

Der weltweite Bio-Fair-Trade-Manager

Der Rohstoffhändler David Yersin hat seine Firma vorübergehend zum weltweiten Marktleader gemacht, indem er zwei Labels kombinierte. Er hatte harte Kämpfe auszufechten.



Till Hirsekorn@tillhirsekorn. 21.03.2016

«Wir sind organisch gewachsen, Schritt für Schritt»: Der CEO David Yersin am Pronatec-Hauptsitz in Hegi. Bild: Heinz Diener

Es streicheln einen die Blätter des mächtigen und weit rankenden Regenschirmbaums, wenn man die Treppe in die obere Etage nimmt. Auf Plakaten sieht man Arbeiterinnen und Arbeiter bei der Ernte von Zuckerrohr, Kakao und Vanille in der Dominikanischen Republik, Panama und Madagaskar. Die Firma Pronatec AG aber hat ihren Hauptsitz einen Steinwurf entfernt vom Bahnhof Hegi. Hier laufen die Fäden der Bio- und Fair-Trade-Rohstoffhandelsfirma zusammen, die sich mit einem Jahresumsatz von rund 70 Millionen Franken und 35 Vollzeitstellen von einer Zweimannfirma zum KMU entwickelt hat. Auf Schreibtischen sind Vanille-, Gewürz- und Zuckermüsterchen aus den eigenen Kooperativen ausgebreitet, dunkel- und hellbraune, grobe und feinkörnige. Auch die Produkte der Konkurrenz liegen auf. Architekt des heute globalen Netzwerks ist CEO David Yersin (53). Yersin stiess 1989 zu Pronatec, verhalten euphorisch, wie er sagt, und erst recht nicht als Missionar für die gerechte Sache. Für den weltbummelnden Segler, Surfer und Bühnentechniker war es wenig verlockend, bei der Zweimannfirma seines Vaters einzusteigen. Obschon weltweite Pionierin, war sein Unternehmen nur langsam gewachsen. Yersins Vater, der als Ingenieur den Sulzer-Ableger in Kanada aufgebaut hatte, setzte voll auf die Produktion und den Import von Sucanat, unraffiniertem Biovollrohrzucker. Dieser ist zwar vollwertiger, aber schwer zu verarbeiten, da bräunlich und besonders geschmacksintensiv. Die Nahrungsmittelkonzerne zögerten, der Absatz stockte. «Ich musste eine neue Nische finden.»

Fündig wurde Yersin 1992 bei einem Segeltörn auf Nosy Be, einer Insel vor der Nordwestküste Madagaskars. Im Gespräch mit einem madagassischen Freund kam ihm die Idee, eine kleine Rohrzuckerfabrik und ein paar Kleinbauern auf Bio umzustellen. Wegen politischer Unruhen verzögerte sich das Projekt zwar. Die Lebensmittelproduzenten aber hatten rasch angeknipst. «Biorohrzucker», das tönnte verlockend neu. Yersin stellte kurzerhand eine Organisation von Rohrzuckerproduzenten in Paraguay auf Bio um und fand sofort weltweit Abnehmer in der Lebensmittelindustrie. Auch die nächste Idee schlug ein, die Labels «Bio» und «Fair Trade» miteinander zu verheiraten. So wurde Pronatec zum Weltmarktführer für Bio-Fair-Trade-Zucker. Mit Max Havelaar lancierte Yersin später die weltweit erste Bio-Fair-Trade-Schokolade. «Beim Kakao kamen wir bald nicht mehr mit Lieferern nach.» Er wagte daher den Sprung auf die nächste Insel, die Dominikanische Republik.

Warm empfangen wurde er auf der Insel nicht. Das lokale Kakao-Kartell machte «El Suizo» von Anfang an klar, er müsse die Pläne für die neue Kakao-Kooperative schleunigst wieder begraben. Erst höflich bei Einladungen auf prunkvolle Yachten und Villen, aber auch anders. «Man hat mich beobachtet, fast schon verfolgt», sagt Yersin. Kaum war er durch den Zoll, klingelte sein Handy: «Willkommen zurück, David!» Nach

zig klärenden Gesprächen sei die Tochterfirma mit ihren 100 Angestellten auch bei den lokalen Produzenten akzeptiert, obwohl ihr Marktanteil auf rund fünf Prozent gewachsen ist und sie auch den 2500 angeschlossenen Kleinbauern ein Drittel mehr bezahlt.

Es ist die Tugend eines angelsächsischen Unternehmers, die Yersin, der in Kanada geborene Sohn eines Genfer Geschlechts, als eine seiner grössten Stärken nennt. «Nicht mit der Schere im Kopf Probleme grossreden und hadern, sondern an das glauben, was möglich ist.» Er gesteht aber auch ein: Ohne zuverlässige Partner vor Ort hätten die Läufe im Hamsterrad, in den Entwicklungsländern ein Business aufzubauen, auch ihn zermürbt. «Wir sind bewusst langsam und organisch gewachsen, Schritt für Schritt». Auch er sei «learning by doing» zum CEO und Manager in einem harten Business gereift. Aber wenn er eine Chance sehe, dann packe er sie auch. Heute stehen bei Pronatec und ihren Töchtern weltweit rund 350 Angestellte in 15 Ländern auf der Lohnliste mit 10 000 Kleinbauernfamilien als Partner. 40 Prozent der Kunden stammen aus der Schweiz, darunter grosse Nahrungsmittelkonzerne, der Rest aus der EU, Nordamerika und Asien. Zur Netzwerkpflge jettete Yersin zeitweise an sechs Monaten pro Jahr um die Welt. Ein Verschleissjob. Erst als er Vater eines Sohnes (10) und einer Tochter (8) wurde, reduzierte er. Yersin sieht bei Pronatec noch viel Potenzial brachliegen, beim Marketing zum Beispiel. Künftig werde man die eigene, bei der Kreuzlinger Schokoladenfabrik hergestellte Linie Amarrù neu lancieren, die Sparten Vanille und Gewürze ausbauen und mehr auf Halbfabrikate setzen, statt auf Rohstoffe. «So können wir uns stärker positionieren», sagt Yersin. Die Konkurrenz ist grösser geworden. «Marktleader sind wir längst nicht mehr, ausser bei der Biovanille.» Aber vom Sympathie- und Pionierbonus profitiere Pronatec noch heute. Ein Botschafter für die «gerechte und gute Sache» ist Yersin bis heute nicht geworden. Zu nüchtern und zu zurückhaltend ist er dafür.

Um Aufmerksamkeit muss Pronatec ohnehin nicht buhlen. Kürzlich gewann die Pronatec den zweiten Platz beim ZKB-Nachhaltigkeitspreis. Offene Stellen muss Yersin kaum ausschreiben. Bewerbungen flattern nur so rein. (Der Landbote)

Erstellt: 20.03.2016, 19:46 Uhr