

HAPPY
BIRTHDAY

Jubiläumsjahr 2025

50
JAHRE
HEIDAK⁺

EIN HALBES JAHRHUNDERT

HEILUNG DANK KRÄUTERN



« MENSCH UND NATUR BILDEN EINE EINHEIT. MIT DEN INDIVIDUELLEN HEIDAK HAUSSPEZIALITÄTEN KANN DIE NATUR DIE IM MENSCHEN VORHANDENEN SELBSTHEILUNGSKRÄFTE ANREGEN. MIT DER GRÜNDUNG DER HEIDAK IST ES MIR GELUNGEN, DASS VIELE BERUFSKOLLEGEN IHREN KUNDEN DIESE MÖGLICHKEIT ANBIETEN KÖNNEN. » TRAUGOTT STEGER, GRÜNDER HEIDAK AG





Janna Steger

Liebe HEIDAK-Partnerinnen, liebe HEIDAK-Partner

Gemeinsam dürfen wir auf 50 Jahre HEIDAK-Geschichte zurückblicken. Diese Geschichte ist bei uns eng mit Familiengeschichte und mit Freundschaften verknüpft.

Wir schätzen uns sehr glücklich, dass wir von unserem Vater ein solch tolles Unternehmen mit vielen langjährigen Partnern übernehmen durften, welche die Geschichte der HEIDAK mitgeprägt haben.

Der Blick zurück zeigt uns, mit wie viel Weitsicht unser Vater seine Firma damals gegründet hat. Er hat vor 50 Jahren auf etwas gesetzt, das heute noch genauso relevant und wichtig ist – ja, ich würde sagen, sogar noch wichtiger geworden ist – und zwar auf die Individualität des Menschen, auf persönliche Beratung und Fachkompetenz.

Die HEIDAK hätte aber nicht wachsen und gedeihen können ohne Partner, die diese Idee im Fachgeschäft umsetzen, die bereit sind, sich neues Wissen anzueignen und dieses Wissen weiterzugeben.

Dass wir nun auf 50 Jahre Firmengeschichte zurückblicken können, haben wir auch Ihnen allen zu verdanken, Ihrer Motivation, Ihrer Überzeugung, und das eine und andere Mal Ihrer konstruktiven Kritik.

Es gab in der Firmengeschichte immer Herausforderungen, die leider nicht weniger geworden sind. Aber wir glauben fest an die Vision, die unser Vater damals hatte und arbeiten in diesem Sinn gemeinsam mit unseren Partnern weiter, auf dass wir noch viele weitere Jubiläen feiern dürfen.

Janna Steger, Geschäftsführerin der HEIDAK AG



Familie Steger – Traugott, Johanna, Janna und Peter

50 JAHRE HEIDAK

TRAUGOTT STEGER BLICKT ZURÜCK

DIE ZÜNDEnde IDEE: INDIVIDUELLES MISCHEN VOR DER KUNDSCHAFT

1973 durfte ich die Drogerie meines Vaters übernehmen, der damals Präsident des Drogistenverbands war. Bald hatte ich die Idee, dass man individuelle Kräutermischungen besser im Beisein der Kundschaft herstellen könnte und wollte so den Heilkräuterverkauf reformieren.

DAS « BANANENSTECKER- ZEITALTER »

Ich recherchierte in zahlreichen Fachbüchern und stellte auf der Basis von 100 Heilkräutern, die man in einem «Chrütteregge» in gut sichtbaren Standgefässen platzieren konnte, Rezepturen zusammen.

Um eine gute Übersicht zu gewinnen, welche Kräuter bei welchen Beschwerden zum Einsatz kommen, entwickelte ich meine eigene, etwas unkonventionelle «Bananensteckermethode»; Excel stand mir damals noch nicht zur Verfügung. Als Unterstützung für die Beratung haben wir für unsere Partner Rezepturkarten zu diversen Indikationen entwickelt, für Tee-, Tinkturen-, Spagyrik- und Körperpflegemischungen. Erst im Jahr 2002 wurden die Karten durch die digitale Rezeptursoftware HEILOG abgelöst.

DER NAME IST PROGRAMM

Am 22. Juli 1975 gründete ich die Firma HEIDAK AG und suchte mir dazu unter Kollegen anerkannte Heilkräuterspezialisten für den Verwaltungsrat. Der Name HEIDAK steht für **HEILung** **DA**nk **K**räutern. Damit schaffte ich es, etwas versteckt die Aussage unterzubringen, dass Kräuter heilen können, was so explizit ausgesprochen von den Behörden natürlich nicht akzeptiert worden wäre.

RECHTE FÜR DIE TAIGAWURZEL

Viele Berufskollegen haben sich 1984 mit mir über den gewonnenen Prozess um die Taigawurzel gefreut, die ich den Handel gebracht hatte, obwohl diese Pflanze nicht in der Positivliste D aufgeführt war. Nach dem Prozess ist diese Liste klammheimlich verschwunden, und man war nun in der Lage, auch weitere neue Heilpflanzen einzuführen.

EINE TEURE ANSCHAFFUNG – DER VIERTE MITARBEITER

In der HEIDAK waren wir zunächst drei Mitarbeiter: meine Frau, die aus Deutschland stammt, ein Lagerist und ich. Ich war sehr viel unterwegs, um Partner zu besuchen und Erstlieferungen zu machen. Meine Frau übernahm das Sekretariat und die Buchhaltung und nahm das Telefon ab, wenn ich nicht vor Ort war. Sie verstand gewisse Dialekte jedoch nur mässig gut, weshalb ich mich zu einer teuren Anschaffung durchrang: das Autotelefon Natel B, das damals CHF 25'000.– kostete. Damit hatte man auf den Hauptverkehrsachsen maximal drei Minuten Gesprächszeit, und ich konnte Anfragen von Partnern unterwegs beantworten.

REGE VORTRAGSTÄTIGKEIT

Auf Wunsch von HEIDAK Partnern hielt ich für deren Kundschaft in der ganzen Schweiz Vorträge über Kräuter, Tinkturen und später dann auch über Spagyrik. Manchmal war ich drei Mal in der Woche mit Diaprojektor und Hellraumschreiber unterwegs, bevor diese Arbeit mit Power Point schliesslich etwas einfacher wurde. Es machte mir stets viel Freude, mein Heilpflanzenwissen weiterzugeben.





Traugott liefert aus

EINFÜHRUNG DER SPAGYRIK MIT SPRÜHAUFSATZ

1988 beschloss ich, die Therapiemethode Spagyrik, die im Homöopathischen Arzneibuch aufgeführt und somit in Drogerien verkaufsfähig war, in der Schweiz einzuführen. Damit ermöglichte ich dem Fachpersonal erstmals, Spagyrik-Mischungen im Beisein des Kunden herzustellen.

Noch in der Testphase probierte ich eine Essenzmischung an meiner nach einer schweren Operation im Inselspital liegenden Mutter aus. So kam ich auf die Idee mit dem Mundspray: der Sprühaufsatz hat es ihr ermöglicht, die Mischung trotz ihrer Bettlägerigkeit selbst einzunehmen. Diese einfache Anwendung, wobei die Essenzen über die Mundschleimhaut aufgenommen werden, stellte sich als ideal heraus und ist heute nicht mehr wegzudenken.

DAS SPAGYRIK-KONZEPT ENTSTAND

1990 entdeckte und las ich das Buch «Kräuterspagyrik» von Hans-Josef Fritschi, was den Auftakt zu einer engen und bis heute vertrauten Zusammenarbeit der HEIDAK und Hans-Josef Fritschi darstellt. Gemeinsam entwickelten wir das System der vier Wirkaspekte, das die HEIDAK-Spagyrik und deren Herstellung so einzigartig macht.



Autotelefon



Rezepturkarten

EIGENE PRODUKTION

2002 ergab sich die Möglichkeit, die Firma Spagomed in Burgdorf zu kaufen. Diese Firma war technisch bestens ausgestattet, um spagyrische Essenzen herzustellen und für uns eine grossartige Möglichkeit, unsere Essenzen in der Schweiz zu produzieren und nicht mehr aus Deutschland importieren zu müssen.



FAMILIENUNTERNEHMEN

2016 übernahmen unsere Tochter Janna die Geschäftsführung der HEIDAK AG, unser Sohn Peter die der Spagyrik Produktions AG. Sie sind Quereinsteiger, haben beide abgeschlossene Studien in anderen Fächern, waren aber von klein auf immer mit Spagyrik behandelt worden, so dass sie bestens mit den Produkten und auch mit der Firmenphilosophie vertraut waren. Johanna und ich sind überglücklich, dass die Firmen so in der Familie bleiben, und dass Janna und Peter sie mit so viel Engagement, Freude und Können führen.

STEINIGER, ABER GLÜCKLICHER WEG

Diese schöne HEIDAK-Erfolgsgeschichte war möglich, weil wir immer auch sehr gute und engagierte Mitarbeiter zu unserem Team zählen dürfen, weil wir ausgezeichnete Referenten für unsere vielen Weiterbildungskurse haben, und weil sich sehr viele Drogerien – inzwischen auch zahlreiche Apotheken – mit grossem Engagement und Wissen für Naturheilmittel einsetzen.

Und doch; es lief natürlich nicht alles immer so glatt. Es gab zahllose schlaflose Nächte und harte Kämpfe mit Kantonsapothekern und mit der Swissmedic um das Recht, Hausspezialitäten in Drogerien und Apotheken herstellen zu dürfen.

Traugott Steger, Gründer der HEIDAK AG



Johanna und Traugott Steger 1980



Weitere Einblicke in die Geschichte von Traugott Steger gibt Ihnen unser Podcast «Generationen Talk», viel Spass beim Reinhören.





Trang Regis

IDEENREICH UND ORIGINELL



Die erste Vision meines «Kräutereggen» basierte ich aus Ton und Karton, um so – wie man es heute nennen würde – anhand eines Prototypen meine Idee besser illustrieren zu können.



Das erste Plakat unserer Kräutersalbe mit dem schönen Bergpanorama, das ich in Poschiavo fotografiert hatte, habe ich selbst kreiert.



Kein Geld für einen teuren Fotografen und Modelle: die Familie tut's!

Traug Steger
Traugott Steger, Gründer der HEIDAK AG

HEIDAK-KÖRPERPFLEGE IM LAUFE DER ZEIT

In den frühen 80er Jahren hatte Traugott Steger und der Drogist und Parfumeur Markus Marty die Vision, eine Körperpflegelinie auf pflanzlicher Basis zu entwickeln, die auf die Bedürfnisse jedes Haar- und Hauttyps individuell abgestimmt ist. Die mutige Idee wurde 1982 in die Tat umgesetzt: Die HEIDAK Körperpflege war geboren.



1982



1988



2015



2023



Ein gutes Rezept

ENTWICKLUNG DER HEIDAK-SEMINARE



ES BEGANN AUF DER RIGI

Schulungen sind das A und O für eine gute Beratung und einen erfolgreichen Verkauf, das war Traugott von Anfang an klar. So fand 1975 im Gründungsjahr der HEIDAK bereits das erste HEIDAK-Rigi-Seminar statt. Die Teilnahme war Bedingung, um das HEIDAK-Sortiment erwerben zu können.

SCHALL UND RAUCH – UND DURCHGETANZTE NÄCHTE

Die frühen Seminare auf der Rigi waren noch wortwörtliche Erlebnisseminare. Ein namhafter Gastreferent plante zum 25-jährigen Jubiläum eine besondere Darbietung mit Schall und Rauch, so dass wir den Saal fluchtartig verlassen mussten. Auch erzählt man sich, dass eine gewisse Referentin mit Bademantel bekleidet und nassen Haaren direkt vom Schwimmbad in den Seminarraum geholt werden musste. Gelernt hat man jedoch immer viel, und dies obwohl die Ruhephasen meist eher kurz waren. So war etwa das Hoteldancing ein beliebter Treffpunkt, um nach den Seminaren die Gliedmassen noch etwas in Bewegung zu bringen.

VOM BERG AN DEN SEE

Nach den Rigi-seminaren folgten einige Jahre Seminare in Engelberg und danach noch über zehn Jahre auf dem Stoos. Um besser erreichbar zu sein, beschlossen wir 2014 die Berge zu verlassen und uns einem Seminarort im zentral gelegenen Luzern am schönen Vierwaldstättersee anzusiedeln. Dieses Jahr feiern wir bereits 10-jähriges Bestehen der erfolgreichen und gut besuchten Spagyrik-Kongresse (und ja, wir haben uns nicht verrechnet: wegen der COVID-19-Pandemie fiel ein Kongress ins Wasser).

4000 FACHPERSONEN PRO JAHR

Neben dem Spagyrik-Kongress finden in der HEIDAK und extern viele weitere Seminare statt. So schaffen wir es im Jahr ca. 4000 Fachpersonen weiterzubilden. Wir schätzen uns sehr glücklich, dass wir die Begeisterung für Naturheilmittel mit so vielen Fachpersonen teilen dürfen.

EIN GROSSES DANKE-SCHÖN GILT UNSEREN KOMPETENTEN REFERENTINNEN UND REFERENTEN, DIE DAS WISSEN UM DIE KRAFT DER NATUR FÜR UNS MIT VIEL HERZBLUT UND ÜBERZEUGUNGSKRAFT WEITERTRAGEN.

Für die Deutschschweiz:

- Angela Krämer
- Chrischta Ganz
- Corsin Stecher
- Hans Ambauen
- Hans-Josef Fritschi
- Helena Troxler-Flühler
- Manfred Meier
- Michelle Krügel
- Nicole Mumenthaler
- Noah Frehner

Für die Westschweiz:

- Christophe Roggen
- Emanuel Roggen
- Jessica Mayoraz
- Nadine Ledesma

KUNST, JURA, WIRTSCHAFT – UND JETZT ALCHEMIE

Seit 2016 führen Peter und Janna Steger die beiden Firmen HEIDAK und Spagyrik Produktions AG. Obwohl sie sozusagen schon als Kind in den Spagyrik-Zauberkochtopf gefallen sind, orientierten sich beide zunächst anders, studierten Kunstgeschichte, Germanistik und später Wirtschaft (Janna), Musik & Medienkunst und danach noch Jura (Peter).

2013 stieg Janna dann in die HEIDAK ein, zunächst im Bereich Aus- und Weiterbildung, später als Produktmanagerin und dann ab 2016 als Geschäftsführerin. Etwas später kam Peter als rechtlicher Berater dazu, übernahm die Leitung der HEIDAK GmbH in Deutschland und 2016 die Geschäftsführung der Spagyrik Produktions AG. Beide wuchsen immer mehr in die Materie hinein und lernten spätestens in Arosa die Branche besser kennen.

Dieser Generationenwechsel wurde von aussen nicht ohne Skepsis betrachtet, man wollte mal schauen, ob sich die «Jungen» bewähren würden, ob sie wohl vorhätten, alles auf den Kopf zu stellen, oder ob sie weiterhin im Sinne von Traugott arbeiten würden.

Doch gleichzeitig wurde den beiden auch viel Wohlwollen entgegengebracht. Oft hörten sie alte Geschichten von früher und bekamen mit, dass damals einiges noch etwas lockerer gehandhabt wurde. Aber auch Traugs Wirken für die Branche, speziell sein Einsatz für die Hausspezialitäten wurde gegenüber Janna und Peter immer wieder positiv erwähnt, so dass ihnen klar war, worauf die Partner auch weiterhin zählen.

Ein Glück für beide war, dass sie Traug zur Seite hatten, der sie als Verwaltungsratspräsident führte und seine langjährige Erfahrung weitergab. Auch Armin Landtwing soll hier erwähnt werden, der Janna und Peter in die Branche einführte und sein Wissen weitergab.

Mittlerweile können sich beide keine erfüllendere Arbeit vorstellen. Ab und zu kann es neben der Familie, die sie inzwischen haben, auch mal ein bisschen viel sein, und natürlich ist auch nicht immer alles eitel Sonnenschein. In schwierigen Situationen können Bruder und Schwester aber aufeinander zählen und fühlen sich zudem durch den Verwaltungsrat gestärkt, dem beide Elternteile angehören.



ICH ODER DU

Zum Jubiläum haben wir uns etwas Besonderes einfallen lassen. Janna und Peter Steger im «Ich oder Du» Spiel. Wer von den beiden ist in welchen Situationen der Taktgeber? Wir wollten es genauer wissen. Das Video dazu findet ihr hier:



QR-Code scannen
und das «ICH oder
DU» Spiel in voller
Länge geniessen.



EINE GRUPPE SUPERHEROINEN



TRAUGOTT STEGER
Inhaber und Gründer der HEIDAK AG
und Spagyrik Produktions AG

Superkraft
Pionier



JOHANNA STEGER
Inhaberin HEIDAK AG und
Spagyrik Produktions AG

Superkraft
«Deutschmeisterin»



AGIM ELMAZI
Lager

Superkraft
Tetris-Spieler



ALEXANDRA GASSER
Aussendienstmitarbeiterin Tessin

Superkraft
Verkaufstalent mit Dolce Vita/
Sales-Sonnenschein



ANDREA WERTHMÜLLER
Sachbearbeiterin Aus- und Weiter-
bildung, Marketingassistentin

Superkraft
Plauder-Pilotin



CÉLINE GIGER
Aussendienstmitarbeiterin
Deutschschweiz

Superkraft
Wissens-Kurierin



FRÄNZI SCHWINGRUBER
Produktmanagerin

Superkraft
Deadline-Dompteurin



JESSICA MAYORAZ
Aussendienstmitarbeiterin
Westschweiz

Superkraft
Romandie-Rakete



NADINE PERUCCHI
Teamleiterin Aussendienst

Superkraft
Verkaufskapitänin



RAHEL RAST
Leiterin Aus- und Weiterbildung

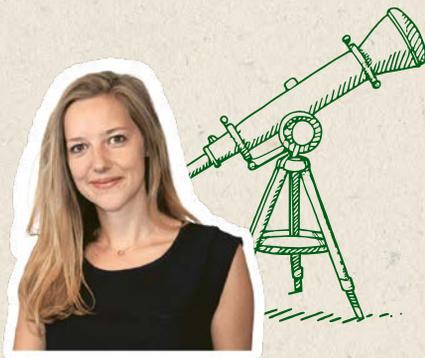
Superkraft
Wissens-Dirigentin



SABRINA ZIEGLER
Sachbearbeiterin und Social Media
Managerin

Superkraft
Social Media Magierin

PE VOLLER ELDEN



JANNA STEGER
Inhaberin und Geschäftsführerin
HEIDAK AG

Superkraft
Führungs-Futuristin



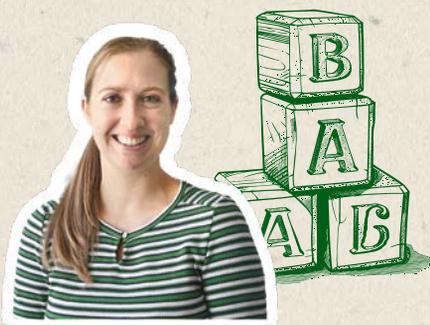
PETER STEGER
Inhaber und Geschäftsführer der
Spagyrik Produktions AG

Superkraft
Paragraphen-Pilot



ASTRID EBERHARD
Fachtechnisch verantwortliche
Person, Lager, Seminarbetreuerin

Superkraft
Fehler-Finderin



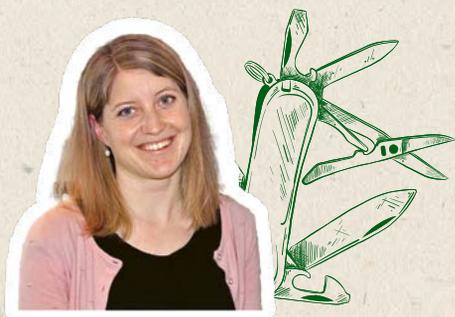
BARBARA PLANZER
Texterin

Superkraft
Wort-Akrobatin



BEATRICE MATIAS
Leiterin HR/Buchhaltung, Mitglied
Geschäftsleitung/Stv. Geschäftsführerin

Superkraft
Zahlenjongleurin



KARIN HÄFLIGER
Leiterin Einkauf, Mitglied Geschäfts-
leitung

Superkraft
Multitalent-Maestra



MICHÈLE WECHSLER
Leiterin Logistik, Heillog-Spezialistin

Superkraft
Kalkulations-Künstlerin



NADINE LEDESMA
Aussendienstmitarbeiterin
Westschweiz

Superkraft
Verkaufstornado



SANDRA RÖSSLI
Marketingassistentin

Superkraft
Werbestrategie-Zauberin



SIMONA MIZSEI
Aussendienstmitarbeiterin
Deutschschweiz

Superkraft
Schulungsnomadin



URSULA ISENSCHMID
Lager, Seminarbetreuerin

Superkraft
Logistik-Zauberin

BIO KRÄUTERANBAU: EINE NISCHE IN DER LANDWIRTSCHAFT

Margreth, du bist auf diesem Hof gross geworden. Nun führst du den Hof seit 2021 zusammen mit deinem Mann in zweiter Generation. Was bedeutet das für dich?

Es ist schön, das Werk meiner Eltern weiterzuführen und sicher auch keine Selbstverständlichkeit. Sie haben mit dem Kräuteraanbau hier etwas Spezielles aufgebaut. Es ist uns wichtig, dass wir den Hof im ähnlichen Stil weiterführen.

Wie hast du dir das Know-How über die Heilpflanzen angeeignet? Gab es neben der Ausbildung zur Bäuerin eine Zusatzausbildung oder hast du das Wissen von deinen Eltern erlernt?

Ich bin immer noch dran, vom Wissen meiner Eltern zu profitieren. Besonders die Planung, die Organisation und der richtige Erntezeitpunkt sind eine grosse Herausforderung und da bin ich froh, dass ich jederzeit rückfragen kann. Eine grosse Hilfe ist auch meine Schwester, die gelernte Gärtnerin ist. Sie kann mir viele Tipps zur Arbeit mit den Heilpflanzen weitergeben.

Was gibt es für spezielle Anforderungen, die du für das Bio-Label einhalten musst?

Die Bio-Qualität ist uns sehr wichtig. Mit unseren vier Kühen achten wir darauf, dass wir möglichst alles im eigenen Kreislauf halten können wie z. B. Mist, Gülle, usw. Wir möchten so wenig wie möglich zukaufen. Natürlich ist auch beim Kauf der Samen und der Erde die Bio-Qualität Standard.

Bei welcher Heilpflanze hast du oder vielleicht noch deine Eltern am meisten getüftelt für ein gelungenes Wachstum auf dem Hof?

Bei Arnika sind wir stets dran, optimale Bedingungen zu schaffen. Im Herbst werden sie jeweils eingewintert und wir sind jeden Frühling gespannt, wie viele wir weiterverwenden können. Es ist schwer zu sagen, was die Pflanze genau braucht. Sie benötigt viel Beobachtung und Pflege für ein erfolgreiches Wachstum.

Wann ist die arbeitsintensivste Zeit für dich und deine Familie auf dem Hof?

Das ist wetterabhängig, jedoch ist die Erntezeit sicher sehr intensiv. Sie findet hauptsächlich im Juli und August statt. Gleichzeitig wird teilweise schon wieder neu ausgesät, damit die entsprechenden Pflanzen im Herbst im Boden sind. Da sind wir auch sehr froh um die tatkräftige Unterstützung der ganzen Familie.

Wie viel Handarbeit steckt in den Heilpflanzen von der Aussaat bis zur Ernte?

Der grösste Teil ist intensive Handarbeit. Wir haben eine Setzmaschine, damit können aber nur vereinzelt Pflanzen, die sehr robust sind, gesetzt werden. Wir haben auch eine Hackmaschine, die wir am Traktor anhängen können, um die Erde zu lockern, jedoch direkt um die Pflanze herum machen wir das ausschliesslich von Hand. Das gilt natürlich auch für die Ernte: wir ernten alles von Hand, damit wir beste Qualität liefern können, was uns sehr wichtig ist.



Margreth Isch ist Bäuerin und Familienfrau. Sie lebt mit ihrem Mann Urs und ihren zwei Kindern Marc (5 Jahre) und Lisa (3 Jahre) in Oberburg im schönen Emmental und bewirtschaftet dort den vier Hektar grossen Biohof. Urs arbeitet auswärts zu 100% als Maschinenmechaniker und hilft auf dem Hof mit, wo und wann es ihn braucht. Die HEIDAK AG geniesst eine jahrelange und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Familie und durfte Margreth Isch vor Ort einige Fragen stellen.

« WIR ERNTEN ALLES VON HAND, DAMIT WIR
BESTE QUALITÄT LIEFERN KÖNNEN, WAS UNS
SEHR WICHTIG IST. » MARGRETH ISCH



ZUKUNFTSWERK: PRODUKTION IM WANDEL

Traugott konnte 2002 in Burgdorf (BE) einen Produktionsstandort übernehmen, der bereits auf die Herstellung von Spagyrika ausgerichtet war. Am Anfang bewerkstelligten fünf Mitarbeiter die Produktion. Aber nicht nur die Produktionsmengen, sondern auch die Anforderungen der Behörden wuchsen – und dies nicht immer in ausgeglichenerem Verhältnis.

Irgendwann war der Platz zu knapp, und auch der Innenausbau entsprach nicht mehr den behördlichen Anforderungen. Glücklicherweise ergab sich dann die Gelegenheit, am bestehenden Standort wesentlich mehr Platz hinzuzugewinnen.

Im Oktober 2021 begann die Planung und im Mai 2023 war der Umbau erfolgreich beendet. Dazwischen lagen

intensive Zeiten im Betrieb, unter anderem um für den kompletten achtwöchigen Betriebsunterbruch genug Ware vorrätig zu haben. Dabei haben wir auch die verschiedenen Corona-Wellen gemeistert, wie auch die durch die Pandemie und geopolitischen Umstände ausgelösten Lieferengpässe.

Dank der umsichtigen Begleitung von Betriebsleiter Michael Böhlen, der hervorragenden Planung der buan Architekten (die Kostenschätzung passte auf den Franken, wo gibt es so etwas noch!?) und der erfahrenen Betreuung durch Bauleiter Max Böhlen (Vater von Michael Böhlen), können wir den Umbau als erfolgreiches Projekt in unserer Firmengeschichte bezeichnen.

*Peter Steger, Geschäftsführer
der Spagyrik Produktions AG*



Peter Steger

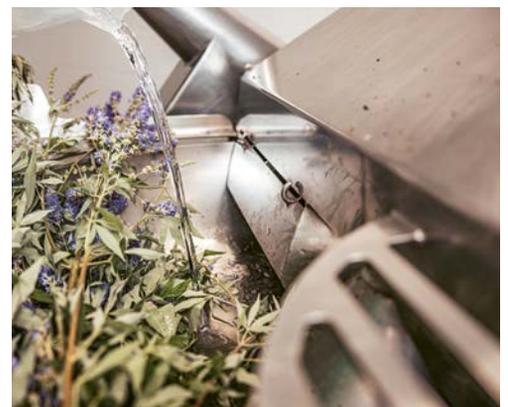
« MIT GROSSEM RESPEKT VOR DER NATUR
BETRACHTEN WIR JEDE PFLANZE GANZ
INDIVIDUELL, VOM ANBAUORT BIS ZUR
KONFEKTIONIERUNG, UND SCHAFFEN RAUM
UND ZEIT. » PETER STEGER



— PRODUKTION —



Betriebsleiter Michael Böhlen



HEIDAK SCHMUNZLER



DAMALS AUF DEM STOOS

Noch so gerne erinnere ich mich an die legendären Seminare auf dem Stoos. Und ich bin überzeugt, dass noch viele andere seufzend an diese Zeit zurückdenken.

Seufzend weil:

- es rüdig schön war (ausser es schneite).
- es rüdig ruhig war (ämel draussen).
- es rüdig entspannend war (jeweils ab dem Apéro).
- die Intermezzos von Hans-Josef sehr aufheiternd waren.
- es rüdig streng war (vor allem vom zweiten Tag an, weil die erste Nacht hennächurz war und die zweite nicht viel länger).

- es beim Quiz am Ende des Seminars peinlich war (wenn man schon nach der zweiten Frage wieder absitzen musste/durfte, oder bis am Schluss stehen bleiben musste/durfte).
- die Wein- und andere Degustationen von Chorges (oder so) sehr spannend waren.

An einen Abend erinnere ich mich besonders gerne. Das war der, der eigentlich ganz harmlos begonnen hat, so wie eben so ein Abend beginnt. Nach dem Nachtessen, als der Chorges (oder so) in der Bar (dem heutigen Spa) bereit war, traf man sich in derselbigen. Und man tat, was man halt so in einer Bar tut: weiter diskutieren, anstossen, kennen lernen, Drinks probieren und tanzen. Bis der Chorges (oder so) sich dann zu Bett begab, wie er sagte, denn er müsse am Morgen früh wieder aufstehen und es wäre doch schon sehr spät. Auf jeden Fall gab er jemandem den Schlüssel, glaube ich, und wir sollten einfach aufschreiben, was wir so zu uns nehmen, glaube ich.

Das war die Chance für Willy. Und der Willy packte diese. Er stand hinter dem Mischpult und dann ging die Post ab;

«Aber so was von, Bro», würde man heute den Satz beenden. Oder beginnen. Oder beides. Oder mit «Alte».

Und dann haben Peter und ich – die mit den Adiletten – versucht, eine junge Drogistin EFZ zu überzeugen, sie müsse unbedingt an die ESD. Wir sind uns bis heute nicht ganz sicher, wer das war, und ob wir genügend Argumente platzieren konnten. Aber überzeugend waren wir auf jeden Fall und charmant sowieso, das kann ich also ohne rot zu werden behaupten. Und der Peter würde genau das Gleiche sagen, weil wir einander immer recht geben und einer Meinung sind (ja genau).

Ja eben, und dann kam der Morgen, und jetzt ginge es weiter mit dem obigen «streng».

Thomas Baumann, Inhaber der Dorfdrogerie Baumann GmbH in Richterswil





VOM VERSUCHSKANINCHEN ZUM VERWALTUNGSRAT

Wie fühlt es sich an, an einem HEIDAK-Seminar auf der Rigi als Drogist und Versuchskaninchen seines Studienkollegen ESD mit nacktem Oberkörper den ersten Kontakt mit lebendigen Blutegeln vor 100 SeminarteilnehmerInnen zu haben? Ich habe grossen Respekt vor diesen blutsaugenden «Viechern» und überlebe.



Jährlich besuche ich die HEIDAK Seminare und kann mein Wissen erweitern. Ich trinke viel Kräutertee und nehme mir vor, im Alltag vermehrt Tee zu trinken – bis zum nächsten Seminar.

Zeitsprung: 35 Jahre später, mit 62 Jahren schreibe ich im VR-Zertifikationskurs an der HSG meine Abschlussarbeit über die HEIDAK AG.

Der Lohn: Mitglied im Verwaltungsrat der HEIDAK AG – ein Traummandat!

HEIDAK hat mein ganzes Leben aktiv und positiv beeinflusst.

Herzlichen Dank an die Familie Steger.

Beat Günther, Mitglied Verwaltungsrat HEIDAK AG



EXPERIMENTIERFREUDIG

In meinem Schrank gibt es noch ein Andenken an die Zeit, als ich mit den SPABIONIK-Substanzen experimentierte. Die Frage war, welche Lösungsmittel sich für die Stoffe am besten eignen. Dazu musste ich verschiedene Experimente machen. Einmal entstand beim Lavastein eine wunderschöne orangefarbige Lösung. Das war faszinierend. Nur hatte ich nicht bedacht, dass Lava halt Lava ist... Plötzlich fing es im Kolben an zu brodeln und zwar so

schnell, dass ich ihn nicht mehr schliessen konnte. So spuckte die spabionische Lava ganz gehörig. Ein Spitzer traf auf meine Socke und frass sich in die Wolle. Da half dann auch kein Waschen. Seither hüte ich sie als Andenken an diese Zeit, mit der Erkenntnis: Man soll die Kraft der SPABIONIK nicht unterschätzen...

Hans-Josef Fritschi, Heilpraktiker und Spagyrik-Buchautor



DER HEIDAK-ÜBERFLIEGER

1. Emanuel, deine Familie kam schon früh mit dem Drogistenvirus in Kontakt. Was war der Auslöser, dass auch du dich offensichtlich damit angesteckt hast?

Ich war eigentlich mehr der Mathematiker (lacht). Nach der Schule startete ich eine technische Ausbildung, stellte jedoch schnell fest, dass ich im tiefsten Herzen eben doch Drogist bin und habe dann die Ausbildung zum Drogisten begonnen. Schon als Kind durften wir unseren Vater auf botanischen Wanderungen begleiten. Die Geschichten der Pflanzen haben mich damals schon fasziniert; was haben sie für Strategien, damit sie an einem bestimmten Standort wachsen und gedeihen, und weshalb tragen sie genau ihren Namen? Nach der Lehre folgte ein Drogerie-Jahr in Basel, wo ich auch die deutsche Sprache erlernte, bevor es anschliessend an die ESD in Neuenburg ging.

2. Was war dein erstes Erlebnis mit der Firma HEIDAK?

HEIDAK war und ist ein Teil meines Lebens. Mein Vater besuchte viele Seminare und kam mit neuen Ideen und viel Wissen nach Hause. Er war teilweise auch kritisch, aber sehr überzeugt von der Idee «individuelle Mischungen für Kunden» herzustellen. HEIDAK ist für mich ein «Familienmitglied» in der Drogerie.

3. Gibt es eine Person in deinem Leben, die deine Begeisterung für Spagyrik massgeblich beeinflusst hat?

Mein Vater hat mich mit seiner tiefsten Überzeugung für die Spagyrik begeistert. Früher gab es noch keine Seminare in der Westschweiz, und ich hatte Mühe mit der deutschen Sprache. Mein Vater hat mir dabei geholfen, diese Hürde zu überwinden.

4. Was treibt dich persönlich an, dich so intensiv mit Spagyrik zu beschäftigen?

Ich bin kein Spagyriker, kein Homöopath, kein Aromatherapeut, sondern Drogist und möchte immer die beste Lösung für den Kunden. Manchmal ist das 1 kg Leinsamen, oft bietet sich aber eine individuelle Spagyrik-Mischung an, die je nach Krankheitsverlauf wieder angepasst werden kann.

5. Was würdest du jemanden sagen, der noch skeptisch gegenüber Spagyrik ist? Was wäre deine wichtigste Botschaft?

Ich würde dieser Person den Selbsttest mit Spagyrik empfehlen: Sie soll sich selbst von der Wirkung überzeugen. Deshalb

dürfen meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Spagyrik und Hausspezialitäten kostenlos beziehen; Eigenerfahrung stärkt die Überzeugung von den Produkten.

6. Gibt es einen persönlichen Leitsatz, den du in deinem täglichen Tun, insbesondere in der Arbeit mit Spagyrik, immer im Hinterkopf hast?

«Laudamus veteres sed nostris utimur annis» ist lateinisch und heisst übersetzt «Der Vergangenheit gilt unser Lob, unser Leben aber der Gegenwart.»

Dieser Leitsatz begleitet mich bei allem, was ich mache, besonders auch bei der Entwicklung von Hausspezialitäten. Ich versuche, das alte Wissen in neue, modernere galenische Formen einfliessen zu lassen. Spagyrik beispielsweise als Granulat, Emulgel, Nasenspray, usw.

7. Wie siehst du die Zukunft der Spagyrik in deinem Geschäft und allgemein in der Welt der Naturheilkunde? Welche Entwicklungen wünschst du dir?

Spagyrik muss ein Schwerpunkt in der neuen Integrativmedizin sein. Bei dieser Medizin stehen die Gesundheit, der therapeutische Zusammenhang und die Person als Ganzes im Vordergrund. Wir Fachpersonen (Drogisten, Apotheker, Therapeuten) müssen unsere wichtige Rolle im Gesundheitssystem wahrnehmen und für uns einstehen. Wir sind gleichwertig wie Ärzte; diese Überzeugung müssen wir verinnerlichen und nach aussen tragen, damit wir die Wichtigkeit unserer Arbeit der Gesellschaft aufzeigen können.

8. Was wünschst du dir seitens HEIDAK für die nächsten Jahre? Gibt es etwas, das wir gemeinsam noch erreichen sollten?

HEIDAK ist bekannt für ihre hohe Produktqualität, diese gilt es beizubehalten. Die Partner sollen weiterhin in ihren Ideen und Entwicklung rund um HASPE unterstützt werden. Spagyrik ist eine grossartige Heilmethode, die auch in neuen galenischen Formen angeboten werden soll. Der Support der Branchen in rechtlichen und politischen Angelegenheiten ist ebenfalls wichtig. Mit Hilfe von Kundengesprächen und -events Erlebnisse bieten und das grosse Know-How der Drogisten, Apotheker und Therapeuten nach aussen tragen – das ist für mich zentral. Die Digitalisierung hat ihre Grenzen, junge Menschen schätzen eine persönliche Ansprechperson, auch in Zukunft. Davon bin ich überzeugt.



« DER VERGANGENHEIT
GILT UNSER LOB, UNSER
LEBEN ABER DER GEGEN-
WART. » EMANUEL ROGGEN

Die «Roggens» sind in der Drogerieszene und in der Westschweiz ein Begriff. Claude Roggen hat sich mit seinem grossen Pflanzenwissen und seiner Liebe zur Naturheilkunde schon früh einen Namen gemacht. 1952 hatte Claudes Vater eine Drogerie in Domdidier gebaut, welche Claude 1966 übernommen hat. Davor war die Drogerie für eine gewisse Zeit nicht mehr in Familienhänden. Seit Claude Roggen 2006 pensioniert wurde, führt sein Sohn **Emanuel Roggen** die Drogerie Roggen in Domdidier, sowie auch seit 1999 die Drogerie Roggen in Romont erfolgreich und mit viel Herzblut. Sein Bruder Christoph hat 1997 in Estavayer-le-Lac eine Drogerie eröffnet. Die Roggens sind eine Familie, welche die Drogeriebranche positiv prägt.

1977 wurde Claude Roggen HEIDAK-Partner und machte schon bald den höchsten HEIDAK-Umsatz. Diese Erfolgsgeschichte dauert bis heute an, und so haben wir dem langjährigen umsatzstärksten Partner, Emanuel Roggen, ein paar Fragen gestellt und wollten seinem Geheimrezept auf die Spur kommen.



A woman with long dark hair, wearing a light-colored button-down shirt and dark trousers, stands in a field with trees in the background. She is looking slightly to the right of the camera.

« WIR BLEIBEN EIN UNABHÄNGIGES FAMILIENUNTERNEHMEN, DAS AUF HOCHWERTIGE PRODUKTE UND GUTE DIENSTLEISTUNGEN SETZT. » JANNA STEGER

HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN DER ZUKUNFT

Unsere Branche steht vor verschiedenen Herausforderungen. Seit der COVID-19-Pandemie bleibt der Personalmangel ein Thema, nebenbei liebäugeln die Grossverteiler mit OTC-Produkten, und der Onlinehandel nimmt immer mehr zu.

Das Heilmittelgesetz (HMG) hat den Online-Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln bislang verboten. Es zeichnet sich jedoch immer deutlicher ab, dass sich dies in Zukunft ändern könnte; der Bundesrat will Regeln zum Versandhandel mit nichtverschreibungspflichtigen Arzneimitteln revidieren. Die Gefahr, dass wenige grosse Versandapotheken mit Discounterpreisen ein Ladensterben unter Drogerie- und Apotheken-Standorten entfachen, ist real.

Wichtig erscheint uns diese Gefahren, aber auch die Chancen, die darin liegen, zu erkennen und in Strategien umzusetzen. Denn, wie es Buddha bereits erkannte: «Die einzige Konstante im Leben ist der Wandel.»

Für unsere Partner sehen wir die Chance, noch mehr auf gute Beratung, individuelle Mischungen und auf Eigenmarkenprodukte zu setzen. Dadurch heben sie sich von der Masse ab und können es schaffen, dass die Kunden trotz Onlinehandel weiter ins Fachgeschäft kommen.

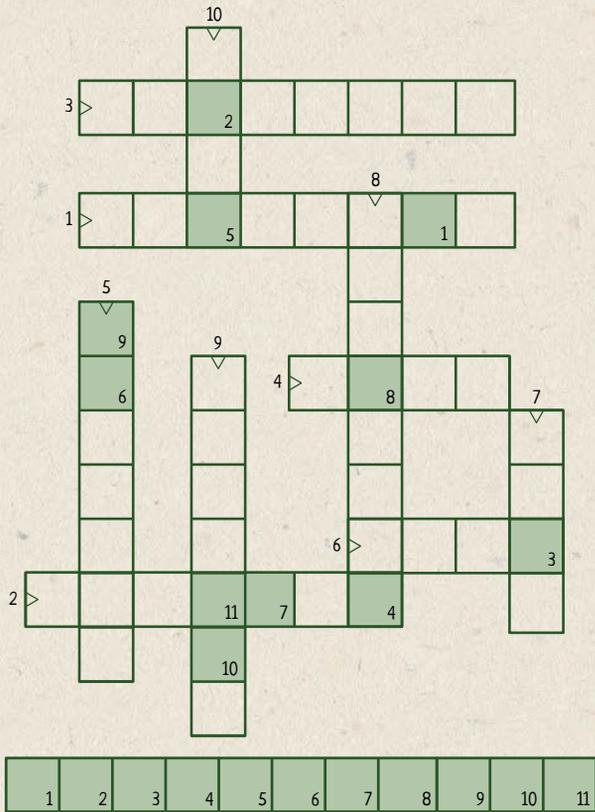
Wir als HEIDAK können hier Hilfestellung bieten, wie etwa mit guten, praxisnahen Weiterbildungen, einem intuitiven Mischtool und attraktivem

Marketingmaterial, damit unsere Partner ihre Kompetenz nach aussen tragen und damit die Kundenbindung festigen können.

Für unsere eigene Zukunft bedeutet das, dass wir ein unabhängiges Familienunternehmen bleiben, das auf hochwertige Produkte und gute Dienstleistung setzt.

*Janna Steger, Geschäftsführerin
HEIDAK AG*

KREUZWORTRÄTSEL



1. Wie lautet der Vorname des Gründers der HEIDAK AG?
2. Welches Wort steckt an erster Stelle im Namen HEIDAK?
3. Welche Naturheilmittelmethode hat der Gründer der Heidak AG 1988 in der Schweiz eingeführt?
4. Wie viele Minuten konnte man mit dem teuren Autotelefon maximal telefonieren?
5. In welcher Generation wird die Firma HEIDAK AG aktuell geführt?
6. Wo fand das erste HEIDAK-Seminar statt?
7. Wie lautet der Vorname unseres Lageristen, dessen Superkraft das Tetris-Spielen ist?
8. Wo steht der Biohof, von welchem wir die Heilpflanzen für unsere Produkte haben?
9. Wie hiess der Bauleiter zum Nachnamen, der den Umbau der Spagyrik Produktions AG im Jahr 2023 erfolgreich umgesetzt hat?
10. Beim Experimentieren welcher Spabionik-Essenz, verfärbte sich die Socke von Hans-Josef Fritschi orange?

Senden Sie das Lösungswort des Kreuzworträtsels bis am 31. März 2025 an info@heidak.ch. Mit etwas Glück gewinnen Sie und Ihr Team einen leckeren Znüni-Korb.

WIR VERLOSEN
DREI ZNÜNI-KÖRBE
MIT VIELEN
LECKEREIEN FÜR
IHR TEAM.

FINDEN SIE DIE 5 UNTERSCHIEDE



SUDOKU

8	9					2	5	4
1	5	6	3					8
	2	7	8					
				8				
			2	7				
9					6			
	4		7					
					2		8	
3		8						2

« DIE HEIDAK KONNTE NUR DANK MOTIVIERTER UND
ENGAGIERTER PARTNER WÄHREND DER LETZTEN
50 JAHRE WACHSEN UND GEDEIHEN. WIR DANKEN IHNEN
DAFÜR UND BLICKEN DANK VIELEN GUTEN PARTNER-
SCHAFTEN ZUVERSICHTLICH IN DIE ZUKUNFT. »

JANNA STEGER

