



# YES, WE CAN...

When a Swiss entrepreneur and jetsetter met a charismatic, Mallorcan friar with a mission, the outcome was a successful marketing and sales campaign for a regional, exquisite product. Hanna Bornebusch talked to Ivan Levy and Tomeu Pastor about almonds, business ideas and making a difference...

Cuando un emprendedor suizo y miembro de la alta sociedad conoció a un carismático fraile mallorquín con una misión, el resultado fue una exitosa campaña de marketing y ventas para un producto regional exquisito. Hanna Bornebusch habló con Ivan Levy y Tomeu Pastor sobre almendras, ideas de negocio y marcar la diferencia...

Als ein Schweizer Unternehmer und Jetsetter auf einen charismatischen, mallorquinischen Ordensbruder traf, war das Ergebnis eine erfolgreiche Marketing- und Verkaufskampagne für ein regionales, exquisites Produkt. Hanna Bornebusch sprach mit Ivan Levy und Tomeu Pastor über Mandeln, Geschäftsideen und wie man etwas bewegen kann...

Text by Hanna Bornebusch · Photos by Sara Savage

Only five years ago the philanthropist from Zurich and former founder of the Swiss Body Shop bought a secluded finca (Son Naava) near Montuiri, where he not only recovers from his usually fast-paced everyday life but also produces certified, organic olive oil. While he and his Indian-born wife Sheela spend about five months of the year on their beloved island - which Ivan had been visiting since the late 60s - the remaining time he travels between China (where he takes part in a grand-scale school charity project), Switzerland and the rest of the globe. As if this wasn't enough to keep one man busy he is now also the force behind the new branding of a superb, locally produced almond turrón, made by friars in the convent Sant Antoni in the northeastern town Artà, which is situated in one of the most untouched regions of Mallorca.

"Last year in June I went to a charity event at the Castell Son Claret Hotel in Calvia," Ivan tells us in a calm yet powerful voice - a voice of a man who has set goals. There he listened to the speech of Father Tomeu who was presenting his association 'Dignitat y Feina' and also had the above-mentioned almond confectionery on sale. Ivan was captivated by the generous and convincing personality of the Franciscan and equally impressed with

Hace tan solo cinco años, el filántropo originario de Zúrich y antiguo fundador del Body Shop suizo, adquirió una finca aislada (Son Naava) cerca de Montuiri, donde no solo se recupera de su vida diaria generalmente ajetreada, sino que también produce aceite de oliva orgánico y certificado. Mientras él y su esposa Sheela, de origen indio, pasan cerca de cinco meses al año en su querida isla (que Ivan ha estado visitando desde finales de los años 60), el resto del tiempo, el lo pasa viajando entre China (donde forma parte de un proyecto caritativo de una escuela a gran escala), Suiza y el resto del mundo. Por si todo esto no fuera suficiente para mantener a un hombre ocupado, en la actualidad también es la fuerza que hay detrás de la nueva marca de un magnífico turrón de almendra local, elaborado por frailes en el convento de Sant Antoni en el pueblo de Artà, de la parte noreste de la isla, una de las zonas más intactas de Mallorca.

"En junio del año pasado asistí a un evento benéfico en el Hotel Castell Son Claret de Calvià", nos cuenta Ivan con una voz pausada pero potente al mismo tiempo, la voz de un hombre que se ha establecido metas. Allí, atendió al discurso del padre Tomeu, que presentó su asociación ¡Dignitat i Feina!, y que también vendía el mencionado dulce de almendras. Ivan quedó cautivado por la personalidad tan generosa y convincente del franciscano, e igualmente impresionado con la calidad del pro-

Vor nur fünf Jahren kaufte der Menschenfreund aus Zürich und ehemalige Gründer des Schweizer Body Shop eine abgelegene Finca (Son Naava) in der Nähe von Montuiri, wo er sich nicht nur von seinem normalerweise sehr schnelllebigen Alltag erholt, sondern auch zertifiziertes, Bio-Ölivenöl produziert. Er und seine in Indien geborene Frau Sheela verbringen ungefähr 5 Monate im Jahr auf ihrer geliebten Insel - welche Ivan schon seit den späten 60ern immer wieder besuchte. Die restliche Zeit reist er zwischen China (wo er in einem großen Wohltätigkeitsprojekt für eine Schule involviert ist), der Schweiz und dem Rest des Erdballs hin und her. Als ob das für eine Person nicht schon genug wäre, steckt Ivan jetzt auch hinter dem Branding eines ausgezeichneten, lokal hergestellten Mandel-Turróns, der von Ordensbrüdern im Kloster Sant Antoni in der nordöstlichen Stadt Artà produziert wird, die sich in einem der unberührtesten Landstriche Mallorcas befindet.

„Letztes Jahr im Juni nahm ich an einer Wohltätigkeitsveranstaltung im Castell Son Claret Hotel in Calvia teil“, erzählt er uns mit ruhiger, jedoch kraftvoller Stimme - die Stimme eines Mannes, der ein Ziel vor Augen hat. Dort hörte er die Rede von Pater Tomeu, der seine Assoziation 'Dignitat y Feina' präsentierte und den bereits erwähnten Mandel-Konfekt zum Verkauf



the quality of the product itself. Intrigued, he arranged to meet the man behind the turrón about 4 weeks later. They spent some hours together, chatting in Tomeu's garden and, as Ivan puts it "hit it off" right from the start. "As there was an instant mutual trust on both sides, I told Tomeu that his product was fantastic but that his packaging sucked," the experienced business man chuckles, apologizing for his own phrasing. They decided to embark on a project together and Ivan took over the marketing. The new logo was done by a designer in India (www.designsmn.com) where the daughter of the multinational family lives. The actual - now very appealing - final packaging was designed here on Mallorca by yet another interesting man called Toni Grau (www.som2.com) from Sóller, who is also a passionate artist. "I don't believe per se in just giving money to charities, but if there's a good concept behind a good product then it's a different story and I am still amazed how many inspiring people are taking part in this adventure," Ivan explains. Tomeu founded the association 'Dignitat i Feina' in 2009. His concept does not mean feeding, dressing or donating cash to socially marginalized people in need, but rather helping them to gain dignity, by offering them temporary employment, future plans, training, contacts - and consequently giving them back their self-esteem and re-integration into society. What the workers pick (mainly almonds) they get paid for weekly. Mostly, they harvest on fincas whose owners no longer consider it worth-

ducto. Intrigado, concertó una cita con el hombre detrás del turrón unas cuatro semanas después. Pasaron algunas horas juntos, charlando en el jardín de Tomeu y, tal y como Ivan describe, congeniaron a la perfección desde el principio. "Como hubo una confianza mutua al instante, le dije a Tomeu que el producto era fantástico, pero que el embalaje era penoso", dice riéndose el empresario con larga experiencia, disculpándose por su propio lenguaje. Decidieron embarcarse en un proyecto juntos, e Ivan se hizo cargo del marketing. El nuevo logo se lo encargaron a un diseñador de la India (www.designsmn.com), donde vive la hija de esta familia multinacional. El embalaje final - ahora muy atractivo - fue diseñado en Mallorca por otro interesante artista llamado Toni Grau (www.som2.com), procedente de Sóller, que también siente una gran pasión por su trabajo. "De por sí, no creo en dar dinero a organizaciones benéficas, pero, si existe un buen concepto detrás de un buen producto, entonces es otra historia, y sigo impresionado con la cantidad de personas que están participando en esta aventura", explica Ivan. Tomeu fundó la asociación 'Dignitat i Feina' en 2009. Su concepto no es el de alimentar, vestir o donar dinero a personas marginadas en situaciones de necesidad, sino más bien ayudarlas a ganar dignidad, ofreciéndolas un empleo temporal, proyectos futuros, formación, contactos y, como resultado, devolverles su autoestima y reintegración en la sociedad. Los trabajadores reciben una remuneración económica semanal por todo lo que recolectan (principalmente almendras). Por lo general, trabajan en fincas, cuyos propietarios ya no consideran provechosa la recogida de los frutos de sus

anbot. Ivan war fasziniert von der großzügigen und überzeugenden Persönlichkeit des Franziskaners und ebenso beeindruckt von der Qualität des Produktes an sich. Sein Interesse war geweckt und so organisierte er ein Treffen mit dem Mandel-Mann, das circa 4 Wochen später stattfand. Die Männer verbrachten ein paar Stunden zusammen, saßen in Tomeu's Garten, unterhielten sich, und, wie Ivan es beschreibt „verstanden sich auf Anhieb“. „Da von Anfang an gegenseitiges Vertrauen bestand, sagte ich Tomeu direkt, dass sein Produkt phantastisch, aber seine Verpackung ziemlich mies war“, sagt Ivan schmunzelnd und entschuldigt sich direkt für seine Ausdrucksweise. Nachdem Sie beschlossen hatten, zusammen ein Projekt in Angriff zu nehmen, übernahm Ivan das Marketing. Das neue Logo wurde von einem Designer in Indien (www.designsmn.com) entworfen, wo die Tochter der multinationalen Familie lebt. Die aktuelle, sehr attraktive Verpackung wurde auf Mallorca entwickelt und fertiggestellt. Hier kollaborierte ein weiterer interessanter Mann, Toni Grau (www.som2.com) aus Sóller, der auch ein leidenschaftlicher Künstler ist. „Ich glaube nicht per se daran, Wohltätigkeitsvereinen einfach nur Geld zu geben, aber wenn ein gutes Konzept hinter einem guten Produkt steckt, dann ist das was Anderes und bin immer noch erstaunt, wie viele inspirierende Menschen sich auf dieses Abenteuer eingelassen haben“, erklärt Ivan. Tomeu gründete 2009 den Verein 'Dignitat y Feina'. Sein Konzept bedeutet nicht, sozial ausgegrenzte Menschen in Not mit Essen, Kleidung oder Geld zu versorgen, sondern ihnen dabei zu helfen, ihre Würde zurückzuerlangen, indem



while to collect the fruits of their trees. Normally, the seasonal teams cover approximately 130 fincas in about three months, mainly in the Levant area and in some northern regions. The idea to make the turrón was based on the necessity to somehow selffinance the association. The income from the sales is used to pay for tools, transport, fuel and insurance for the workers. Tomeu says smirking: "I cannot even prepare scrambled eggs but I am excellent at making cookies and turrón - and the latter could not be more authentically Mallorcan as the recipe is from my own grandmother." When Ivan is on the island, they meet every week to discuss their progress and have gradually changed the production process to the association owning the whole supply chain. The Swiss put some money forward to make this possible and the Mallorcan pulled several strings and achieved sufficient donations to pay for the rather costly almond-cracking machine. Now the 'frailies' can produce 400 turrones per week. To cut a long story short: Over 6,000 packages have been sold through the private networks of the people involved, but there are immediate future plans with the Swiss CO-OP Supermarket chain, El Corte Inglés, etc. One of their big expectations is to sell mini-turrón to 5-star hotels for their guests instead of a chocolate on the pillow in the evening. The first customer to step forward is the prestigious Castell Son Claret - where it all began! Two passionate men with a worthy cause, a top-quality product and authentic marketing: A successful, Swiss-Mallorcan co-production which inspires us all that... yes we can... make a difference... •

árboles. Normalmente, los equipos de temporada cubren aproximadamente 130 fincas durante unos tres meses, principalmente en la zona de Levant y en algunas regiones del norte. La idea de elaborar el turrón nació de la necesidad de autofinanciar de alguna manera la asociación. El ingreso de las ventas se utiliza para pagar las herramientas, el transporte, la gasolina y el seguro de los trabajadores. Tomeu dice, con una sonrisa de satisfacción: "Ni siquiera sé preparar huevos revueltos, pero soy muy bueno preparando galletas y turrón, y éste último no puede ser más auténticamente mallorquín, siendo la receta de mi propia abuela". Cuando Ivan está en la isla, se reúnen cada semana para hablar sobre el progreso, y han cambiado gradualmente el proceso de producción haciendo que la asociación sea la propietaria de toda la cadena de producción. El suizo aportó algo de dinero por adelantado, para hacer que esto fuera posible, y el mallorquín movió algunos hilos y obtuvo donaciones suficientes para pagar la máquina de partir almendras, que era relativamente cara. Ahora, los frailes pueden producir 400 turrones a la semana. En resumidas cuentas: se han vendido más de 2.500 paquetes a través de las redes privadas de las personas involucradas, pero hay planes futuros inmediatos con la cadena de supermercados suizos CO-OP y con El Corte Inglés, entre otros. Una de sus grandes expectativas es la de vender mini-turrones a hoteles de 5 estrellas para sus huéspedes, para ofrecerlos en lugar de un chocolate en su almohada. El primer cliente en dar el gran paso es el prestigioso Castell Son Claret, idonde empezó todo! Dos hombres apasionados con una buena causa, un producto de alta calidad y un auténtico marketing: una exitosa coproducción suizo-mallorquina que nos inspira a todos los que... sí, podemos... marcar la diferencia. •

er temporäre Beschäftigungen, Zukunftsperspektiven, Ausbildungschancen und Kontakte bietet und somit als Resultat ein neues Selbstbewusstsein und die Reintegration in die Gesellschaft ermöglicht. Was die Arbeiter ernten (hauptsächlich Mandeln), wird ihnen wöchentlich bezahlt. Sie arbeiten vor allem auf Fincas, dessen Besitzer es nicht länger lohnenswert finden, die Bäume abzuernten. Normalerweise deckt das saisonale Team in ungefähr drei Monaten circa 130 Fincas ab - hauptsächlich in der Levant Gegend und in einigen nördlichen Gebieten. Die Idee, Turrón zu machen, basierte auf der Notwendigkeit, den Verein auf irgendeine Art und Weise selbst zu finanzieren. Der Ertrag des Verkaufs wird dazu verwendet, Werkzeuge, Transport, Benzin und Versicherung für die Arbeiter zu bezahlen. Tomeu sagt grinsend: „Ich kann noch nicht mal Rührei machen, aber bin ein Experte im Plätzchen backen und Turrón zubereiten. Und Letzterer könnte kaum authentischer mallorquinisch sein, da das Rezept von meiner Großmutter stammt“. Wenn Ivan auf der Insel ist, treffen sich die Beiden jede Woche, um ihre Fortschritte zu besprechen und haben mittlerweile erreicht, den Produktionsprozess so zu verändern, dass die gesamte Lieferkette der Assoziation gehört. Der Schweizer streckte Geld vor, um es möglich zu machen und der Mallorquiner ließ seine Beziehungen spielen und erreichte diverse Spenden, um für die sehr teure Maschine zu zahlen, mit der die Mandeln aufgebroschen werden. Jetzt können die 'frailies' 400 Turrones pro Woche produzieren. Um eine lange Geschichte abzukürzen: Mittlerweile wurden mehr als 6.000 Pakete durch die privaten Netzwerke der involvierten Personen verkauft, es gibt aber auch unmittelbare Zukunftspläne mit der Schweizer CO-OP Supermarktkette, El Corte Inglés, etc. Eines der Hauptziele ist der Verkauf der Mini-Turrones an 5-Sterne Hotels - als Betthupferl für die Gäste, anstelle von Schokolade auf dem Kissen. Der erste Kunde ist das gehobene Castell Son Claret - wo es Alles anfang! Zwei leidenschaftliche Männer, ein wohltätiger Zweck, ein hochqualitatives Produkt und authentisches Marketing: Eine erfolgreiche, Schweizer-Mallorca Co-Produktion, die uns Alle dazu inspiriert, dass... yes we can... einen Unterschied machen... •

