

## Start-up: Rosenblütensekt und Blütensalze für Feinschmecker

Die Blüte der Nachtkerze abzusapfen, ist schon eine Kunst – und mühselig zu ernten ist sie obendrein. Sie öffnet sich so schnell, dass man dabei zusehen kann und blüht dann nur ganz kurz: Es beginnt abends in der Dämmerung und dauert gerade mal bis zum nächsten Mittag, dann ist es schon wieder für ein Jahr vorbei. Wer sie ernten will kann das also nur nachts machen. Diese Mühe nimmt

**Anja Quäschnig** auf sich und fährt als „Blütenscout“, wie sie es nennt, mehrmals am Tag zur Kontrolle der entsprechenden Flächen. Sie kontrolliert, wann die der beste Zeitpunkt zum Pflücken der Blüten ist – da kann es auf Stunden ankommen. Und nicht nur bei Nachtkerzen, sondern auch bei japanischen Kirschen oder Magnolien und vielen anderen.

Wofür sie die Blüten braucht? Die Diplombiologin Quäschnig gründete vor knapp vier Jahren die **Deutsche Blütensekt Manufaktur**, wo Gastronomen und auch Privatleute so Ausgefallenes wie Blütensekt aus Holunderblüten oder Rosen, Blütensirup von 60 verschiedenen Pflanzen bis hin zu Orchideen und Bananen, Blütenzucker oder -salz beziehen können. Auf ihrer Kundenliste stehen Feinschmecker-Adressen wie Schloss Reinhartshausen, Lafers Stromburg aber auch Spezial-Händler wie Bosfood oder Gourmondo. Die Manufaktur hat fünf Mitarbeiter plus Saisonkräfte. Je nachdem, welche Pflanze gerade blüht, sind es bis zu 15 Leuten. Das Abpflücken der vielen einzelnen kleine Blüten ist extrem aufwändig. Für eine Flasche Rosenblütensekt braucht man 300 Rosenköpfe – und keine einzige Weintraube oder andere Frucht. Bei Holunder ei-

nen halben Kubikmeter Blüten. Kein Wunder, dass eine Flasche 98 Euro kostet. Vor allem sollen es nur Bio-zertifizierte Blüten sein. Der Sekt wird produziert wie Champagner: er wird immer wieder gerüttelt.

„Das Geschäft mit dem Handverlesen wächst“, sagt Quäschnig. Die Gewinnzone habe sie schon erreicht – viel schneller, als erwartet. Nun will sie sich nach Investoren umsehen, um die Firma „auf größere Beine zu stellen“. Der Export ins Ausland könne ebenfalls aufgebaut werden. Bald beliefe sie zudem eine Kaufhauskette, die ihre Produkte – inzwischen sind es 120 – an die Konsumenten bringen will. Die Blütensekt Manufaktur verkauft über den Handel 80 Prozent ihrer Produkte und 20 Prozent an die Gastronomie. Der Holundersirup sei der Renner, mit Abstand. Ihren Erfolg belegen zwei Auszeich-

nungen: Vom Land Hessen bekam sie den Gründerpreis für die „intelligenteste Geschäftsidee“ und ihre ausgefeilte Verfahrenstechnik. Die DLG (Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft) verlieh ihr 2007 den internationalen Weinpreis in Gold.

Wie Quäschnig auf die Idee mit den Blüten kam? „Meine Großmutter hat immer Holundersirup gemacht und hat nach ihrem Tod kein Rezept hinterlassen. Ich wollte unbedingt den Geschmack meiner Kindheit wieder finden.“ Vor 18 Jahren begann sie zu experimentieren. „Ich probierte alles an fertigen Rezepten aus und hatte irgendwann alles aus Holunder gemacht, was geht“, erzählt die Wiesbadenerin. Bis endlich der entscheidende Hinweis vom Onkel kam. Nun schwenkt sie die Blüten monatelang in Quellwasser, um den Blütenauszug zu bekommen, versetzt es mit Zitronensäure und füllt das Extrakt ab. „Ich bin froh, dass ich in meinem früheren Job bei einem Arzneimittelhersteller für pflanzliche Herz-Kreislaufmittel gelernt habe, wie Marketing und Vertrieb funktionieren“, erzählt Quäschnig. Sterne-Koch Johann Lafer schwört auf die Würzsalze aus der Blütensekt Manufaktur. „Salz erlebt gerade ohnehin eine Renaissance“, beobachtet er. Mit Quäschnig hat der TV-Koch seit Jahresbeginn eine Exklusivkooperation, die „sehr erfolgreich“ sei. Lafer bietet den Gästen im „Le Val d'Or“ zum Olivenöl vor der Vorspeise fünf verschiedene Würz-Salze von Wildrosen- bis Hibiskusblüte. Und „fast jeder kauft später eins.“ Zur Winterzeit soll es dann Zimtblütensalz geben und geradezu ins Schwärmen kommt er über das Muskatblütensalz im Kartoffelpüree. **Claudia Tödtmann**



Anja Quäschnig ist die Gründerin der Deutschen Blütensekt Manufaktur in Wiesbaden.