

ALPHA

DER KADERMARKT DER SCHWEIZ

TEL. 044 248 40 30 / INSERATE@TAGES-ANZEIGER.CH / WEITERE KADERSTELLEN: WWW.ALPHA.CH

Warum Asiaten auf Frutiger Murmeltiersalbe schwören

Die Frau warnte vor dem Risiko, dem Sohn wars peinlich, doch wenn Andreas Schmid sich etwas in den Kopf gesetzt hat, ist er nicht zu bremsen. 21 Jahre später ist klar: Der passionierte Jäger hatte mit seinen Murmeltiersalben einen guten Riecher. Inzwischen haben die Söhne bei Puralpina das Sagen, der 69-jährige Gründer wirkt weiterhin mit.

Interview: Mathias Morgenthaler

Herr Schmid, Sie haben...?

ANDREAS SCHMID: ... Herr Schmid klingt komisch. Ich bin Murmeli, alle hier sagen mir so. Schmid gibt's 2000-mal in Frutigen, aber nur einem sagt man Murmeli.

Dabei töten Sie Murmeltiere, um ihre Salben zu produzieren.

Eben gerade nicht. Persönlich habe ich in meinem ganzen Leben nur zwei Murmeli geschossen. Und die anderen werden nicht wegen unserer Salben getötet, sondern weil der Bestand reguliert werden muss. Wir verwenden das Fett der toten Tiere, da es cortisonähnliche Substanzen enthält und dadurch schmerzlindernd wirkt.

Sie sind gelernter Automechaniker. Wie wurden Sie zum Hersteller von Murmeltier-Salben und Kräuterölen?

Ich war 24 Jahre lang im gleichen Betrieb tätig, lange Zeit als Hydraulik-Mechaniker, die letzten acht Jahre als Leiter der Montage. Als die drei Inhaber, die tolle Chefs waren, die Firma verkauften, verschlechterte sich das Arbeitsklima. Das half mir beim Entscheid, mein Hobby zum Beruf zu machen. Als Jäger hatte ich schon immer darauf geachtet, möglichst viel zu

verwerten von den geschossenen Tieren. Mein Schwiegervater, der unter Rheuma litt, schwörte auf Murmeltierfett. Ich begann, das Fett in kleinen Dosen auf den Jägerausstellungen und Märkten zu verkaufen. 1992 lernte ich auf dem Fellmarkt in Thun einen Kräuterspezialisten kennen. Dank seinen Kenntnissen gelang es mir, zunächst eine wärmende und später auch eine kühlende Salbe mit rein natürlichen Zutaten zu mischen.

Wurden Sie ernst genommen, als Sie 1998 ganz auf die Murmeltierprodukte setzten?

Nein, schon im eigenen Haus gab es Gegenwind – meine Frau fand es riskant, den Angestelltenjob aufzugeben für dieses Abenteuer. Ich liess mich aber nicht beirren. Ich bin wohl ein Spinner: Wenn ich etwas machen will, dann ziehe ich es durch. So stellte ich als Exot an vielen Messen aus, wurde von manchen als altmodisch oder hinterwäldlerisch belächelt. 1992, im ersten Jahr, verkaufte ich 228 Dosen der Salbe, die ich mithilfe eines Glühweintopfs in der Küche des Elternhauses produziert hatte. 1997, im Jahr vor dem Schritt in die Selbstständigkeit, waren es schon 4390 Dosen – die Produktion wurde in den Kuhstall verlegt. Bald war ich an 100 Tagen pro Jahr als Aussteller



Andreas Schmid: «Es ist schlimm, wenn der Alte meint, er wisse alles besser.»

und Händler an Messen in der ganzen Schweiz unterwegs.

Das dürfte Ihre Frau beruhigt haben.

Sie hat schon sehr bald mit angepackt und viel im Hintergrund mitgeholfen. Und dann kamen zum Glück auch meine Söhne auf den Geschmack. Als Reto Motivationsprobleme hatte bei seiner Arbeit auf einer Bank, sagte ich ihm sofort, er könne mir helfen – ich kann ja weder gut schreiben noch gut rechnen. Silvan absolvierte die höhere Wirtschaftsschule und verfasste im Rahmen dieser Weiterbildung einen Businessplan zu unserem Familienbetrieb. Dank dieser Arbeit begriff ich erst so richtig, was ich hier aufgebaut hatte und was es alles brauchte, um das weitere Wachstum bewältigen zu können. Mir war klar, dass das meine Fähigkeiten übersteigen würde. Deshalb freute ich mich sehr, als ich die Firma meinen drei Söhnen übergeben konnte.

War das nicht schwierig, plötzlich nicht mehr entscheiden zu dürfen?

Ich habe mehrmals gesehen, wie Familienunternehmen daran zugrunde gehen, dass der Alte meint, er wisse alles besser. Ich gab die Verantwortung gerne ab. Wenn sie mich fragen, sage ich gerne meine Meinung, ansonsten darf ich ja weiter mitarbeiten hier und habe meine Narrenfreiheit. Vor allem bin ich dankbar, dass die Söhne das Geschäft weiterführen. Ich erinnere mich noch, wie Silvan in einem Schulaufsatz geschrieben hat, er hätte lieber einen Bankdirektor als Vater als einen Vertreter, der auf dem Markt seine Salben verkauft. Nun arbeiten die Söhne mit Freude hier, obwohl es nicht weniger zu tun gibt und die Löhne deutlich tiefer sind als auf der Bank. Aber sie können hier entscheiden, gestalten, mit Naturprodukten etwas Sinnvolles bewirken. Und wir sind längst die Nummer 1 in der Schweiz, haben bald 16 Angestellte und verkaufen über 6 Tonnen unserer Murmeltiersalben in Zehntausenden von Dosen pro Jahr.

Wann geht Ihnen das Schweizer Murmeltierfett aus?

In der Schweiz werden rund 5000 Murmeltiere pro Jahr geschossen. Wir verarbeiten derzeit das Fett von 1500 Murmeltieren zu Öl, da gibt es also noch Luft nach oben. Dieses Jahr hatten wir ein Luxusproblem: Uns ging kurzzeitig das Hirsch- und Gamsfett aus, das wir den Salben beimischen als natürliches Bindemittel. Das hat vor allem mit der enorm gestiegenen Nachfrage bei ausländischen Kunden zu tun. In Interlaken und Luzern haben uns zwei chinesische Kosmetikladen-Besitzer ins Sortiment

aufgenommen. Dort verkaufen sich die Salben und Massage-Öle wie verrückt. Die Mischung aus Swissness, natürlichen Zutaten und dem Murmeltier als Sympathieträger hat eine starke Ausstrahlung. Ich habe das schon vor sechs Jahren erlebt, als ich in Zermatt vor der Drogerie an einem Stand unsere Salben verkaufte.

Wurden Sie von asiatischen Touristen belagert?

Ich kann ja weder Japanisch noch Chinesisch und auch kein Englisch. Aber weil ich ein ausgestopftes Murmeli dabei hatte und alle ein Selbie damit machen wollten, verkaufte ich an einem Tag Produkte für über 1000 Franken. Da gönnte ich mir eine Übernachtung im Hotel und hängte gleich noch einen Tag an. Erst später habe ich erfahren, dass ich dafür eine Bewilligung gebraucht hätte. Jetzt haben wir das – dank meinen Söhnen – etwas strukturierter angegangen und eröffnen Mitte Dezember einen eigenen Laden in Zermatt. Und immer öfter besuchen uns Kunden auch hier im Laden, weil es nicht nur Produkte zu kaufen, sondern auch ausgestopfte Tiere zu sehen gibt. Wir sind zu einer beliebten Ausflugsdestination geworden in Kombination mit einem Besuch beim Blausee. (Schaut auf die Uhr) Und jetzt muss ich allmählich los, heute bin ich im Aussen-dienst im Einsatz und liefere Ware nach Luzern und Chur. Für mich ist das zum Glück keine Arbeit, sondern eine Mischung aus Freizeit und Therapie.

Kontakt und Informationen:

www.puralpina.ch oder kontakt@puralpina.ch