

Referat KMU-Tag, 25.10.2019, 10.35 bis 11.00 h

Roger Koch

Lieferung mit Unbehagen

Geschätzte Damen, sehr geehrte Herren

Ich bin heute Morgen etwas müde und auch ein wenig demoralisiert. Fortuna, die launische Glücksgöttin, hat mir wohl den gestrigen Tag beschert, damit ich einen besseren Einstieg in mein Referat habe. Der Tag gestern war mal wieder ein Tag des Unbehagens. Wir haben vor Monaten eine Weltneuheit produziert, eine reine Hanf-Pre-Roll in Zigarettenform, ohne Tabak, bloss mit Hanf. Wir bekommen in der industriellen Fertigung rund 4000 Stück pro Minute raus. Das kann niemand. Weltweit nicht. Wir waren unglaublich stolz ... und wir möchten das Ding exportieren. Nach über acht Monaten juristischen Hin- und Hers und etlichen Behördenschlaufen hatten wir endlich das Okay der luxemburgischen Behörden. Wir dürfen die erste Hanfzigarette der Welt nach Europa ausführen. Und dann? Der Logistiker, der uns hoch und heilig versprach, es sei kein Problem, kriegt nun die verdammten Glimmstängel nicht nach Luxemburg. Es gebe keine Frachtflugzeuge von Zürich nach Luxemburg. Über die Strasse können wir nicht, weil uns die Nachbarländer mit dieser gefährlichen, notabene in der Schweiz und Luxemburg legalen Droge nicht passieren lassen - ich könnte zum Fenster rausspringen. Was tun? Sollten wir das Zeug schmuggeln? Ich wüsste schon wie. Aber dann hätte ich wieder eine Lieferung mit Unbehagen und ein Problem in Luxemburg. Wenn unter Ihnen jemand ist, der mir die Zigaretten legal nach Luxemburg bringt, kommen Sie bitte nachher auf mich zu. Ich werde Ihnen zum Dank einen Kranz aus goldenen Zigaretten flechten. Lieferung mit Unbehagen. Wie Sie unschwer feststellen können, nährt sich das „Unbehagen“ im Titel meines Referats nicht etwa aus moralischen Skrupeln darüber, dass ich Zigaretten herstelle und verkaufe. Wer das gehofft hat, den muss ich enttäuschen. Ich bin da von Gewissensbissen ziemlich ungeplagt. Nein, Unbehagen hatte und habe ich allenthalben, seit ich Unternehmer bin sowieso. Ich starte mit dem Unbehagen, das mich seit der Gründung von Koch & Gsell Ende 2015 sozusagen firmenintern begleitet - Produkte, Produzenten, Logistiker, Maschinen usw. Ich werde Ihnen also im ersten Teil auf Geheiss der Organisatoren des KMU-Tags die Firmengeschichte antun. Anschliessend lasse ich den Blick über den Teller rand hinausschweifen und teile mit Ihnen mein Unbehagen über den gesellschaftlichen Gesundheitstrend und dessen Implikationen - unabhängig vom Rauchen.

Die Firma und die Gesundheit – mit diesem Duett werde ich Ihnen nun 20 Minuten lang in den Ohren liegen.

Rahmen

Geschätzte Damen und Herren, es gibt wahrscheinlich wenige Wirtschaftszweige, die derart reguliert und mühsam sind wie der Tabakmarkt. Dabei wird in der Schweiz seit über 450 Jahren Tabak angebaut. Der Berner Pfarrer und Botaniker Benedikt Marti von Bätterkinden war mutmasslich der Erste, der damit begann. Da er aber nicht so genau wusste, was er mit dem Kraut anstellen sollte, gab er es

seinem Hund zu fressen, der sich mehrmals übergab und Marti damit nötigte, sich etwas genauer mit der Materie auseinanderzusetzen. Nach intensiver Korrespondenz mit dem Botaniker Conrad Gessner liess er sich dann eines Besseren belehren: Er rauchte das Kraut. Der Hund dankte es ihm. Versuch und Irrtum liegen in der Wiege des Tabakanbaus in der Schweiz. Heute gibt es in der Schweiz rund 200 Tabakpflanzler. Die Pflanzler verkaufen alles, was sie anbauen der SOTA, einer Einkaufsgemeinschaft in Payerne, in der Romandie. Die Pflanzler haben eine Abnahmegarantie zu einem festen Preis - es gibt also keinen Markt. Alle Tabakproduzenten der Schweiz MÜSSEN den Tabak von der SOTA kaufen, die Zuteilung erfolgt nach Marktanteilen. Philip Morris kauft von den rund 1000 Tonnen rund 43 %, BAT rund 38 %, JTI rund 18 %. Es ist schon sehr speziell, dass der Tabak gekauft werden MUSS. Umso spezieller, als der Schweizer Tabak stets einen sehr schlechten Ruf hatte. Man könne ihn nicht rauchen, wurde gesagt. Alle Experten rieten mir deshalb, auf keinen Fall ausschliesslich auf Schweizer Tabak zu setzen. Erschwerend kommt die Besteuerung dazu: Je nach Produkt bezahlen Sie bis zu 63 % Steuern - da müssen Sie einiges verkaufen, um profitabel zu werden. Zudem sinken die Raucherzahlen, in der Schweiz nicht ganz so stark wie andernorts, aber sie sinken. Und alle BWLer unter Ihnen wissen: Steige niemals in einen sinkenden Markt ein. Journalisten fragen mich gelegentlich: Wie also kann man so verrückt sein, in einen derart reglementierten und zudem sinkenden Markt einzusteigen? Meine lakonische Antwort: Weil das dein Bubentraum von mir ist. Und Träume kann man sich nun mal nicht aussuchen ... und das kam so:

Koch & Gsell AG

Im Jahr 1987 rauchte ich im zarten Alter von zwölf Jahren meine erste Zigarette, die mir mein Grossvater Ernst Gsell gab. Darum heisst die Firma auch Koch & Gsell. Ich rauchte also eine Select. Und mein Grossvater erzählte mir, dass in der Schweiz Tabak angebaut werde. In dem Moment wusste ich: Ich möchte eines Tages Tabakproduzent werden. Mein Grossvater starb leider drei Jahre später, der Traum versank in den Tiefen meines Unterbewusstseins, mein Leben nahm einen ganz gewöhnlichen Verlauf: Ich wurde Lehrer, unterrichtete acht Jahre am Berufs- und Weiterbildungszentrum bzw in Buchs Deutsch und Französisch, gründete 2004 mein erstes Unternehmen, das Übersetzungs- und Textbüro Diction AG, das ich 2018 an den Geschäftsführer verkaufte. Doch 2009 tauchte der Kindheitstraum urplötzlich wieder auf: Ich stiess zufällig auf das Buch „Tabakanbau leicht gemacht“ – und da begann ich, im eigenen Garten verschiedene Tabaksorten zu kultivieren, trocknete und fermentierte die Blätter und rauchte Sie – mit mehr oder weniger Genuss. Darüber hinaus experimentierte ich mit anderen Gewächsen: Maisblättern, Hopfen, Brombeerblättern, Huflattich, Pfefferminze usw., die ich allesamt rauchte, da ich mir dachte, es müsse doch noch anderes Rauchbares vor der Haustüre wachsen als bloss Tabak. Das alles klingt reichlich romantisch, ich weiss, ich weiss. Aber dieser romantische Geist paarte sich dann nach drei Jahren des Anbaus mit dem unternehmerischen Geist. Ich dachte mir: Es müssten sich doch Produkte herstellen lassen, die ausschliesslich aus Schweizer Gewächsen bestünden. Gesagt, getan: Ein guter Freund und ich lasen uns in die Materie ein und stellten sehr schnell fest, dass die Rahmenbedingungen alles andere als einladend waren: Sie benötigen eine Bank- oder Versicherungsgarantie für die Steuerschulden, um überhaupt eine Produktionsgenehmigung zu erhalten, man brauchte etliche Maschinen, die Millionen kosten, und dann müsste sich ja auch noch jemand finden, der das Zeug verkaufen würde – am liebsten Kioske und Grossverteiler. Ich schrieb einen Businessplan, und der zeigte, dass wir mindestens eineinhalb Millionen brauchen würden, um einigermaßen zu starten. Geld hatte ich keines, also bloss 20'000 Franken. Ich erzählte in allen möglichen und unmöglichen Momenten von meiner Sorge - und ein Konditor aus

Buchs brachte mich dann mit einigen Leuten zusammen: Die Investoren waren ein Deutscher und drei Liechtensteiner, ein Schweizer liess sich zu jener Zeit noch nicht gewinnen, und wir legten mit 350'000 Franken los. Meine These war: Wenn wir mal starten würden, würde sich dann irgendwie schon weiteres Geld auftreiben lassen. Dass diese Durchwurstelei richtig und falsch zugleich war, wusste ich damals noch nicht. Ende 2015 gründete ich Koch & Gsell AG, und wir kauften uralte Maschinen aus Rumänien, Maschinen, die heute im Museum stehen. Die Rumänen versprachen mir dann hoch und heilig (wie mein Logistiker), sie könnten uns nicht nur Maschinen liefern, sondern darauf auch gleich produzieren. So ging ich frisch und fröhlich daran, Absatzkanäle zu suchen, und siehe da, nach etlichem Klinkenputzen waren Webstar, Coop und Valora bereit, unser Produkt aufzunehmen. Ich war wahnsinnig stolz, wie Sie sich vorstellen können. Heimat in den Kiosken und bei Coop – unglaublich! So unglaublich das war, so unglaublich war die Inkompetenz der Rumänen. Sie produzierten auf unseren Maschinen Zigaretten, bei denen der Filter abfiel, bei denen der Tabak herausbröselte (besonders beliebt bei Motorradfahrern) oder die betonhart gestopft waren, sodass man am Ende vor lauter Ziehen am Glimmstängel Kopfschmerzen bekam. Aber wir mussten die Vereinbarungen mit den Grossverteilern einhalten, also musste ich entscheiden: Die halbgare Sache raus, oder Verkaufsstart auf unbestimmte Zeit verschieben. Ich entschied mich für Ersteres – Lieferung mit Unbehagen eben –, und bis heute bin ich mir nicht sicher, ob das die richtige Entscheidung war. Was aber sicher richtig war: Ich schickte die Rumänen in die Wüste, und wir begannen zusammen mit einem Ingenieurbüro aus Arbon von Beginn weg die Maschinen kennenzulernen und darauf zu produzieren. Bis heute arbeitet bei Koch & Gsell niemand, der je in einer Tabakfabrik gearbeitet hätte. Wir dümpelten so dahin, bekamen die Maschinen zwar immer besser in den Griff, aber wir hatten einfach lausige Verkaufszahlen, was vor allem der schlechten Qualität zu Beginn geschuldet war. Doch dann begann sich das Blatt zu wenden. Die Schweiz legalisierte Hanf, dessen THC-Gehalt unter 1 % liegt, was für einen enormen Boom in der Schweiz sorgte. Ich liebe die Schweiz für ihren Pragmatismus! Gab es 2014 gerade einmal 6 registrierte Hanfpflanzler, sind es heute über 630, Tendenz sinkend, weil sich der Markt bereinigt. Sie erinnern sich: Ich hatte auch mit Mais und Brombeerblättern usw. experimentiert – da kam uns die Idee, Hanf und Tabak zu mischen. Ich erzählte der Produktion von meiner Idee, und das Experimentieren begann. Für all jene, die noch nie Hanf geraucht haben, Sie müssen Folgendes wissen: Hanf ist, im Gegensatz zu Tabak, sehr klebrig. Das liegt am Harz, das die Wirkstoffe THC, das den Rausch macht, und CBD und Dutzende weitere enthält. Wenn Sie diesen klebrigen Harz auf eine Tabakmaschine bringen, steht die Kiste nach kürzester Zeit still, weil alles verklebt. Unsere Produktion – notabene Landschaftsgärtner, Lkw-Mechaniker, Schlosser – entwickelte dann ein System, das wir zum Patent angemeldet haben, eine so genannte Blackbox, die es erlaubt, den klebrigen Hanf mit Tabak homogen zu mischen, sodass eine industrielle Fertigung von völlig neuartigen Zigaretten möglich wurde. Im Juli 2017 lancierten wir die weltweit erste und völlig legale Tabak-Hanf-Zigarette der Welt – mit einem Wahnsinnsenerfolg. CNN, ProSieben, Sat1, Tagesschau – einfach alle wollten uns kennenlernen. Wir hatten ein halbes Jahr lang keine Chance, die Nachfrage zu befriedigen, in Klotten gab es einen Schwarzmarkt, der die Päckchen für 50 Franken pro Schachtel verkaufte. Der Schmuggel nach Österreich und Deutschland blühte und blüht, logischerweise ohne unser Zutun, es war für uns eine Once-in-a-Lifetime-Erfahrung. Mit einem Marketingbudget von 78'000 Franken weltweit bekannt zu werden, ist doch eine ziemliche Überraschung. Das Ganze beruhigte sich dann wieder ein wenig ... und wir hatten zwar viel mehr Umsatz, aber noch immer keinen Gewinn, weil wir neue Maschinen und mehr Personal brauchten. Aber wir hatten etwas entdeckt: den legalen Hanfmarkt. Wir bastelten und tüftelten weiter und brachten dieses Jahr die erste reine Hanf-Pre-Roll auf den Markt, die aussieht wie eine Zigarette, aber keinen Tabak und kein Nikotin enthält. Und nochmals: Die zu produzieren ist wirklich schwierig, dank unserer Blackbox können wir das aber

tun. Nun wollten wir natürlich in den Export - aber keines unserer Hanfprodukte war in der EU legal. Wir haben weit über 100'000 Franken für Anwälte ausgegeben - das Geld hätten wir auch rauchen können. Anwälte zeigen in der Regel Risiken, aber die kannten wir selbst. So haben wir uns selbst eingelesen; eine Kollegin im Team kennt mittlerweile sämtliche Tabak- und Rauchgesetze der EU, wir haben mit den Behörden selbst verhandelt und diskutiert - und siehe da: Nächste Woche lancieren wir die europaweit erste reine Hanf-Pre-Roll in Zigarettenform ohne Tabak in der EU, in Luxemburg, danach in Belgien. Alles legal. Sie merken mir den Stolz an, geschätzte Damen und Herren.

Zu unserer grossen Überraschung meldeten sich auch immer mehr Patienten bei uns, die die Hanfzigaretten gegen Kopf- und Rückenschmerzen, zum Einschlafen oder zur besseren Konzentration rauchten (ein bekannter Billardspieler aus Zürich gehört zu unseren Kunden). Vor zwei Monaten erhielt ich an einem Samstagmorgen einen verzweifelten Anruf eines Turniertänzers aus Deutschland, der mir sagte, seine Frau habe einen Bandscheibenvorfall, und beim letzten Mal hätten unsere Zigaretten geholfen. Er habe aber keine mehr und sie müssten morgen Sonntag auftreten und die Zigaretten seien in Deutschland ja nicht legal erhältlich. Wir haben das Problem dann unbürokratisch gelöst. Und vor einem Monat erhielt ich eines sonntagmittags eine Mail von einer Schweizer Universitätsklinik, die psychisch kranke Menschen behandelt. Die Leiterin schrieb, sie hätten eine klinische Studie mit unseren Zigaretten gemacht, mit sehr interessanten Resultaten. Notabene wussten wir nichts davon! Ob wir interessiert seien, mehr zu erfahren. Sie können sich vorstellen, wie schnell ich mich gemeldet habe. Die Studie zeigt, vereinfacht, dass Patienten mit schweren Psychosen und Depressionen, die unsere Hanfzigaretten rauchen, weniger leiden, leichter therapierbar sind, weniger Medikamente brauchen, weniger Betreuungsaufwand benötigen und die Polizeieinterventionen zurückgingen. Beim Rauchen von Hanfzigaretten. Die Studie wird dieses Jahr noch publiziert - das dürfte nochmals einen ziemlichen Boost geben für unsere Firma. Und vor zwei Wochen waren wir an der Intertabac, der grössten Rauchmesse der Welt in Dortmund. Und wir gewannen den ersten Preis für die innovativste Produktpalette. Und das bei 520 Ausstellern aus 42 Ländern.

Das alles klingt wunderbar und ist es auch - aber eben nicht nur, geschätzte Damen und Herren. Wir sind im dritten Jahr und sind noch nicht profitabel. Wir wursteln uns mit kleinem Budget und teils scheusslichen Zahlen durch, 63 % Steuern gehen nicht spurlos an einer Bilanz und ER vorbei. Wir glauben aber, dass wir den Durchbruch schaffen werden. Bezüglich des Images ist uns da schon einiges gelungen, bezüglich Export beginnt die Show nächste Woche. Wir haben Angebote von Kanada, China und Dubai haben uns bereits erreicht - aber die möchten den Standort Schweiz in der Regel möglichst schnell aufgeben, weil zu teuer. Wir halten am Standort Schweiz fest - so lange wir können, so lange ich glaube, dass es sich lohnt.

Sie sehen, dass wir es mit einem ziemlich mühsamen Markt zu tun haben. Wir haben unglaublich viele Fehler gemacht, aber auch vieles richtig. Mein Unbehagen bleibt ... aber, meine Damen und Herren, nicht nur über mein eigenes Unternehmen, sondern auch bezüglich eines gesellschaftlichen Trends, und damit öffne ich den Fächer.

Ich stelle fest, dass wir ein immer pornografischeres Verhältnis zum Leben entwickeln. Heisst: Je länger, desto besser. Was dein einen das Glied, ist den andern das Leben. Kann man etwas gegen ein langes Leben haben? Kommt auf den Preis an. Denn diese Ausrichtung auf die Gesundheit kostet - nicht nur Geld, sie kostet uns unsere Risikobereitschaft. Sehen Sie, wenn wir immer länger leben wollen und uns ganz auf Gesundheit kaprizieren, dann vermeiden wir Risiken, denn Risiken sind gefährlich - man könnte am Ende des Lebens ja sogar noch sterben. Und wenn das eine Gesellschaft immer

mehr tut, legt sie langsam und stetig das Biotop trocken, das Unternehmer hervorbringt. Denn wo fühlen sich Unternehmer wohl? In einem Biotop des Risikos, in einem Biotop der Freiheit. Gegen Gesundheit kann man ja irgendwie nichts haben, aber wir müssen verstehen, dass dieser Mentalitätswechsel nicht gratis zu haben ist: Er kostet uns die Mentalität des Risikos. Und das halte ich für fatal - gerade für die Schweiz.

Ich war letztthin bei einem Lieferanten in Rickenbach Solothurn. Nach der Besprechung ging es zur Betriebsführung einen Stock höher. Nach drei Treppenstufen sagt mir der Chef: „Herr Koch, halten Sie sich doch bitte am Treppengeländer fest.“ Ich hielt das für einen schlechten Witz. „Nein, das ist unsere Firmenphilosophie: Wir können so rund 20 Unfälle im Jahr verhindern.“ Leider war ich nicht schlagfertig genug, um sofort zu sagen: „Ja, lieber Herr Meier, da haben sie vielleicht recht, 20 Unfälle weniger. Aber sie infizieren Hunderte von Leuten mit Paranoia.“

Oder nehmen Sie den KMU-Tag. Da such ich vor meinem Referat nach Weisswein, um mich warmzulaufen - nichts! Bloss Wasser! Dasselbe bei Treffen mit Managern, und zwar in China wie in Kanada, in Luxemburg wie in Italien. In der Pause Tee statt Kaffee, Früchte statt Schokolade, Wasser statt Wein. Ich frage mich, ob Menschen, die bloss noch ihre Blutwerte im Kopf haben und so risikoarm leben, überhaupt Risiken im Berufsalltag eingehen können?! Sie verlernen es!

Des Weiteren führen wir die Gesundheitsdebatte unglaublich einseitig - nämlich rein materialistisch. Was immer dem Körper des Menschen schadet oder schaden könnte, gilt es zu verhindern, so das BAG. Rauchen sowieso, trinken auch. Was kommt als Nächstes? Zucker. Klar. Danach Salz - und dann? Das ist purer Materialismus. Kein Mensch spricht in diesem Zusammenhang von der Wohltat und der Wichtigkeit des Genusses. Dass mir meine Zigarette guttut, dass mich der Wein inspiriert und bei Laune hält, dass ich nach dem Dessert einfach ein angenehmerer Mensch bin. Menschen sind nicht bloss Maschinen. Schauen Sie sich mal die Statistiken an: In der Masse, wie die Suchtmittel, insbesondere das Rauchen, zurückgehen, gehen die Depressionen nach oben. Menschen brauchen ein Ventil. Wenn wir ihnen das nehmen, entlädt sich die Spannung an einem anderen Ort.

Wir erzeugen immer mehr Gesundheitsillusionen, nicht mehr Gesundheit. Ich habe weniger Süchte, ja, ja, dafür haben wir mehr Depressionen. Ich stürze nicht mehr die Treppe hinauf, ja, ja, dafür trainiere ich mir ein paar Ängste an. Ich trage eine Gesundheitsuhr, ja, ja, und zerstöre meinen Risikoappetit.

Die Schweiz hat die höchste Psychiatriedichte der Welt, auf einen Ingenieur kommen knapp 12 Therapeuten. Von diesem geistigen Klimawandel höre ich zu meinem Ärger herzlich wenig. Von einem geistigen Klimawandel, der unsere Energie zur reinen Selbstoptimierung kanalisiert und wir damit das Leben buchstäblich verpassen und der Schweizer Wettbewerbsfähigkeit schaden. Vielleicht sollten wir Unternehmer es mal den Gretas und Garbos dieser Welt gleichtun auch mal streiken und sagen. Schluss mit der Dauerbevormundung und dauernd neuen risikominimierenden Gesetzen.

Wissen Sie, in was wir nämlich unsere Gesellschaft so verwandeln? Geradewegs in einen Zoo. Im Zoo leben die Tiere länger, haben das richtige Fressen - nicht zu viel, nicht zu wenig -, kopulieren mit den genetisch richtigen Artgenossen, sind medizinisch rundumversorgt, die Feinde sind fort - bloss, sie haben kein ECHTES Leben mehr. Das richtige Leben ist voller Schönheit, voller Gefahren, voller Freude und voller Trauer, voller Leid, voller Probleme, voller Unbehagen, voller Todesgefahr und voller Genuss und Glück. Das echte Leben ist VOLL von ALLEDEM. Wir aber elimieren die Risiken, maximieren die Gesundheit - und basteln so tagtäglich am Zoogehege, in dem wir uns dann wiederfinden

werden. Wir werden länger leben, garantiert. Am Ende vielleicht von einem Care-Team zu Tode gestreichelt, mag sein. Aber ist das noch Leben?

Ich schliesse mit einem Auszug aus Huxleys Buch „Schöne neue Welt“ (Schöne neue Welt, Seite 236).

Geschätzte Damen und Herren, Sie sehen, Unbehagen allenthalben, aber auch grosse Lust am Tun und Werken. Erfolg und Misserfolg im Grossen wie im Kleinen. Das ganze Leben halt. Und ich hoffe, Sie sehen auch, dass es mir um weit mehr geht als bloss um das Verbrennen von Pflanzenbestandteilen - es geht mir um das ganze Leben, um die Freiheit. Und wenn Sie mögen, dann würde ich mich freuen, wenn Sie mit mir heute, vielleicht symbolisch, eine Fackel der Freiheit anstecken und später draussen - ganz gesittet - eine Heimat rauchen würden. Dank fürs Zuelose.

Es gilt das gesprochene Wort.