

RALPH TARNE IM GESPRÄCH MIT JOSEPH WILHELM

Von der Müsli-Badewanne zur Weltfirma

Ralph Tarne: Lieber Joseph Wilhelm, Sie haben vor dreißig Jahren als Hippie-Gemeinschaft begonnen und auf einem Allgäuer Bauernhof das Müsli in der Badewanne gemischt. Heute leben mehrere Tausend Menschen weltweit von der Arbeit für Rapunzel. Das ist ein Riesensprung. Wie kam es dazu?

Joseph Wilhelm: Ich wollte ursprünglich für uns, für mich selbst, Biobauer sein. Wir fingen mit einer Bio-Gärtnerei an und einer Vollkornbäckerei. Wie dann das Schicksal so spielte: Es kam das Bedürfnis nach Lebensmitteln auf, die bei uns nicht wachsen. Ich fing also an, den Kontakt zu anderen Projekten in der ganzen Welt zu suchen. In der Firma, die allmählich wuchs, durfte ich dann in einem erweiterten Sinn Bauer sein – derart, dass ich auch andere überzeugen durfte, sich umzustellen und so die Bio-Idee weitertragen konnte. Ich habe mit Haselnussbauern in Sizilien und Feigenbauern in der Türkei Kontakt aufgenommen oder damals, in der frühen Phase, mit den Kakaobauern in Bolivien.

Es ist astrologisch interessant, dass bei Ihnen ein bäuerlicher Anteil sehr stark mit einem kontaktbetonten Anteil, einem weltweiten Austausch, verbunden ist.

Ich stamme aus der Landwirtschaft und habe ein bäuerliches Wesen mitbekommen. Ich fühle mich übrigens immer noch als Bauer und bin auch auf meinem Hof noch als Hobby-Bauer tätig. Dadurch habe ich immer eine erhöhte Akzeptanz bei Bauern verspürt. Ich konnte einfach mit ihnen sprechen – nicht von oben herab, sondern auf Augenhöhe, auch in meiner Funktion als Rapunzel. Ich denke, ein Fundament unseres Erfolges ist gerade, dass unsere bäuerlichen Wurzeln noch da sind und es uns gelungen ist, sie weiterzuentwickeln. Ein Anliegen von uns ist es zum Beispiel, Transparenz in der Lebensmittelherstellung zu schaffen, was nichts anderes heißt, als den Menschen zu zeigen, woher die Dinge eigentlich stammen, wo ihre Wurzeln sind. Das ist etwas sehr Bäuerliches.

Es ist weiter auffällig in Ihrer Geburtsveranlagung, dass Sie ein Pionier, ein Entdecker und Eroberer einer Öffentlichkeit sind, ja eines internationalen Publikums überhaupt. Sie sind,

derb gesprochen, 'bekannt wie ein bunter Hund' und viele beziehen sich auf Sie. Das spiegelt sich sehr auffällig in der gesamten Firma wieder, wo über das Normalmaß hinaus ein intensiver, direkter Austausch mit den jeweiligen bäuerlichen Produzenten besteht, und auch mit den Kunden wie mit den eigenen Mitarbeitern – bis dahin, dass sich unter den Mitarbeitern viele Paare gebildet haben, was bei anderen Firmen eher verpönt ist.

Wir sind ein weltweites Netzwerk – Rapunzel hat Lieferanten in 32 Ländern, und etwa genausoviele Kundenländer. Letzte Woche hatten wir zum Beispiel Kunden aus Island da, und letztes Jahr waren wir in Neuseeland. Gerade waren zwei Chinesen aus Shanghai bei uns. Sie haben vor, 50 Bioläden mit unseren Produkten in China zu eröffnen. Es wird heute sehr viel über die negativen Aspekte der Globalisierung gesprochen. Aber tatsächlich gibt es eben nur eine Welt und auf der leben wir alle miteinander – deswegen müssen wir auch mit den Ressourcen gut haushalten. Wenn man mit ihr gut und verantwortungsbewusst umgeht, stellt die internationale Verflechtung ein gigantisches Netzwerk von Ideen und Aktivitäten dar: Es gibt so viele Menschen mit gutem Willen und guten Ideen auf der Welt, dass ich da gar nicht so schwarzsehe.

Bei Ihnen, Herr Wilhelm, dominiert eine Steinbock- und Widder-Betonung, günstig für eine zähe, treu verlässliche und ausdauernde Unternehmer-Verwirklichung. Das Besondere ist aber, dass diese beiden Hauptkraftfelder bei Ihnen auf eine breit angelegte Publikums- und Kundenwirkung ausgerichtet sind. Ihre frühere Frau sagte dazu, Sie kümmern sich wie ein Patriarch auch noch um die Freunde Ihrer Kinder. Das ist nicht immer so. In einem anderen Fall kann diese Steinbock-Widder-Mischung völlig anders ausgerichtet sein.

Das habe ich Ihrer Ausarbeitung auch entnehmen können und bei mir selbst spüre ich das auch. Wir haben in letzter Zeit übrigens auch eine gigantische Veränderung im Kontakt mit den Kunden gemacht: In den vergangenen Jahren hatte Rapunzel überwiegend über den Großhandel ausgeliefert, und der Bezug zu den Einzelhänd-