



Gesine Wischmann und Vater Heinrich machen mit ihren Ginsengpflanzen gute Geschäfte

Exotische Knollen von deutschem Acker

Ein Bauer in Niedersachsen baut Ginseng an. Seine Tochter vermarktet die Wurzeln mit der heilkräftigen Wirkung

Herr Schmidt ist verkaufsfördernd – obwohl er sich weder mit Preisen oder Bilanzen noch mit Marketing auskennt. Er ist einfach da. Der Berner Sennhund gehört zum bäuerlichen Ambiente des Hofes Wischmann, das die Gäste gratis dazubekommen, wenn sie – mitten in der Lüneburger Heide – die asiatische Heilwurzel Ginseng kaufen wollen.

Pro Woche kommen zehn Busse voll mit potentiellen Kunden, jeden Tag gibt es Führungen über die Felder. Das Ginseng-Geschäft der Firma FloraFarm blüht üppiger als die unscheinbare Pflanze selbst. Doch von der Idee, die exotische Wunderwurzel in Deutschland anzubauen, bis hin zur profession-

nellen Vermarktung hat Bauer Heinrich Wischmann eine Menge asiatischer Geduld gebraucht.

Vor 14 Jahren las er in einem uralten Meyers Konversationslexikon von den Heilkräften des Ginseng und von dessen hohem Preis. Er reiste nach Korea. Doch das brachte ihm weder Pflanzen noch Informationen. »Sie kommen dort einfach nicht an die Leute ran.«

Erst über Kontakte in die USA erhielt er Samen von Panax ginseng, so der wissenschaftliche Name. Nach zehn Jahren Probieren konnte er die erste holzig-bitter schmeckende Knolle kauen. Inzwischen wachsen die Wurzeln, die erst nach sechs Jahren geerntet werden, auf vier Hektar Heideboden. Wisch-

manns Erfolgsrezept: »Man muß sich in die Pflanze reinversetzen.« Und so hat er für das Waldgewächs schatten-

spendende Folien anfertigen lassen oder Joghurtbecher mit Bier gefüllt, in denen die gefräßigen Schnecken ertrinken.

Wischmanns Tochter Gesine erkannte schnell, welch gesundheitsförderndes und geldbringendes Potential in den Knollen steckt. Ginseng regt den Stoffwechsel an und bekämpft damit Streß und Müdigkeit. Der Kreislauf kommt in Schwung, und die Konzentration steigt. Nebenwirkungen: keine.

Damit die Inhaltsstoffe der Wurzel, die Ginsenoside, jedoch wirken, müssen sie passend dosiert sein. Ein Gramm täglich, so der Tip der Flora-Farmer, sei schon nötig. Eine so hohe Konzentration bekommt man bei den herkömmlichen Produkten der Pharmaindustrie kaum. Eine Marktlücke.

Gesine Wischmann und ihr Mann Peter Jungblut wagten den Sprung ins karge Ginsengfeld. Beide gaben ihre Jobs in einem Düsseldorfer Pharmaunternehmen auf und handeln nun mit Heilwurzeln. Verkauft wird per Versand und vor allem ab Hof.

Der persönliche Kontakt ist das Wichtigste. »Die meisten Neukunden gewinnen wir durch Empfehlung von alten«, sagt Gesine Wischmann. Außer abgewogenen Wurzeln für 1,73 Mark pro Gramm gibt es Ginseng-Kapseln (100 Stück für 139 Mark) und Hautpflegemittel.

Einen Anteil von einem Prozent haben die Wischmanns mit der Firma FloraFarm inzwischen am deutschen Ginseng-Markt erobert. Und das, »ohne Heizdeckenverkäufer zu engagieren«. Statt dessen bieten sie mietbare Schulungsräume auf dem ehemaligen Heuboden an; fünf feste Mitarbeiter und vier Aushilfen wurden eingestellt. Die bekommen täglich ihre Ration Ginseng. Es macht sich bezahlt. Gesine Wischmann: »Bei uns ist nie jemand krank.«

KATRIN JÄGER

