

Hofprodukte: Vom Garten bis ins Verkaufsregal

Die Vermarktung von eigenen Kräutern beginnt mit der Gartenplanung und endet mit der passenden Geschichte zum Produkt.

Am Anfang steht immer eine gute Idee: wie zum Beispiel ein eigenes Kräutertee-Label. Erlesene Kräuter werden im Garten angepflanzt, gehegt, geerntet, schonend getrocknet und zu feinen Mischungen verarbeitet. Eine tolle Geschäftsidee, doch was nun?

Planen vereinfacht

Einfach mal loslegen ist bestimmt abenteuerlich, aber bei so einem Projekt, wie die Lancierung eines Kräutertee-Labels nicht ratsam. Es macht Sinn, einen Masterplan samt Strategie zu entwickeln: Was will ich genau machen? Am einfachsten ist es, alles kurz schriftlich zusammenzufassen.

In unserem Fall ist das Ziel klar: Wir wollen Kräutertee produzieren und unter einem eignen Label vermarkten. Die Arbeit hierfür beginnt im Winter. Dann ist der ideale Zeitpunkt für die Gartenplanung. Die Art und die Sorten der Kräuter werden dabei bestimmt. Die Menge der Kräuter und der dafür benötigte Platz spielen ebenfalls eine grosse Rolle und müssen in die Planung einfließen. Um zu wissen, von was man wie viel benötigt, ist es sinnvoll, die Teemischungen bereits zu definieren. So vereinfacht sich das Anpflanzen im Frühling.

Philosophie und Gesetz

Ein wichtiger Punkt in der Planung ist auch der Auftritt nach aussen. Hier helfen eventuell folgende Fragen weiter:

- Welche Menschen (Zielgruppe) sollen meinen Tee kaufen?
- Was soll die Person, die meine Teepackung in der Hand hält, von meinem Produkt denken (Philosophie)?
- Wie heisst meine Marke?

Authentisch und echt sollen Produzent(in) und Produkte sein. Daraus resultiert die ganz eigene Kräutermarke mit ihrer ganz eigenen Philosophie. Nebst all dem gilt es aber auch die gesetzlichen Grundlagen zu kennen, wie z. B.:

- Was gehört auf die Etikette?
- Wie muss alles ausgewiesen und angeschrieben werden?
- Worauf muss ich achten?

Einen Blick ins Lebensmittelgesetz hineinzuworfen und es genau zu studieren, ist ein absolutes Muss.

Wo und wie die Produkte vermarktet werden, ist ebenfalls Teil der Planung und der Strategie. Die örtlichen Gegebenheiten und die definierte Zielgruppe bestimmen die Verkaufsmethode.

- Fühle ich mich an Märkten zu Hause und finde da mein Zielpublikum, ist der Fall klar.
- Habe ich eher ein städtisches Kundensegment, dann spricht einiges für einen Onlineshop.
- Bin ich zentral gelegen, dann ist ein Hofladen die optimale Lösung.

Geduld beim Wachsen

Sobald alles auf dem Papier festgehalten ist, kommt nun der Teil der Umsetzung an die Reihe. Der Garten wird angelegt: die Kräuter gehen in den Boden, Ringelblumen, Malven und Co. werden ausgesät. Eine leichte Anspannung, vielleicht auch etwas Unsicherheit und Sorge gehören dazu. Die Natur kann nicht beeinflusst werden. Wie was wächst, liegt nur bedingt in unseren Händen. Das Aufatmen kommt bei der ersten Ernte. Die Bestätigung, dass es bis jetzt gut funktioniert hat.

Nicht vergessen sollte man die wild wachsenden Naturschätze, wie Holunderblüten, Brennnesseln, Frauen- und Silbermantel und noch viele mehr. Diese können gratis geerntet werden und gehören in jede Teemischung. Die Kombination aus Anbau und Wildsammeln macht den guten Mix aus.

Es duftet wunderbar

Frisch geerntet gelangen die Kräuter in die (selbst gebaute) Trocknungsanlage, einen Dörrapparat oder den Backofen. Dort werden sie fein säuberlich ausgelegt. Nach wenigen Tagen sind sie trocken, und ein wunderbarer Duft liegt in der Luft. Bis die Kräuter in die Mischung gelangen und als Tee die Konsument(innen) erfreuen können, werden sie in grossen Säcken, an einem dunklen und trockenen Ort, bis maximal ein Jahr gelagert.

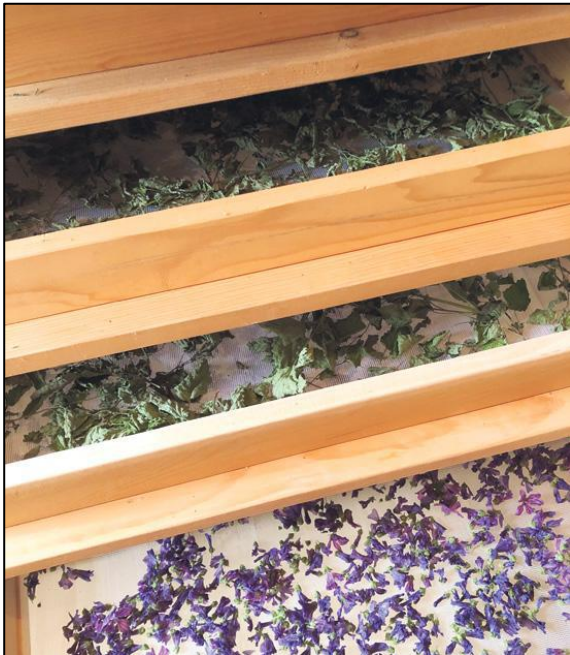
Das Dahinter interessiert

Im Herbst heisst es dann mischen, verpacken, etikettieren. Dabei kommt einem bestimmt die eine oder andere Episode vom Ernten oder Sammeln in den Sinn. Es ist ein herrlicher Sommerrückblick. Diese positiven Gedanken und Freuden verleihen der Mischung erst recht das gewisse Etwas.

Fein säuberlich verpackt und angeschrieben stehen die Produkte im Lager bereit für die Kundschaft. Beim Eingang der ersten Onlinebestellung oder des ersten Verkaufs im Hofladen schlägt das Herz höher. Es ist geschafft, die erste Teemischung ist bei einer Kundin oder einem Kunden angelangt.

Etwas Zusätzliches und Wichtiges sollte man noch beachten: Als Produzent(in) verkaufe ich nicht nur ein Produkt. Hinter jedem Produkt steckt eine Geschichte, eine Philosophie. Der Kunde kauft diese mit. Er wünscht sich das Hintergrundwissen dazu und möchte das Gesicht des Produzenten kennen. Dies macht den Tee authentischer und noch viel feiner.

Zu seinen Grundwerten, seiner Philosophie stehen und diese nach aussen tragen, das zeugt von Echtheit und überzeugt den Endkonsumenten. Es muss nichts erfunden werden. Halten wir uns einfach an das, was da ist – das ist vollends genug.



Fein säuberlich werden die Blüten und Kräuter in der Trocknungsanlage ausgelegt und schonend getrocknet.

(Bilder Helene Barmettler)



Fertig gemischt, werden die Kräuter abgepackt und im letzten Schritt etikettiert. Dann stehen sie zum Verkauf bereit.

Rezept für Teemischung

Für die Mischung für einen «Entspannungstees für ruhige Momente» benötigt man:

- 6 Teile Zitronenmelisse
- 3 Teile Kamille
- 2 Teile getrocknete Apfelstückchen
- 1 Teil Malvenblüten

Zwei Teelöffel der Mischung pro Tasse mit heissem Wasser aufgiessen. Etwa 8–10 Minuten ziehen lassen und geniessen.

Helena Barmettler

Schöpfheim, 2.07.2021

Kontakt

BBZN Schöpfheim, Klosterbüel 28, 6170 Schöpfheim

Helena Barmettler, 041 485 88 41, helena.barmettler@edulu.ch, www.bbzn.lu.ch