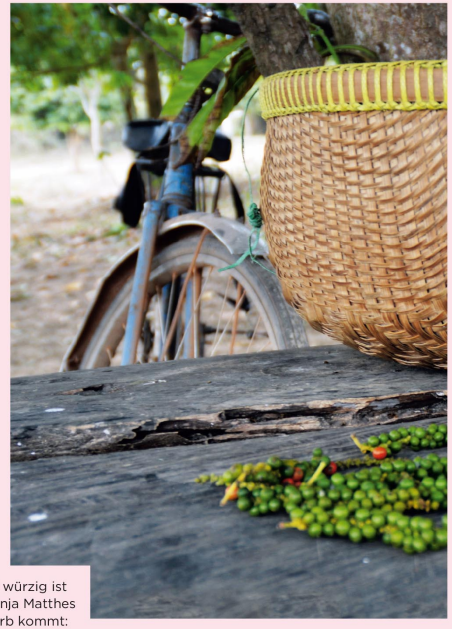

Bunt und würzig ist das, was Anja Matthes in den Korb kommt: Pfeffer aus Fernost. Den erntet die Marketingexpertin selbst

FOTOS ANJA MATTHES/PURE PEPPER (5) PROTOKOLL FRAUKE DÖHRING

WIE LEBT ES SICH …
… *als Pfeffersucherin?*

Für ihr Fair-Trade-Label „Pure Pepper" krempelte die Wahlberlinerin Anja Matthes ihr halbes Leben um – eine Geschichte über Willen, Mut und die LEIDENSCHAFT FÜR GUTEN GESCHMACK

Geh doch dahin, wo der Pfeffer wächst – den Spruch kennt wohl jeder und auch seine Bedeutung: „Hau ab!" Doch kaum einer ahnt, wie sehr es sich lohnt, das wörtlich zu nehmen.

Es ist sieben Jahre her, dass ich es tat. Ich war Anfang 30, Single und, ja, mochte meinen Job im Onlinemarketing in Frankfurt. Aber dachte auch: Etwas muss sich ändern. Ich spürte eine Sehnsucht in mir, ein Gefühl des „Da muss doch noch mehr sein". Also kündigte ich, um zu reisen: durch Thailand, Vietnam, Kambodscha. Ich wollte mich treiben lassen, auf neue Ideen kommen.

In einem einfachen kambodschanischen Restaurant entdeckte ich das, was mein Leben tatsächlich verändern sollte: frischen Kampot-Pfeffer. Wow, wie der schmeckte! Nach Grapefruit, Zitrone, Vanille … So fruchtig, ich konnte unzählige Nuancen herausfiltern. Weil unsere Nahrung industriell verwertet wird, sind ihr viele geschmackliche Feinheiten verloren gegangen. Aber dort, in Kambodscha, ist Essen noch ein Fest.

Wie konnte ich dieses Erlebnis nach Deutschland holen? Als ich heimkehrte, zog ich zuerst nach Berlin, getrieben von dem diffusen Wunsch, mein Ding machen zu wollen. Ein Gründerseminar bei Professor Günter Faltin, dem Autor von „Kopf schlägt Kapital", brachte mich schließlich auf den Weg. Er meinte: Je unkonventioneller man denkt, umso besser. Plötzlich war der wunderbare Pfeffer wieder in meinem Kopf. Seine Vielfalt, die hohen Pflanzen, die Art, wie er seit Jahrhunderten von Hand angebaut, geerntet, in der Sonne getrocknet wird.

Ich erstellte eine Marktanalyse, wertete Studien aus und sah: Es gab eine Zielgruppe für Edelpfeffer, klein, aber vorhanden. Der Versuch war es wert. Im Internet entdeckte ich eine Biobauern-Kooperative in Kambodscha, bestellte zwei Sorten und sollte sofort Lieferung und Zoll überweisen. Einige Tausend Euro hatte ich zum Glück gespart, der Pfeffer konnte also angeflogen kommen.

Aber wo sollte ich ihn lagern, wie ihn verkaufen? Ich hielt mich weiter an Faltins Worte: Logistik, Buchhaltung, Design, Vertrieb – für alles, was man nicht selbst kann, gibt es Profis. Im Saarland fand ich einen Partner, der Lebensmittel fachgerecht lagert und verpackt. Und weil man am besten mit Begeisterung überzeugt, bot ich auf einem Berliner Wochenmarkt erstmals meinen Pfeffer selbst an. Mutig, aber auch ein bisschen irre – dachten damals wohl viele. Aber ich war ja nicht blauäugig, beantragte den Gründerzuschuss und blieb mit einem Bein im alten Job. Mein Geschäft konnte nur langsam wachsen.

Heute, nach gut fünf Jahren, habe ich 16 Sorten im Sortiment, und jede schmeckt anders. Fruchtig, feurig, mineralisch. Oder intensiv nach Zitrusfrüchten, wie der Timut-Pfeffer aus Nepal. Mein Onlineshop läuft gut, Restaurants und Feinkostläden sind feste Kunden. Auf Food-Messen bin ich mit einem „Pure Pepper"-Stand vertreten, aber ich stelle mich auch noch auf Weihnachtsmärkte: Mein Pfeffer ist ja ein wunderbares Geschenk! Nicht nur, weil er so besonders schmeckt. Ich verkaufe ihn frisch als Jahrgangspfeffer. Und mit dem Trackingcode können Kunden nachverfolgen, von welcher Kooperative er stammt. Den Biobauern garantiere ich, eine feste Menge zu einem guten Preis abzunehmen. Und ich besuche sie jeden Herbst und klettere zum Pflücken der Beeren mit in die Pfefferbäume.

Mein neues Leben, es fühlt sich hundertprozentig richtig an. So wie es ist, sprich: Ich will auch künftig keine anderen Gewürze hinzunehmen, nur um zu expandieren. Es reicht mir vollkommen, „Miss Pepper" zu sein.

ANJA MATTHES, 40, wollte Asien erkunden, um sich neu zu finden. Doch sie entdeckte dort auch, wie gut Pfeffer schmecken kann. Heute verkauft sie ihn in Bio-Qualität und allen Fruchtnuancen auf *www.purepepper.de*