

Das Metzgermesser am Hals

Die Fleischwirtschaft leidet nicht primär daran, dass heute mehr Leute weniger Fleisch essen. Sondern an zu vielen Regulierungen und zu wenig Konkurrenz im Binnenmarkt, am Hygiene- und Sicherheitshype mit seiner Gesetzesflut und am Verlust der Kochkompetenz. Das betrifft auch die Gastronomie.

TEXT: SIMON BÜHLER/WILLI NÄF FOTO: UELI ALDER

In der Fleischbranche zu arbeiten ist kein Marinadecken: Jeder dritte Metzgereibetrieb verdient zu wenig, jeder dritte wurste(!)t auf bescheidenem Niveau und jeder dritte lebt gut. Schuffen tun sie allesamt. Gastronomen kommt das ungemütlich bekannt vor.

Zum Fleisch am Knochen: Coop und Migros sind nicht nur im Detailhandel die Platzhirsche und halten bei gewissen Produkten bis zu 70 Prozent Marktanteil. Sie können Preise diktieren und notfalls ganze Produktgruppen quersubventionieren. Der Aktionsanteil an der Vitrine nähert sich jenem der Waschmittel an. Diese Preise sind das Messer am Hals der Dorfmetzger, obwohl die Preise sehr wohl konkurrenzfähig wären. Dank lächerlichen Transportkosten können die Grossen ihre Verarbeitung konzentrieren: Die Aargauer Sau wird in Bazenhaid SG geschlachtet, in Bern weiterverarbeitet und dann in Spreitenbach ZH verkauft. Der Dorfmetzger an der Vitrine sieht nur noch den Kühlwagen vor dem Schaufenster vorbeifahren.

Früher konnte der Handel fehlendes Fleisch günstig importieren, der Mehrerlös floss beim Metzger in eine Mischkalkulation und trug zu günstigeren Preisen bei. Heute werden die Importmengen versteigert. Das bringt dem Bund zwar etwa 200 Mio. Franken – doch dem Konsumenten und Gastronomen noch höhere Fleischpreise. Folge: Zehn Prozent des Fleisches kaufen die Schweizer ennet der Grenze. Und unser Dorfmetzger sieht dann immer mehr Autos seiner ehemaligen Kunden auf dem Weg ins Deutsche vor dem Schaufenster vorbeifahren. Exportieren kann er selber sowieso nicht, die Beschaffungskosten sind in der Schweiz doppelt so hoch wie in der EU, und dort doppelt so hoch wie in Brasilien.

Der «Hygiene-Hype» treibt seine Blüten und ist der Zartheit des Fleisches nicht förderlich, weil viel zu tiefe Lagertemperaturen, zu viele Gesetze, immer mehr Fertigprodukte und weniger Koch- und Hauswirtschaftslektionen in der Schule machen das Fleisch auf dem

Teller nicht besser. Nur teurer. (Und dabei erhält der Bauer für seine Sau weniger als vor 30 Jahren, während die Verkaufspreise mindestens 30 Prozent gestiegen sind!). Preistreibend und skandalös ist auch die Verbrennung der Schlachtnebenprodukte (beim Rind sind das 50 Prozent): 230 000 Tonnen à 120 Franken pro Jahr. Was früher ertragreich verfüttert oder anderswie verwertet wurde, muss mit teurem importiertem Sojafutter kompensiert werden. Was heisst das für die Gastronomie?

Erstens: Weniger ist mehr: Wenn Fleischgerichte, dann aber vom Besten. Vom Dorfmetzger. Gemeinsam vermarktet, wenn möglich gar mit dem «Fleischproduzenten» aus der Region, den man hoffentlich noch «Bauer» nennen darf.

Zweitens: Abschied von alten Zubereitungsarten, professionelle kochtechnische Umsetzung neuer Erkenntnisse der Fleischforschung und ebenso professionelle Kommunikation derselben gegenüber den Gästen.



Viel zu tiefe Lagertemperaturen, zu viele Gesetze, immer mehr Fertigprodukte und weniger Koch- und Hauswirtschaftslektionen in der Schule machen das Fleisch auf dem Teller nicht besser. Nur teurer.



Fleisch heiss anbraten um die Poren zu schliessen? «Blödsinn», sagt Fleischguru Werner Wirth. Wer zartes Fleisch anbrät, «macht es verrückt». In Sachen Fleisch würde Wirth den Pauli kräftig umschreiben. Seine eigenen Bücher «Intelligente Küche» und «Gabelzart» sind Bestseller. – Wieso?

TEXT: SIMON BÜHLER/WILLI NÄF
FOTOS: UELI ALDER

Salz&Pfeffer: Wie kommt einer darauf, ein Geschnetzeltes nicht mehr anzubraten?

Werner Wirth: Was wollen Sie denn anbraten? Fleisch? Sie können nur Fett sinnvoll anbraten. Wie viel Fett ist heute noch an Ihrem Fleisch für Geschnetzeltes? Sie machen zartes Fleisch verrückt, bauen unnötig Spannung auf und erhalten dafür die Quittung, aber keinen Genuss.

S&P: Niedergaren ist bereits zuviel?

Wirth: Leute, welche Fleisch niedergaren, haben immerhin bemerkt, dass mit der alten Methode etwas nicht stimmt. Aber sie braten das Fleisch ja trotzdem zuerst an und erzeugen so einen immensen Druck.

S&P: Druck?

Wirth: Es tritt mehr Saft aus, und das Anbraten unterbindet die Wirkung der Enzyme, die das Fleisch zart machen.

S&P: Die Lebensmittelinspektoren werden sich die Haare raufen.

Wirth: Das Ergebnis wurde im Labor untersucht und lässt keine Fragen offen.

Der Missionar

SPEZIAL: FLEISCH

Und Professor Dr. Karl-Otto Honikel von der deutschen Bundesforschungsanstalt für Ernährung und Lebensmittel – eine Koryphäe in Sachen Fleischforschung – nennt meinen Ansatz «eine gescheite, sichere Lösung».

S&P: Das Fleisch wird tranchiert und angerichtet, am Pass muss es noch einen Augenblick warten, schlimmstenfalls zwei, nachher wird es noch serviert – Wie soll es da noch heiss beim Gast ankommen, wenn es schon bei tiefsten Temperaturen gegart wird?

Wirth: Mit einem heissen Teller, einer heissen Sauce und mit dem Aufschneiden erst ganz am Schluss beispielsweise. Wer organisatorische Mängel vorschiebt, um Fleisch viel zu heiss zu garen, macht mehr als einen Fehler.

S&P: Das bedingt in der Küche wohl andere technische Voraussetzungen?

Wirth: Eine konventionelle Infrastruktur genügt vollauf, wenn sie richtig eingesetzt wird und funktioniert.

S&P: Dabei haben uns Paulis gute Gründe, das Fleisch so und nicht anders zu garen, eigentlich immer eingeleuchtet ...

Wirth: Paulis gute Gründe liegen im Fleisch, das wir vor 50 Jahren eingekauft haben. Damals waren da noch Knochen,

viel Fett und Sehnen daran. Heute dressiert der Fleischverkäufer das Fleisch viel zu extrem. Ein wenig Fett würde das Fleisch beim Garen schützen. Sie müssen es hinterher ja nicht essen. Aber wenn alles weggeschnitten wird, tritt Saft aus, das Aroma fehlt. Das ist eben genau der Punkt: Dieses neue Fleisch benötigt neue Garmethoden.

S&P: Der Pauli gilt in der Gastronomie weitgehend als sakrosankt.

Wirth: Der Pauli war lange Zeit ein hervorragendes Lehrmittel für Köche. Aber beim Fleisch hat er es verpasst, sich mit den neuen Erkenntnissen auseinanderzusetzen. Darin sind sich viele Betroffene einig.

S&P: Auf welche Widerstände treffen Sie bei den Kochprofis?

Wirth: Ich habe in meinen Kursen schon extrem emotionale Momente erlebt. Weil es für jeden hart ist, wenn er feststellen muss, dass er sein Berufsleben lang in die falsche Richtung gerannt ist. Die Dummheit, dass man Fleisch heiss anbraten muss, um die Poren zu schliessen, werden wir auch in 10 Jahren noch hören. Aber ich habe Freude an der täglich grösseren Schar von Menschen, die es geschafft haben, loszulassen, und die den Mehrgenuss schätzen.

S&P: Wieso ist man da nicht früher drauf gekommen? Respektive: Wie sind Sie selber darauf gekommen?

Wirth: Ich hinterfrage auch uralte, eingefahrene Abläufe. Und ich koche gerne. Die Erkenntnisse der internationalen Fleischforschung ernst zu nehmen und eine andere Lösung zu suchen, das liegt doch nahe. Die vielen Reisen ins exotische Ausland haben ebenfalls dazu beigetragen. Über die neue Garmethode habe ich übrigens schon 1982 geschrieben.

S&P: Wie hat sich denn die Schweizer Fleischbranche in den vergangenen 50 Jahren generell entwickelt?

Wirth: Zum einen ist die Schweiz klein geworden. Beim Fleisch haben Coop und Migros bei vielen Artikeln einen Marktanteil von über 70 Prozent. Das wirkt sich nicht nur auf das Sortiment, sondern auch auf den Arbeitsmarkt aus, auf die Gesetzgebung und vieles mehr ...

S&P: Mehr?

Wirth: Heute stehen fälschlicherweise die Faktoren Rendite und Hygiene zu sehr im Vordergrund.

S&P: Rendite und Hygiene können doch nicht verkehrt sein.

Wirth: Nein. Aber Rendite entsteht nicht dadurch, dass immer alles schneller

Anzeige

Grill gut. Kneuss.

SUISSE GARANTIE

Ernst Kneuss Geflügel AG, Eichlistrasse 5
5506 Mägenwil, Telefon 062 887 27 87
info@kneuss.com, www.kneuss.com

SPEZIAL: FLEISCH

geht, ohne dass man sich dabei fragt, ob es denn auch besser wird. Rendite ist das Ergebnis einer guten Arbeit. Und was die Hygiene betrifft: Wer die Grundlagen der Hygiene nicht beachtet, stellt sich selbst sowieso ins Abseits. Die Grundlagen der Hygiene müssen aber eben auf den neusten Erkenntnissen basieren und nicht auf dem Umstand, dass man es eben schon immer so gemacht hat.

S&P: Wie gut ist das Schweizer Fleisch?

Wirth: Viel, viel besser als sein Ruf. Weil fast alle Voraussetzungen bei uns viel besser sind als beispielsweise in Deutschland und Österreich.

S&P: Konkret?

Wirth: Im Allgemeinen werden die Tiere in der Schweiz als Tiere und nicht als Renditeobjekte verstanden. Sie werden auch in viel kleineren Gruppen gehalten als im Ausland. Sie benötigen dadurch weniger Medikamente. Beim Rindfleisch sind die Schlachtgewichte viel tiefer, und damit ist die Faserung feiner. Und aus der Genetik der Schweine wird nicht zugunsten der wertvollen Fleischstücke und zu Lasten der allgemeinen Qualität das

Letztmögliche herausgepresst. Das sind nur die wichtigsten Punkte.

S&P: Dann müsste der Ruf des Schweizer Fleisches besser sein.

Wirth: Richtig. Besonders im Ausland. Deshalb verstehe ich nicht, dass wir statt der vierzehn verschiedenen Labels nicht ein Label «Schweiz» schaffen. Unser Rohmaterial Fleisch hätte auf dem europäischen Markt eine wunderbare Chance. Dumm ist nur, dass wir das Fleisch in der Küche nicht besser behandeln!

S&P: Wie beurteilen Sie die Möglichkeiten eines jungen Fachmanns, Dinge zu ändern?

Wirth: Früher war es für einen Jungen schwierig, etwas zu ändern. Heute ändern wir vor allem, auch Hervorragendes, allerdings vorwiegend auf Gesetzesebene, was uns ja auch wieder einengt. Wir übertreiben. Wir stellen pro Jahr 6000 Seiten neue Gesetze und Verordnungen auf und meinen, damit mehr Sicherheit zu haben. Ob die Gesetze überhaupt einzuhalten sind, interessiert niemanden. Viele Führungskräfte verstecken sich hinter Zertifizierungen und

sind nicht mehr mit der Praxis verbunden. So bleiben grosse Teile des Handwerks auf der Strecke.

S&P: Können Sie mit Büchern etwas verändern?

Wirth: Die Bücher sind nur eine Grundlage. Teile daraus habe ich in Seminaren für über 16 000 Fachleute in der Schweiz, Österreich und Deutschland weitergegeben. Schauen Sie, über 40% der Fehler im Umgang mit dem Fleisch passieren beim Einkauf und in der Küche. Mit einem Buch kann ich interessierten Leuten Grundlagen für neue Lösungen anbieten.

S&P: Weshalb dieser missionarische Eifer?

Wirth: Missionieren möchte ich nicht, aber Herzblut investiere ich schon. Ich bin 62 Jahre jung und erachte es als ein Geschenk, mich mit Leib und Seele engagieren zu dürfen. Deshalb habe ich die Bücher auch im eigenen Verlag herausgegeben. Mit den Lesungen – ich verbinde sie mit einer Degustation – gelingt es mir, die Zusammenhänge aufzuzeigen und die Leute zum Ausprobieren zu animieren. Die Stimmung sollten Sie einmal erleben!



WERNER WIRTH war lange Jahre als Fleischboss der Migros Bern für das Fleisch verantwortlich. Heute hat er seine eigene Coachingfirma und gibt an Seminaren für Gastronomie und Private sein Wissen weiter. Seine Bücher «Intelligente Küche» (ISBN 3-9522763-0-8) und das jüngst erschienene «Gabelart» (ISBN 3-9522763-1-8) sind Bestseller und unter folgender Adresse erhältlich:



VERLAG WE WI

Längenrüpstrasse 70
3322 Urtenen
031 859 50 45, Fax: 031 859 50 34
verlag@wewi.ch, www.wewi2.ch

PS: Das Rezept für Werner Wirths berühmten «Kalbsbraten vom Schwein» findet man auf Wirths Website www.wewi2.ch.

SPEZIAL: FLEISCH

Aufgeschnappt

DER «GÜGGELI»-PIONIER

Vor 47 Jahren kehrte Grossvater Ernst Kneuss der Metallbauschlosserei den Rücken, kaufte sich im Mägenwil einen Hof und begann mit der Aufzucht seiner Kneuss-«Güggeli». Diese verkaufte er im nahen Baden auf dem Wochenmarkt. Mit Erfolg. Bald eröffnete Kneuss ein Restaurant mit Metzgerei. Heute beschäftigt die Ernst Kneuss Geflügel AG rund 100 Personen und beliefert die Gastronomie, wie auch viele Dorfmetzgereien.



www.kneuss.com

DIE JUNGSTARS

Die Jungunternehmer Myron Bingham und Sascha Gisin von der «Gaucho Delux GmbH» importieren Qualitäts-Rindfleisch aus Argentinien. Dort weiden die Black-Angus-Rinder in den Weiten der süd-amerikanischen Pampa und gedeihen frei von Antibiotika oder Hormonen. In die Schweiz gelangen die Filets und Entrecôtes frisch und nicht tiefgekühlt.



www.gaucho.ch

Auch der Vertrieb der Gauchos ist pragmatisch: Einfach übers Internet bestellen und auf den Pöstler warten.

DIE TÜCHTIGEN

Mit dem Gourmet-Label «Swiss-PrimGourmet» und einer Hochpreis-Strategie behauptet sich die Traitafina AG tapfer im hart umkämpften Schweizer Fleischmarkt. Neben SwissPrimGourmet oder Fleischprodukten ohne E-Nummern produziert und exportiert das Unternehmen aus Lenzburg erfolgreich Salatsaucen, mitunter auch nach Osteuropa. Die Traitafina AG beschäftigt 300 Mitarbeiter und setzt jährlich rund 150 Millionen Franken um.



www.traitafina.ch

Anzeige

*Ich war einmal
Grünzeug.*



SCHWEIZER FLEISCH

Alles andere ist Beilage.