



# Viel Pioniergeist nötig

Neun Landwirte pflanzen Kräuter an, destillieren daraus wertvolle Essenzen und stellen mit Hilfe einer Biologin eine natürliche Schweizer Pflegelinie her. Fritz Hess und Hansueli Flückiger aus Wangen an der Aare erzählen, wie es dazu kam.

**D**ie Zitronenmelisse steht schon fast hüft-hoch und duftet herrlich. «Das gibt eine der teuersten Essenzen», sagt Landwirt Fritz Hess. 50 Aren Anbaufläche sind nötig, um einen Liter Melissenessenz (ätherisches Öl) herzustellen. Im Grosshandel kostet diese Menge reine Melissenessenz rund 10 000 Franken.

Fritz Hess war schon immer einer, der Ideen hatte, der noch etwas anderes machen wollte als «nur» Ackerbau oder Milchwirtschaft. Auf seinem Hof in Wangen a. A. gibt es ein Tonstudio, und er hat auch jahrelang Gäste auf dem Bauernhof bewirtet. Mit 50 Jahren machte er eine persönliche Standortbestimmung. Da die Nahrungsmittelproduktion immer schwieriger wurde,

suchte er nach einer neuen Nische. Etwas im boomenden Wellnessbereich schwebte ihm vor. «Als ich feststellte, dass ein Raumbedufter seine Essenzen im Ausland beziehen musste, weil in der Schweiz keine hergestellt wurden, dachte ich: ‚Wieso machen wir das nicht?‘»

Rasch fand er Kollegen aus Wangen und Umgebung, die von seiner Idee begeistert waren. Etwas auszuprobieren, ohne allzu viel investieren zu müssen, das reizte die Bauern. «Es brauchte zu Beginn nur ein paar Aren Land und Kräutersetzlinge.» Die neun Bauern fanden eine Biologin, die sich für die Idee, die Essenzen zu einer eigenen Naturpflegelinie weiterzuverarbeiten, begeisterte. Gemeinsam gründeten sie 2006 die

Firma «suissessences» als einfache Gesellschaft.

## Im kleinen Fläschchen ist reiner «Wanger Wald»

Hess kaufte sich vor zwei Jahren eine Destillationsanlage. Rund 20 000 Franken hat er investiert. Wenn es viele Kräuter zu destillieren gibt, mietet er eine grössere Anlage dazu. «Ich destilliere die Kräuter der anderen Bauern, und stelle ihnen dafür Rechnung.» Die Essenzen verkaufen die Bauern dann an die eigene Firma. Zuerst bauten alle Melisse an, später auch Muskatellersalbei. Und aus Fichtenästen aus eigenen Wald entstand Fichtennadel-essenz.

Fritz Hess zieht ein winziges Musterfläschchen aus seinem Koffer, mit welchem er Kun-



Bild oben: z/Vg, Bild unten: Renate Bigler

Die zugemietete Destilliermaschine und das Endprodukt.

den besucht. Die Flüssigkeit riecht nach Tannenwald. «Das ist reiner Wanger Wald», schmunzelt er. Mit seiner Destillationsanlage macht er Versuche mit verschiedenen Blütenstadien der Kräuter, um den optimalen Zeitpunkt zur Gewinnung der kostbaren Essenzen herauszufinden. Tipps erhält man kaum, denn die kleinen Geheimnisse behält jeder für sich.

Seit diesem Jahr pflanzen die Oberaargauer Landwirte neu auch Lavendel an. Die Kosmetikprodukte werden mit einheimischem Rapsöl hergestellt. In ihrem eigenen Labor entwickelt die Biologin Brigitte Schulthess die Produkte mit den verschiedenen Duftmischungen, die dann in einer Firma in Sumiswald abgefüllt werden. Von der Organisation «Das Beste der Region» erhielten die initiativen Bauern Unterstützung und konnten sich einen Grafiker leisten, der Log und Layout entwarf.

An der Berner Weinmesse hatten die Bauern im Oktober 2006 ihren ersten Auftritt. Inzwischen werden ihre Produkte in Drogerien, Apotheken und bei der Warenhauskette Loeb verkauft, oder können auch direkt bei «suissessences» bestellt werden.

Reich sind die neun Bauern bisher nicht geworden und werden es wohl auch nicht. Mit dem Erlös der ersten Abfüllung – je 5000 Tuben Handcreme, Pflegelotion und Duschgel – können sie die nächste Abfüllung und die Werbung bezahlen. Der Umsatz beträgt bis jetzt rund 150 000 Franken.

Erstmals hat jeder Bauer in diesem Jahr einen Stundenlohn von 15 Franken für die Werbeauftritte erhalten. «Die Zukunft sieht gut aus. Bereits interessiert sich ein weiteres Warenhaus für unsere Produkte.» Das Ziel wäre es, 30 000 Tuben pro Jahr herstellen zu können.

### Kräuteranbau ist intensiv

«Ich war in diesem Jahr bisher fünf Tage für Promotionen unterwegs», sagt Landwirt Hansueli Flückiger. Auf seinem Hof hat er 2005 fünf Aren Zitronenmelisse angepflanzt. Jäten musste dann vor allem seine Frau Käthi, denn er war damals sehr mit seinem Stallbau-Projekt, einen modernen Boxenlaufstall mit Melkstand,

ausgelastet. Trotzdem war er sofort interessiert, als ihn Fritz Hess anfragte, ob er bei diesem Projekt mitmachen wolle.

Den 24-Hektaren-Betrieb hat Flückiger vor 20 Jahren übernommen. Bis im September 2006 gehörte noch eine Pouletmast zum Betrieb. Diese musste er aufgeben, nachdem sie für den Hauptabnehmer plötzlich zu klein war. «Ein Fünftel des Einkommens fiel damit weg», meint Flückiger. Er ist bei «suissessences» vor allem für die Setzlingsbeschaffung zuständig.

Diesen Frühling hat er die Pflanzen bei einer Gärtnerei in Niederbipp BE besorgt. Insgesamt waren es 48 000 Stück. 18 bis 20 Rappen kostet ein Kräutersetzling. «In Holland wären sie vielleicht billiger, aber das passt nicht in unser Projekt.» Schliesslich heisst es nicht von ungefähr «Natürliche Pflegelinie aus Schweizer Landwirtschaft.» Reihum wurden dann die Pflanzen bei allen Bauern gemeinsam gesetzt.

«Kräuteranbau ist arbeitsintensiv», sagt Flückiger. Das grösste Problem ist das Unkraut. Dagegen gibt es nichts anderes als hacken, mechanisch oder auch von Hand. Die 5 Aren Melisse und 15 Aren Muskatellersalbei fallen auf dem Hof von Flückigers noch nicht stark ins Ge-

wicht. «Aber die Vision wäre es schon, dass daraus ein tragender Betriebszweig wird», betont der Landwirt.

### «Klinken putzen» muss sein

«Das Ganze macht schon Spass, aber wir müssen auch aufpassen, dass es uns nicht zu viel wird.» Während der Vegetationszeit ist es schwierig, Zeit zu finden, um Kundenbesuche und Promotionen zu machen. Doch «Klinken putzen» bei bestehenden und potenziellen Kunden muss man eben das ganze Jahr, wenn man dranbleiben will. Es zeichnet sich nun eine Lösung mit einem professionellen Aussendienstmitarbeiter ab. Dies würde die Landwirte, die bisher selber Drogerien und Warenhäuser besuchten, enorm entlasten. Hansueli Flückiger erinnert sich noch genau an den ersten Auftritt an der Weinmesse. «Das war schon ein besonderer Moment. Am Morgen war ich noch auf dem Feld am Eggen. Dann rasch heim, duschen, weisses Hemd und schwarze Hosen anziehen und ab nach Bern.»

Spannend findet es Flückiger, herauszufinden, wie sich die Kräuter am besten entwickeln und welches der günstigste Zeitpunkt für die Verarbeitung ist. Für das ganze Projekt benötige es eine gute Portion Pioniergeist, meint er. «Ich

## Neun Landwirte und eine Biologin

Unter dem Label «suissessences» sind im Moment eine Handcreme, eine Pflegelotion und ein Duschgel erhältlich, dazu drei verschiedene Körperöle. Ein weiteres Duschgel, ein Lippenbalsam und ein Fussbalsam sind in der Entwicklung. Bei «suissessences» dabei sind: Fritz Hess, Jürg Blaser, Hansueli Flückiger und Andreas Fankhauser aus Wangen an der Aare, Hansruedi Friedli und Fritz Hebeisen aus Bettenhausen, Ulrich Fahrni aus Rumisberg, Alexander Reber aus Niederbipp, Hansrudolf Kopp aus Wiedlisbach und Brigitte Schulthess aus Bern.

verspreche mir schon Chancen, denn unsere Produkte sind gut.» Je nach Erfolg der Kosmetikprodukte am Markt wird er auch den Kräuteranbau erweitern. «Die Biologin sagt uns, welche Kräuter sie benötigt, und alles, was hier in unserer Gegend wächst, pflanzen wir auch an», betont Flückiger, und greift zur Hacke, um das Feld mit dem im Mai gepflanzten Muskatellersalbei fertig zu jäten.

| Renate Bigler-Nägeli

Die Autorin ist freie Journalistin in Walliswil SO

Weitere Infos und Bestellmöglichkeiten unter [www.suissessences.ch](http://www.suissessences.ch)



Der Gründer von «suissessences» Fritz Hess mit der eigenen, kleineren Destillationsanlage.



Hansueli Flückiger bei seinem Zitronenmelissenfeld. Der Wangener Landwirt unter anderem für die Beschaffung der Setzlinge zuständig.