

«Das Leben ist zu kurz für schlechte Glace»

Stephan Moser

Von der Speiseeisindustrie in die Premium-Glace-Manufaktur: Bei ihrer Cuckoo Ice Cream setzen Stephan Bolliger und Christian Jehli auf hochwertige Rohstoffe wie eine fassgereifte Vanille und ein selbstaufgelegtes Reinheitsgebot. Und sie tüfteln an einer veganen Glace, die auch Flexitariern schmeckt.

Stephan Bolliger (57) und Christian Jehli (58) sind zwei kompromisslose Glacemacher. Der Lebensmittelingenieur Bolliger und der Molke-reimeister Jehli, der sich im Management weitergebildet hat, haben jahrzehntelang in der internationalen Speiseeisindustrie gearbeitet, davon fast 20 Jahre bei Nestlé. Kennen gelernt haben sie sich 2018 bei der Nestlé-Marke Mövenpick. Sie teilten die Leidenschaft für Glace und hatten mit knapp über 50 Jahren Lust, der industriellen Glaceproduktion den Rücken zu kehren. «Glace kann man besser machen», sei ihre Überzeugung gewesen, erzählt Stephan Bolliger. Zusammen gründeten sie Cuckoo Ice Cream und produzieren seither nach ihrem selbstaufgelegten «Reinheitsgebot», wie Bolliger sagt: «Möglichst wenig und nur die besten Rohstoffe.»

Farbstoffe und Aromen, auch natürliche, gibt es in der Cuckoo-Glace nicht - ein Alleinstellungsmerkmal, wie Jehli sagt. «Farbe und Aromatik kommen allein von den Rohstoffen», fügt Bolliger an. Wenn man die besten Rohstoffe verwende, müsse man nicht zusätzlich färben oder aromatisieren. Zudem habe die Glace weniger zugesetzter Zucker als andere Eiscreme. Auch Emulgatoren wie Monoglycerid sind für die beiden Glacemacher Tabu. «Das ist so was von 1960er-Jahre», sagt Jehli.



Schon seit Jahrzehnten Glaceexperten: Christian Jehli (l.) und Stephan Bolliger. Christian Jehli (à g.) et Stephan Bolliger sont experts en glaces depuis des décennies.

Vanilleextrakt aus dem Eichenfass

Wie ernst es die beiden mit den erstklassigen Rohstoffen meinen, verdeutlicht ihr Vanilleglace. Dafür mischen sie Bourbon-Vanille aus Madagaskar mit der blumigen Tahitensis-Vanille aus Papua Neu-Guinea und lassen das Vanilleextrakt während drei Monaten in kalifornischen Brandyfässern reifen. «Das ergibt ein abgerundetes und komplexes Aromaprofil, eine Symphonie», schwärmt Jehli. Den Begriff «Vanille Barrique» haben die Glacemacher schützen lassen. Für die Kaffeeglace wird Honduraskaffee im langsamen Cold-Brew-Verfahren aufgebriht, wodurch weniger Säure entsteht. Und der Fruchtanteil in den Sorbets sei «sündhaft hoch», sagt Bolliger.

Die hochwertigen Zutaten haben ihren Preis. Eine Kugel Cuckoo-Glace kostet fünf Franken, das handgerollte Cornet macht 80 Rappen extra. Ja, Cuckoo sei teurer als die Mitbewerber, räumt Christian Jehli ein. «Aber das Leben ist zu kurz für schlechte Glace», sagt Bolliger. Gerade in den aktuell unsicheren Zeiten seien Verwöhnmomente gefragt - «wir sind im Happinessbusiness», sagt Jehli. Cuckoo positioniert sich ganz bewusst als Schweizer Super-Premium-Glace. Entsprechend heissen die vier Cuckoo-Läden in Basel, Bern, Luzern und Vevey auch nicht Gelaterias, sondern «Boutiquen».

Im Laden frisch aufgefroren

Eine weitere Besonderheit der Cuckoo-Glace: Die Glacemischung wird in den Boutiquen täglich frisch in kleinen Sorbetieren aufgefroren, direkt vor den Augen der Kundschaft. Diese sichtbare Frische sei das beste Verkaufsargument, sagt Bolliger. Zudem sei maximal 30 Prozent Luft in ihrer Glace - so wenig wie sonst bei keiner Manufaktur, geschweige denn in der Industrieware. Die Glacemischung lässt Cuckoo vom Hersteller Mr. Cool im solothurnischen Zuchwil herstellen, pasteurisieren und in Schlauchbeutel abfüllen. Jehli sitzt im Verwaltungsrat der Firma.

22 Sorten sind in den Boutiquen im Angebot, neben Fruchtsorbets auch klassische Rahmglacesorten wie Vanille, Kaffee, Schokolade oder Pistazie. Cuckoo konzentrierte sich auf «Top-Aromen statt crazy Mischungen», erklärt Jehli das Konzept. Auch ein veganes Vanille-Glace auf Mandelbasis steht auf der Speisekarte. Die grosse Herausforderung bei einer veganen Glace sei es, dass sie exakt gleich schmecke wie Rahmglace, sagt Jehli - nur so werde sie auch von Flexitariern akzeptiert. «Unsere Gesellschaft ist auf den Geschmack von Milchfett konditioniert, jede Abweichung davon schreckt ab.» Mit Fördergeldern der Schweizerischen Akademie der Technischen Wissenschaften (SATW) tüfteln Jehli und Bolliger deshalb an einer mandelbasierten Glace, die geschmacksneutral ist, also keinen erkennbaren Mandelgeschmack mehr hat. Tief in die



«Top-Aromen statt crazy Mischungen» lautet die Sortimentsphilosophie bei Cuckoo. | La philosophie de l'assortiment de Cuckoo: «Des arômes de pointe plutôt que des mélanges insensés».

Karten blicken lassen sich die beiden nicht. Bolliger verrät lediglich, dass es neben der Rezeptur auch um die Verarbeitungstechnologie und die Struktur der Glace gehe.

Cuckoo will expandieren

Bereits kurz nach dem Start ihres Geschäfts schafften es Bolliger und Jehli mit ihrer Cuckoo-Glace auch in den Detailhandel, waren bei Manor, Jelmoli und in Eni-Tankstellen gelistet. Dann kam die Coronapandemie, die für Cuckoo wichtigen Degustationen in den Geschäften waren nicht mehr erlaubt - und damit blieb auch die teure Cuckoo-Glace im Regal liegen. Mit der Konsequenz, dass die Glace wieder ausgelistet wurde. «Wir möchten gerne wieder zurück in den Retail», sagt Bolliger. Wachsen soll Cuckoo aber vor allem mit weiteren Boutiquen in der Schweiz und Europa. «Wir suchen Investoren für die weitere Expansion», sagt Jehli. Die beiden Unternehmer glauben an den Markt für ihre Premiumglace. Das Geschäft laufe gut, der Umsatz steige seit Jahren, und Glace sei keineswegs nur ein Sommergeschäft, sagt Bolliger: «Am meisten Umsatz machen wir in der Woche um den Jahreswechsel.»

Le luxe glacé selon Cuckoo Ice Cream

Stephan Bolliger et Christian Jehli, deux anciens cadres de l'industrie de la crème glacée, ont quitté leurs carrières dans des multinationales comme Nestlé pour fonder Cuckoo Ice Cream. Leur mission: révolutionner la glace avec des ingrédients d'exception et un principe de pureté. En effet, «la vie est trop courte pour s'offrir de mauvaises glaces» aiment-ils faire savoir. Sans colorants, arômes artificiels ni émulsifiants, leurs glaces misent uniquement sur la qualité naturelle des matières premières, comme leur «Vanille Barrigue», un mélange de vanilles de Madagascar et de Papouasie-Nouvelle-Guinée, mûré trois mois en fûts de brandy.

En boutique, chaque préparation est transformée en glace quotidiennement dans des sorbetières sous les yeux des clients, garantissant fraîcheur et authenticité. Contrairement aux standards industriels, leurs glaces contiennent 30% d'air au maximum, offrant une texture riche et onctueuse. Avec une gamme de 22 parfums, allant des classiques aux sorbets hautement fruités, la marque vise aussi les consommateurs véganes avec une glace vanille à base de lait d'amande, en cours d'amélioration grâce à une recherche financée par l'Académie suisse des sciences techniques SATW.

Positionnée en «super-premium suisse», Cuckoo se distingue par son concept unique de boutiques, et non gelaterias, implantées pour l'instant dans les villes de Bâle, Berne, Lucerne et Vevey. Avec une boule à cinq francs, la marque assume ses prix élevés, justifiés par un artisanat minutieux et des produits rares. Malgré un succès en constante croissance, Stephan Bolliger et Christian Jehli ambitionnent de retrouver leur place dans la grande distribution, après un retrait causé par la pandémie. Mais leur priorité reste l'expansion de leur réseau de boutiques en Suisse et à l'international.