

Erfolgsgeschichte «Hustee» und der schweizweite Sprung

Was Grossvater Housi vor 35 Jahren kreierte – einen kalten Tee mit fruchtigem Geschmack – verspricht heute ein zweites Standbein für die ganze Familie zu werden.

■ Von Céline Zöllig



Die Idee zum Verkauf von Hustee, einem alten Rezept für eine Teemischung, hatte Barbara Krause schon lange. Die Umsetzung war ein voller Erfolg.

Bilder Céline Zöllig

Den Hustee kennt mittlerweile fast jeder in Arosa. Nicht nur im Coop verkauft er sich gut, sondern auch an den vielen andern Läden und gastronomischen Betrieben am Berg oder im Dorf verstreut. Touristen und Auswärtige lieben ihn nicht weniger wie die Einheimischen und er kommt bei Jung und Alt gut an. Besonders für Kinder eignet er sich gut, denn anders als die meisten Softgetränke ist Hustee mit viel weniger Zucker angereichert, und auf Aromastoffe wurde verzichtet. Das Gemisch aus verschiedenen Teesorten, Zitronensäure und Zucker ist ein altes Rezept von Grossvater Housi. Den Tee hatte die Familie schon viele Jahre im eigenen Restaurant angeboten, und schon da hat er sich immer gut verkauft. Letzten September wagte die Familie Wüthrich dann die Markteinführung von Hustee und war selbst überrascht, wie viele Abnehmer sich in kürzester Zeit fanden. Die Verkaufszahlen sind seither stetig gestiegen.

Von 0 auf 100

50 000 Flaschen Hustee hat die Familie Wüthrich-Krause seit der Markteinführung im September 2014 verkauft. Das bedeutet: 50 000 Flaschen abfüllen, verschliessen, etikettieren, verpacken, umbiegen. Alles ist Handarbeit, alle müssen mit anpacken. «Angefangen haben wir mit einem Traum», erinnert sich Barbara Krause, die treibende Kraft hinter Hustee. Sie hätte nicht gedacht,

wie schnell diese Geschichte so gross werden würde, gibt sie zu.

Anfangs suchte sie unverbindlich im Internet nach geeigneten Flaschen. Sie wurde fündig und bestellte Muster. Alles passte. Dann kamen die Geräte dazu, wie eine Abfüllmaschine, einen Handetikettierer und einen Tank. Karton und Flaschen wurden bestellt und die Etikettengestaltung in Angriff genommen. Was muss drauf, was darf nicht drauf, waren Fragen mit denen sie sich herum schlagen mussten. Die Original-Rezeptur hat Hustee nach vielem Pröbeln auch noch etwas angepasst. Und dann kam noch die Haltbarkeit dazu. Diese haben sie mittels einer externen Laboranalyse testen lassen. Alles war bereit, es konnte losgehen.

Bald schon reichten die Geräte nicht mehr. Von einem Abfüller, der nur eine Flasche gleichzeitig füllt, stiegen sie auf einen 4-fachen um. Auch kauften sie einen grösseren Tank um die grosse Nachfrage abzudecken. Das Produkt etablierte sich, die Resonanz war durchwegs positiv. Auch Hustee selbst wurde immer sicherer. Sie wussten, «wir verkaufen hier ein gutes Produkt, hinter dem wir stehen können».

Gründung der Hustee AG

Per 1. Mai gründeten sie darauf die Hustee Aktiengesellschaft. Einerseits um die Trennung vom Hotel und Restaurant «Hold» klar ersichtlich zu machen, und auch um die Familie besser zu integrieren. Kurz daraufhin

kam eine grosse Bestellung von Coop rein. Für die lokale Linie wollten sie über 9000 Flaschen Hustee für insgesamt zwölf Filialen im Bündnerland bestellen. Für eine so grosse Menge auf einmal waren sie aber noch nicht ausgerichtet. Bis dahin arbeiteten sie vor allem Abends, wenn die Restaurantküche nicht genutzt wurde, und das auch immer neben den regulären Jobs. Sie konnten mit Coop vereinbaren, vorerst die Hälfte zu liefern. Würde Hustee auch an einem andern Ort als Arosa bestehen, fragten sie sich und hofften das Beste. Es zeigte sich aber, dass alle Bedenken unnötig waren, denn Hustee hat «sensationell» eingeschlagen. Im Ganzen gingen die meisten Flaschen in Chur City West und in Arosa über den Tresen. Aber auch bei den andern zehn Filialen ist der Verkauf gut angelaufen. Ein Meilenstein war geschafft. Wiederum konnten sie investieren und den Produktionsprozess optimieren. Was den Produktionsplatz sowie den Lagerraum angeht, stiessen sie auch schon bald an ihre Grenzen. Optimal war es auch nicht, neben dem Restaurant-Betrieb noch den Hustee vorbei zu schlängeln. Es war klar – ein neuer Raum musste her. Mehrere Kriterien waren entscheidend. Er sollte ebenerdig sein oder zumindest einen Warenlift haben. Es braucht Strom und Wasser und einen abtrennbaren Bereich für Lager und Produktion. Nach einigen Wochen Räume abklappern wurden sie fündig. Gross war die Freude und Erleichterung über den positiven Bescheid eines idealen, zahlbaren Raumes. Die alte Garage der Taxi-Zentrale Arosa wird nun die Hustee-Produktionsstätte. Auf rund 120 m² können sie sich dort ausbreiten. Jetzt wollen sie so richtig durchstarten und haben schon viele neue Ideen. In Arbeit sind etwa Hustee-Bonbons und ein Hustee-Pulver, mit dem man selbst Hustee anrühren kann. Für den Vertrieb planen sie einen Online-Shop, über welchen sie dann auch Hustee verkaufen möchten.

Ein weiteres entscheidendes Ereignis für Hustee ist die Teilnahme an der Slow-Food-Messe (Messe des guten Geschmacks für traditionell hergestellte Lebensmittel) in Zürich «Wir fühlen uns geehrt, dabei sein zu dürfen», so Hustee zur Teilnahme-Möglichkeit. Denn rein kommt nur, wessen Bewerbung vom Komitee abgesegnet wird. Sie sind neugierig was in den drei Messe-Tagen passieren wird und gehen mit grossen Erwartungen an die Messe. Hustee hofft damit auf den schweizweiten Sprung.

Weiter Informationen zu Hustee unter www.facebook.ch/hustee.