

Schinkensandwich und halal – alles ist denkbar

Lebensmittel Angefangen hat es mit dem asiatischen Restaurant Punkt in Bern. Heute stellt der frühere Chef der Restaurantkette, Ibrahim Ben, in Uetendorf Convenience-Food her und handelt mit Verpackungsmaschinen aus China.

Mischa Stünzi

Der Mann sieht erstaunlich entspannt aus, als er uns in seinem Betrieb in Uetendorf empfängt. Erstaunlich deshalb, weil Ibrahim Ben nicht nur Chef zweier Unternehmen, sondern auch Vater von drei Kindern ist, und dieser Nachwuchs mit Ambitionen zeitintensive Hobbys betreibt – ein Sohn spielt Fussball, die Tochter schwimmt und der andere Sohn gewann vor wenigen Tagen im französischen Levrier das Rennen der Schweizer Kartmeisterschaft. Viel Zeit für sich selber, sagt Ben, habe er im Moment nicht. «Aber die Familie ist für mich das Wichtigste. Und es gab auch schon schlimmere Zeiten.»

Besonders stressig war es damals vor rund sieben Jahren, als Ben nicht nur sein aktuelles Geschäft, den Convenience-Food-Hersteller Bensan, aufbaute, sondern daneben auch noch die Restaurantkette Punkt führte. Oft habe er damals am Abend nach einem Tag bei Bensan noch im Restaurant gearbeitet.

Ganz oder gar nicht

Das Punkt in der Berner Rathausgasse stand auch am Ursprung von Bensan. Er sei häufig von Gästen gefragt worden, ob man die Suppen und Saucen irgendwo kaufen könne, sagt Ben. Also hat der gelernte Koch angefangen, in der Küche im Keller des Restaurants in Freiburg Suppen und Saucen für den Verkauf zu kochen und abzufüllen.

Mit seinen Produkten ging der Berner dann auf die Detailhändler zu. Zuerst hat Globus ange-bissen. Als dann auch Coop Interesse bekundete, stand Ben vor der Wahl: Entweder zieht er das Geschäft professionell auf, oder er lässt es ganz bleiben. Denn Coop wollte nur Ware aus ISO-zertifizierter Produktion. «Im Rückblick war das, was wir in Freiburg gemacht haben, schon ein bisschen heikel – in Sachen Lebensmittelsicherheit und Qualitätssicherung», sagt Ben heute.

Im Industriearial von Uetendorf wurde Ben fündig. Die Produktion zog in die ehemaligen Räume einer Gärtnerei und wurde am neuen Ort zertifiziert. Bald



Hier entsteht die Poulet-Curry-Sandwichmasse. Für Bensan sind solche Klassiker wichtig. Foto: Ruben Wyttenbach

folgte mit Manor ein weiterer Grosskunde. Er ist heute mit Abstand Bensans wichtigster Kunde.

Klassiker und Nische

Die zusätzliche Kapazität musste ausgelastet werden: «Die asiatischen Produkte haben uns geholfen, bei den grossen Händlern ins Sortiment zu kommen, weil sie eine Nische bedienen», erklärt Ben. «Nischenprodukt heisst aber

auch, dass die Nachfrage begrenzt ist.» Heute stellt Bensan deshalb nur noch wenige asiatische Produkte her. Das Sortiment umfasst stattdessen viele Klassiker wie Poulet-Curry-Sandwiches und Bündner Gerstensuppe.

Auch ein Schinkensandwich stellt Bensan her. Und das obwohl Ben, dessen Vater aus Algerien in die Schweiz kam, Moslem ist. «Ich versuche zwar, bei unse-

ren Produkten möglichst auf Schweinefleisch zu verzichten. Aber ein Schinkensandwich ohne Schinken? Das geht einfach nicht.» Degustieren müssen das dann halt die Angestellten. Ben kann es sich auch vorstellen, in Zukunft Halal-Produkte herzustellen, wenn es dafür eine genügend grosse Nachfrage gäbe. Das Schinkensandwich würde er deswegen aber nicht aufgeben.

«Am Anfang wollen die Detailhändler immer ein Spitzenprodukt. Aber wenn wir es liefern, heisst es: <Das ist zu teuer.>»

Ibrahim Ben
Geschäftsführer von Bensan und Benpack

Neben Schinkensandwich und Co. stellt Bensan auch gewagtere Gerichte her wie die Rüebl-Orange-Majoran- oder die Zucchetti-Limette-Minze-Suppe. «Wir brauchen beides», erklärt Ben. «Ohne die Klassiker würde der Umsatz nicht stimmen. Und ohne Nischenprodukte würden uns die grossen Konkurrenten verdrängen.»

Köche statt Technologien

Dass er mit seinem 5-Mann-KMU gegen Grosse wie Nestlé, Knorr und Hilcona bestehen kann, führt Ben auf die Qualität seiner Produkte zurück. Das Gemüse zum Beispiel werde bei ihm frisch angeliefert, hier gewaschen, gerüstet, geschnitten und verarbeitet. Zudem stelle er nur Köche an, keine Lebensmitteltechnologien. «Wenn die Spargeln aus Peru etwas weniger Geschmack haben als jene vom Bauern in Belp, können meine Leute beim Kochen der Spargelcremesuppe darauf reagieren und etwas mehr Gemüse in die Suppe geben.»

Das Gleichgewicht zu finden zwischen Preis und Qualität, ist für Ben eine der grossen Herausforderungen: «Am Anfang wollen die Detailhändler immer ein Spitzenprodukt. Aber wenn wir es liefern, heisst es: <Das ist zu teuer.> Für uns bedeutet das, dass wir zwischen Qualität und Preis abwägen und uns ans Optimum herantasten müssen.»

Die Zusammenarbeit mit den Detailhändlern sei für ein kleines Unternehmen wie Bensan auch sonst nicht immer einfach,

findet Ben. «Die sind nicht auf uns angewiesen und sagen: <Ihr macht es entweder so, oder lasst es sein.>» Wenn etwa Manor eine neue Verpackungsgrösse verlange, müsse er haargenau kalkulieren, ob es sich lohne, die Verpackungsmaschine umzurüsten. Manchmal müsse er auch einen Schlusstrich ziehen, sagt Ben. Bei Globus etwa ist Bensan wieder ausgestiegen. Zu kompliziert war das Herstellen der Saucen für die Migros-Tochter, zu umfangreich das Sortiment.

Handeln liege ihm im Blut

Einmal hat sich ein Verpackungswunsch eines Kunden aber auch als Segen erwiesen: Weil er Baguettesandwichs in Schlauchbeutel habe verpacken sollen, sei er auf die Suche nach einer entsprechenden Maschine gegangen. «In der Schweiz kostet das Teil 130 000 Franken», erzählt Ben. So viel habe er nicht investieren können und im Internet nach Alternativen gesucht. Fündig geworden sei er in China. Auf's Gratwohl hat Ben die Maschine bestellt, ohne zu wissen,



Ein viel beschäftigter Mann: Ibrahim Ben.

ob und was genau er geliefert bekommt. Heute vertreibt er die chinesischen Verpackungsmaschinen als Generalimporteur für den deutschsprachigen Raum.

Dieses zweite Unternehmen, Benpack, nehme nun langsam Fahrt auf, sagt Ben. Das Handeln mit einem guten Produkt bereite ihm Freude; es liege ihm wohl irgendwie im Blut, schliesslich sei schon der Vater selbstständiger Kaufmann gewesen. Aber sein Herzblut gehöre immer noch den Lebensmitteln. Und so führt Ben bis auf weiteres zwei Unternehmen, auch wenn er weiss, dass er als reiner Händler wieder mehr Zeit für sich hätte.