr bis abends spät betreibt der Natur- und Vogelschutzverein Stetten zusammen mit der Fasnachtsclique auf dem Humbel-Areal eine Fesibeiz und verwöhnt Sie mit Köstlichkeiten vom Grill und Kuchenbuffet.

Ab halb sieben wird, solange vorrätig, die Humbelsche Hausspezialität serviert: Schinkli aus der Kirschenmaische.

Doch auch die Kinder kommen auf ihre Rechnung – auf dem Gumpischloss können sie sich nach Lust und Laune austoben.

Feiern Sie mit!

Fünfzehn Jahre sind vergangen, seit ich in die elterliche Brennerei eingestiegen bin. Eigentlich hatte ich damals mit dem Brennen nichts am Hut und genoss als Jüngster der Familie eine tüchtige Portion Narrenfreiheit. Nach der kaufmännischen Ausbildung lernte ich die Welt zuerst als Bauhilfsarbeiter, später als Taxifahrer und dann als Kellner in Umbrien kennen; Schnapsbrennen dage-



gen schien mir doch reichlich altväterisch. Warum ich mich dennoch entschlossen habe, Vaters Angebot nicht auszuschlagen, ist mir bis heute nicht ganz klar; vermutlich war es meine Neugier, gepaart mit Naivität. Seither ist viel Dampf aus der Brennblase geströmt und meine anfängliche Skepsis ist Leidenschaft gewichen, der Leidenschaft, die es braucht, um hochkarätige, aussergewöhnliche Destillate herzustellen.

Mit der neuen, technisch brillanten Brennerei, dem funktionalen Degustationsraum, der geräumigen Büroetage und dem gediegenen Verkaufsladen konnte ich einen Traum realisieren – den Traum einer attraktiven, professionellen Infrastruktur. Damit haben unsere feinen Brände nun auch eine passende Produktionsstätte gefunden. Ich wünsche mir, dass die neue «Spezialitätenbrennerei Humbel Stetten» noch vermehrt zum Treffpunkt der Liebhaber und Geniesserinnen exzellenter Fruchtbrände wird.

Den Tag der offenen Tür verstehen wir als kraftvollen Auftakt. Meine Mitarbeiter und ich freuen uns auf Ihren Besuch!

Lorenz Humbel
Kirschbrenner aus Leidenschaft

Geholfen, meine Sicht auf den Obstanbau zu erweitern, hat mir auch mein Cousin Beat Humbel. Er hatte mittlerweile seinen Vater in der Brennerei abgelöst und produzierte auf seinem Hof als gelernter Obstbauer selber Früchte. Beat war es auch, der für die Brennerei Obst anbaute, das ich sonst kaum bekommen hätte: Holunder, Roter Gravensteiner, Quitte, Muscat bleu, Kornelkirsche und Löhrpflaume. Auch meine Eltern halfen und pflanzten nach ihrer Pensionierung Mirabellenbäume an.

Dank Peter Dürr, damals bei der Forschungsanstalt in Wädenswil zuständig für die Brennereien, kam wieder etwas Bewegung in die Spirituosenbranche. Er initiierte Verkostungen und Prämierungen – so konnten wir unsere neue Art, Kirsch und Obstbrände zu produzieren, bekannter machen. Es ging nicht mehr ausschliesslich um die Höhe der Alkoholsteuer oder um Preise für Brennfrüchte. Ein Kreis von Menschen bildete sich, die sich für eine erneuerte Schnapskultur einsetzten. Das Schweizer Schnapsforum wurde gegründet und bald schon interessierte sich auch die Presse für die Destillate. Zuerst schrieb die lokale Presse darüber. Und als ich 1998 mit grossem Foto auf der Frontseite des fünften Bundes im «Tages-Anzeiger» porträtiert wurde, war es mir schon etwas unheimlich. Der Artikel sowie das Echo darauf waren ausgezeichnet. In der Folge erschienen weitere kürzere und längere Artikel über uns und unsere Destillate. Zum Beispiel publizierte die «Neue Zürcher Zeitung» 2003 im Inlandteil eine ganze Seite über unsere Brennerei. Still gefreut habe ich mich auch immer, wenn die Früchte meiner Arbeit Inhalte für Artikel lieferten, ohne dass wir direkt erwähnt wurden. So wusste ich, dass der eingeschlagene Weg auch nachhaltig war.

Export

eine deutsche Mehrwertsteuer-Nummer

Wenn die Ware wegen der Liberalisierung ungehindert ins Land kommt, dann soll man auch exportieren – davon war ich nach wie vor überzeugt. Bei meinen ersten Versuchen hatte ich gelernt, dass klassische Importeure im Ausland ein Nischenprodukt wie Obstbrände gar nicht wirklich verkaufen können. Sie sind gegenüber anderen, «wichtigeren» Produkten immer benachteiligt. Ich beschloss, mich vorerst nur

noch auf den deutschen Markt zu konzentrieren. 1999 beantragten wir eine deutsche Mehrwertsteuer-Nummer und engagierten eine Verkäuferin für unser Nachbarland. 24 Flaschen waren die Mindestbestellmenge. Wir füllten die Zollpapiere aus und brachten bis zu zehn Pakete wöchentlich nach Basel zum Spediteur. Von dort aus wurden sie in ganz Deutschland verteilt. Die Bio-Produkte vergaben wir an vier regionale Importeure. Der Aufwand war immens und die Kosten waren weit höher als der Ertrag. Als wir 100 000 Deutsche Mark Umsatz erreichten, reiste ich nach Orsingen. Dort, auf der deutschen Seite des Bodensees, war Peter Riegel zu Hause. Er war damals schon ein bedeutender Bio-Wein-Händler und ein wichtiger Importeur meiner Bio-Destillate. Hätte Riegel das Geschäft einfach so übernommen, dann wären die Spirituosen dort gelandet, wo sie auf Listen von Weinhändlern immer landen: am Schluss. Wir beschlossen deshalb, gemeinsam eine Firma zu gründen, die sich ausschliesslich um Destillate kümmern sollte. Unser Ziel war es, ein umfassendes Bio-Spirituosen-Sortiment aufzubauen und zu vertreiben. Die neue Firma war Impulsgeberin für viele neue Bio-Produkte.



Dritte Bauetappe

am Ende war es ein Bauchentscheid

2003 startete mit etwas Verspätung die vorläufig letzte Bauetappe. Es war der technisch anspruchsvollste und teuerste Umbau. Mein Cousin Beat musste zu diesem Zeitpunkt mit Anlagen brennen, die in einem desolaten Zustand waren. Es leckte und dampfte aus allen Ritzen und Löchern. Der Erneuerungsdruck war gross. Ich hätte gerne eine günstigere Sanierung geplant, denn seit dem Jahr 2000 waren die Geschäfte schwieriger geworden. Doch ich konnte rechnen, wie ich wollte, es kam dabei nichts Gescheites heraus. Ich zog sogar in Erwägung, den Betrieb einzustellen – doch selbst das hätte nichts genützt. Denn das Gebäude hätte ich trotzdem umbauen müssen, wenn ich es weitervermieten wollte. Es gab kein zentrales Treppenhaus und auch keine

Beat und Lorenz Humbel verabschieden sich mit einem Foto von der alten Brennerei, 2003

Folgende Seiten:

Beat Humbel zeigt die neue Brennerei Besuchern

Aktuelles Brennereigebäude mit Storch







Heizung – einzig die Brennerei hielt das Gebäude warm. Auch Strom- und Wasserleitungen, vor allem die Hauptanschlüsse, mussten gemacht werden.

Ich stellte mir dann ganz grundsätzlich die Frage, welches Potenzial mein Unternehmen hatte: Würde die Brennerei Humbel dazugehören, wenn es in einem Jahrzehnt noch zehn mittlere bis grössere Brennereien geben würde? Ja. Dessen war ich mir sicher. Doch wenn es nur noch fünf wären, dann würde es knapp. Am Ende war es ein Bauchentscheid. Wir haben Lager abgebaut, gespart, wo es nur ging und konnten so im Sommer 2004 mit einem grossen Tag der offenen Tür eine moderne und schöne Brennerei einweihen. Neben drei grossen 500-Liter-Brennhäfen besaßen wir nun auch noch einen kleineren mit 120 Liter Inhalt und konnten so auch das Geschäft der Lohnbrennerei anbieten. Mein Cousin Beat durfte endlich seine langverdiente neue Brennerei betreiben.

Zuerst ging es wirtschaftlich aber nochmals bergab. Die Spirituosen-Liberalisierung hatte voll eingeschlagen. Der Preiszerfall bei den Rohstoffen entwertete auch die Lagerware. Der Markt war hart umkämpft. 2005 war das schlechteste Jahr in der jüngeren Geschichte unserer Brennerei.

Sich zeigen

ein gutes, innovatives und zuverlässiges Team

Die Sanierung und der Ausbau des gesamten Brennerei-Betriebes waren nun abgeschlossen. Mit der modernen Anlage verfolgte ich auch die Strategie, dass wir uns vermehrt zeigten und mit den Endkunden direkt kommunizierten. Nur wenn die Schnapsliebhaber in den Läden und in der Gastronomie nach Humbel-Bränden fragten, würde sich langfristig etwas bewegen. Mit der «Humbel-Zeit» und der «Humbel-Fibel» berichten wir heute unseren Kunden direkt von unseren Produkten und Aktivitäten. Wir veranstalten Brenner-Znacht, Brenner-Workshops, Humbel-Sonntage und vieles andere mehr.

Wir besuchen wieder vermehrt Messen und investieren in den Verkauf. Wir beteiligen uns weiterhin an Prämierungen, bei denen wir konstant Spitzenresultate erzielen. Mit zwei anderen Brennern gründete ich den Verein Schweizer Brenner Kirsch. Am Badener Winterzauber führen wir seit

Jahren erfolgreich eine grosse Fondue-Hütte. Bei allen Aktivitäten geht es im weitesten Sinne immer auch um dies: unsere Produkte und die Brennerei bekannter zu machen.

Geschäftlich ging es nun wieder stetig aufwärts. Die Anstrengungen begannen Früchte zu tragen. Jedes Jahr konnten wir den Umsatz steigern. Die Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Brennerei hat sich seit 1991 verdoppelt. Sie bilden ein gutes, innovatives und zuverlässiges Team. So konnte ich vermehrt Verantwortung abgeben und mir 2015 ein Jahr Auszeit von der Brennerei leisten. Dass meine Mitarbeitenden diese Zeit so erfolgreich meisterten, darauf dürfen sie stolz sein!

Die Marktliberalisierung brachte auch neue Freiheiten. Vieles, was früher verboten war, ist heute erlaubt. Ich bin mit Leib und Seele Kirsch- und Obstbrenner. Doch für Ideen von aussen waren wir immer offen. So entstanden in Zusammenarbeit mit Partnern viele neue und gute Produkte: Our Beer Whisky, McAlpine Kastanienbrand, Clouds Gin, M&P Cask Adventures Rum und andere. Diese Kreationen ermöglichten es uns, in neue Bereiche vorzustossen. So schafften wir den Spagat, unser traditionelles Geschäft weiterhin leidenschaftlich zu pflegen, ohne uns vor neuen Trends zu verschliessen. Auch die Bio-Importe erweiterten wir stetig und wir nahmen auch Fairtrade-Produkte ins Programm auf. Neben den von Bio Suisse zertifizierten Obstbränden kamen weitere Labels dazu: Suisse Garantie, Slow Food Presidi, Hochstamm Suisse und Pro Specie Rara. Diese Organisationen teilen unsere Werte und ermöglichen es uns, uns von namenlosen Billigprodukten abzugrenzen.

HUMBEL

SCHNAPS SEIT 1918

2018

jetzt von Störchen bewohnt

Wir dürfen 100 Jahre feiern. Der Bauchentscheid für die dritte Bauetappe war richtig, es gibt uns noch. Der Betrieb ist in einem guten Zustand und gut ausgelastet. Die Strategie, Brennerei und Produkte bekannter zu machen, ist aufgegangen. Wir haben heute eine wertvolle Adresskartei und unsere Brennerei empfängt viele Besucher.

Die Brennerei Humbel ist eine traditionsreiche Firma: Zu Ehren der Gründergeneration halten wir an unserer 100 Jahre alten Kirsch-Etikette fest, auch der Hochkamin steht noch und ist jetzt von Störchen bewohnt. Wir sind überzeugte Kirsch- und Schnapsbrenner und bleiben Schweizer Früchten treu. Auch gehören wir mit unseren Bio-Spirituosen und sortenreinen Kirschbränden, mit Gin und Rum, «Humbel-Fibel» und Humbel-Sonntag sowie viel anderem zu den innovativsten Brennereien. Tradition und Moderne stehen bei uns nicht in Konkurrenz, sie ergänzen und befruchten sich.

Die gemeinsame Firma mit Peter Riegel in Deutschland heisst jetzt Dschinn GmbH & Co KG. Sie macht mit ihrem breiten Bio-Sortiment jährlich mehr als eine Million Euro Umsatz. Als weitgehend selbstständige Firma entwickelt und importiert sie heute viele eigene Produkte. Mit der Dschinn GmbH verkaufen wir heute auch in weiteren europäischen Ländern wie Frankreich, Italien, Österreich, Benelux und Dänemark. Dank den importierten Bio-Spirituosen liefern wir vermehrt an Bars und Clubs, wo man sich dafür auch wieder vermehrt für Obstbrände zu interessieren beginnt. Wir werden im Jubiläumsjahr zum zweiten Mal die Stork-Cocktail-Trophy für Bartender durchführen. Die Hauptaufgabe der Teilnehmer des internationalen Wettbewerbs ist es, mit einem Obstbrand einen exquisiten Drink zu mixen. Unser Kundenkreis reicht von Privatpersonen bis hin zur Schokoladenfabrik. Humbel ist zu einem festen Begriff in der Branche geworden.





Kirsch-Fassprobe
von M&P Cask
Adventures
2018 – so könnte
die Zukunft
riechen

Zukunft

Hotel und Restaurant Kafischnaps

Als 2006 in Zürich das Hotel und Restaurant Kafischnaps eröffnete – mit seinen fünf Pensionszimmern mit den Namen «Kirsch», «Pflümli», «Zwätschge», «Williams» und «Quitte» –, da spürte ich, dass der Tiefpunkt in der Brennereibranche wohl überwunden war. Wenn ich meinen Beruf Schnapsbrenner nannte, weckte das inzwischen beim Gegenüber grosses Interesse. Früher waren meine Gesprächspartner überrascht, dass ich keine auffällig rote Nase hatte, jetzt war die Skepsis verflogen. Die Zukunftsaussichten für mein Unternehmen schienen mir intakt. Das Brennen war wieder interessant geworden.

Auch heute bin ich zuversichtlich für unsere Brennerei. Gebäude und Infrastruktur sind gut unterhalten, ich habe gute und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, einen breit abgestützten Kundenkreis, verlässliche Partner und Lieferanten. Es hängt nicht alles von mir ab, wir sind für die kommenden Jahre gut aufgestellt. Auch wenn die «guten alten Zeiten» nicht mehr zurückkommen. Obstbrände werden mengenmässig nie mehr die Bedeutung von einst haben – nur schon weil der Siedlungsdruck die Obstgärten verdrängt und das Lohnniveau die Produkte verteuert. Sie werden aber weiterhin ein wichtiger Teil des Marktes für Spezialitäten sein und Humbel hat in diesem Segment gute Chancen.

Allerdings passiert es mir heute öfter, dass ich auf Ideen von jüngeren Mitarbeitenden skeptisch reagiere, weil «das schon vor zwanzig Jahren nicht funktioniert hat». Dass ich auf die veraltete Website angesprochen werde, die mich persönlich nicht einmal stört. Oder noch schlimmer: dass 70er-Jahre-Etiketten, die ich ausrangiert habe, plötzlich als «geil» bezeichnet werden. Persönlich fühle ich mich zwar noch nicht so alt, aber dreissig Jahre in derselben Branche sind eine lange Zeit. Auch ich habe schon begonnen, Zukunftspläne zu schmieden. Ich habe eine Weiterbildung gemacht, Mitarbeitenden mehr Verantwortung gegeben. Wer einen 100-jährigen Betrieb führt, ist auch verpflichtet, ihn sorgfältig weiterzugeben.

Meine Kinder Luis und Gloria sind heute 27 und 24 Jahre alt. Luis arbeitet schon seit gut zwei Jahren im Betrieb mit. Er hat bei Pinard in Frankreich ein Praktikum in der Cognac-

Brennerei absolviert und macht nun in Weinsberg, Deutschland, seine zweite Lehre als Brenner. Gloria schnupperte schon 2016 ein Jahr lang im Betrieb, arbeitete dann wieder auf ihrem gelernten Beruf und in einer Bar. Nun ist sie für die Saison 2018/19 zurückgekehrt, um zusammen mit ihrem Bruder die Früchte zu verarbeiten und zu destillieren. Bei ihr besteht ebenfalls das Interesse, in die Brennerei einzusteigen. Sie hat aber auch noch andere Pläne. Was die Zukunft bringt, wissen wir in 25 Jahren. Die Chancen, dass dann die vierte Humbel-Generation das Fest zum 125. Geburtstag der Brennerei ausrichten wird, stehen gut. Das freut mich.

Gloria und Luis,
die 4. Generation
Humbel, stehen
im Jubiläumsjahr
gemeinsam
am Brennhafen

Folgende Seite:

50 helfende
Hände am
Humbel-Sonntag
im November
2016







Schlusswort

es war ein guter Entscheid

Seit meiner Übernahme im Jahr 1991 hat sich der Markt für Spirituosen in der Schweiz grundlegend verändert. Damals wurden 80 Prozent der in der Schweiz konsumierten Schnäpse auch in der Schweiz hergestellt. Heute sind es nicht einmal mehr 20 Prozent. Die Branche ist massiv geschrumpft. Mir ist einiges gut gelungen, ich hatte auch viel Glück und zwischendurch war ich der Verzweiflung nah. Es war eine spannende Zeit, in der ich viel lernen durfte, viel gestalten und bewegen konnte. Ich bin reich geworden – reich an Erfahrung. Ich fühle mich geehrt, dass ich nun 100 Jahre Brennerei Humbel feiern darf. Es war ein guter Entscheid vor dreissig Jahren, das Geschäft zu übernehmen.

Für all das bin ich sehr dankbar. Ich danke Gott und der Welt und all jenen Menschen, welche die hundert Jahre der Humbel-Geschichte in irgendeiner Art bereichert haben. All den Lieferanten, den Partnern, unseren Kunden, meinen ehemaligen und aktuellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Der weiteren und näheren Humbel-Familie.

Ganz besonders danke ich meinen Eltern, dass sie es mir zugetraut haben, mich machen liessen und dabei gelassen blieben. Meinen Kindern, für die es sich gelohnt hat, auch in schwierigen Zeiten durchzuhalten – und einfach dafür, dass sie meine Kinder sind. Ich danke meiner Frau Ursina Bischoff, die mein Leben so bereichert.

Lorenz Humbel
Kirschenbrenner aus Freude

Impressum

Text: Angela Humbel-Somm, Lorenz Humbel

Lektorat: Christian Bischoff

Korrektorat: Sylvie Bonifay

Gestaltung: Anabel Keller, Marisa Zürcher

Druck: Printoset, Zürich

Bindung: Schumacher AG, Schmitten

Auflage: 750 Exemplare

2018

Humbel Spezialitätenbrennerei

CH-5608 Stetten

www.humbel.ch