

Harte Schale, fairer Kern

In Zürich sind die Cashewnüsse von Pakka längst in aller Munde. Schliesslich sind sie nicht nur gut für den Gaumen, sondern auch fürs Gewissen.



TEXT: Christoph Kohler __ FOTO: Gian Marco Castelberg

Beginnen wir diese Geschichte mit dem genüsslichen Ende ihrer Hauptfigur, der Cashewnuss. Wie sie in unserem Mund zermalmt wird, bevor sie endgültig im Schlund verschwindet. Billig sind sie nicht, die bunten Tütchen mit Cashews (gesprochen «Käschus»), die seit ein paar Jahren an jeder zweiten Theke Zürichs feilgeboten werden. Trotzdem kann ihnen niemand widerstehen. Manche mögen's heiss und greifen zu den mit Chili, Pfeffer oder Curry gewürzten Nüssen. Andere geniessen sie «nature», so wie Balz Strasser es tat, als er vor acht Jahren im Rahmen seiner landwirtschaftlichen Doktorarbeit in der südindischen Region Malabar weilte.

Die Kostprobe gedieh zur Geschäftsidee, den schmackhaften Rohstoff zu fairen Bedingungen in die Schweiz und nach Europa zu importieren. Allein wollte Balz Strasser dieses Wagnis jedoch nicht auf sich nehmen. Nach der Rückkehr nach Zürich organisierte seine Freundin ein gemeinsames Abendessen mit ihrer Schwester und deren Liebstem: Ueli Baruffol, frisch diplomierter Forstingenieur. Klar, dass Strasser bald einmal auf die Nüsse zu sprechen kam. Wenig später gründete er mit Baruffol die Pakka AG. Die erste Ladung Cashews verpackten die Jungunternehmer auf einem Wohnzimmer, verschickten sie an Detaillisten und erhielten bald Antwort: Wir wollen mehr! Viel mehr! Heute importiert die Pakka AG mit sechs Angestellten 400 Tonnen Nüsse und andere Südfrüchte im Jahr. Einen (kleinen) Teil davon verarbeitet das Unternehmen selbst zu Snacks, die im Onlineshop, in Bars, Delikatessenläden oder an Partner wie die Swiss verkauft werden.

organisation, sondern eine gewinnorientierte AG, sagt Strasser. «Wir bewegen uns auf dem Markt, da liegen durchschnittliche Qualität oder unzuverlässige Lieferungen nicht drin.» Zu seinen Hauptaufgaben zählt deshalb, jedes Jahr Handelspartner in Indien, Kenia, Uganda, Ghana oder Palästina im Qualitätsmanagement zu schulen, während sich Ueli Baruffol ums Marketing und um die Produktentwicklung kümmert.

Zeigt Strasser auf seinen Reisen Fotos von fertig abgepackten getrockneten Bananen, Nüssen oder Kokosraspeln, die in Schweizer Auslagen liegen, leuchten die Augen der Produzenten vor Stolz und Dankbarkeit dafür, dass Pakka ihre Ernte Jahr für Jahr zu einem fairen und fixen Preis vorfinanziert. Ein Restrisiko bleibt für alle Beteiligten, weil der Markt für tropische Bio- und Fair-Trade-Produkte klein und schwankend ist. Soll Eduard, ein Bauer aus Uganda, in eine neue Trocknungsanlage für seine Apfelbananen investieren? Immerhin hatte Strasser beim letzten Besuch eine Bestellung über 6 Tonnen der getrockneten Früchte in der Tasche. Doch was, wenn der Grossdetaillist im darauf folgenden Jahr das Produkt wieder aus dem Regal nimmt?

«Es ist ein spannendes Geschäft, das viel auf Vertrauen beruht», sagt Strasser. Für ihn ist es nach wie vor ein kleines Wunder, dass der Handel zwischen so unterschiedlichen Kulturen klappt. Zum Glück! So können wir in der Adventszeit mit gutem Gewissen den Schokocashews oder -mandeln von Pakka ein genüssliches Ende setzen.

> Die Pakka AG ist Unternehmenskunde bei ÖKK.

DER STOLZ DER HANDELSPARTNER

«Pakka» bedeutet auf Hindi so viel wie «solid» und «erstklassig». Tatsächlich steht Qualität bei Pakka an erster Stelle. Schliesslich sei man keine Entwicklungshilfe-

Weihnachtszeit ist Nüsslizzeit!

Mit dem Code «ÖKK@Pakka» erhalten Sie 10 Prozent Rabatt auf Ihren Einkauf im Pakka Onlineshop www.pakka.ch