

Wenn der Bauer in die Küche will, ...



Abbildung 1 Köche bei der Arbeit

...muss der Koch in den Stall.

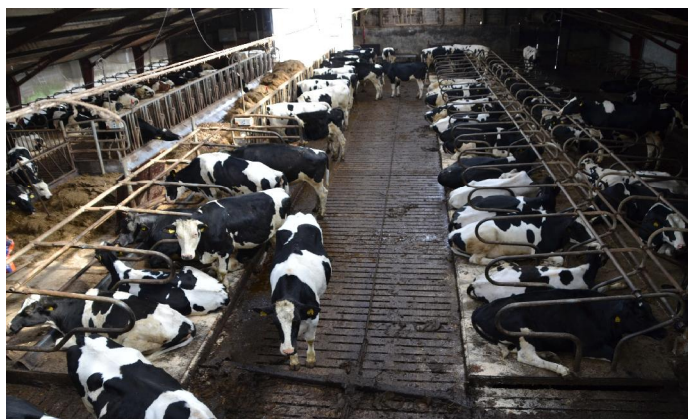


Abbildung 2 Kuhstall

Die Zukunft der Regionalität

Meisterarbeit zum Diplom Küchenmeister

von

Gregor Wilhelmer

Inhaltsverzeichnis

1. Abbildungsverzeichnis	3
2. Einleitung	5
3. Viehhandel und Fleischverarbeitung in Osttirol	7
3.1 RGO – Raiffeisengenossenschaft Osttirol, der größte Viehhändler.....	7
3.2 Meistermetzger Ortner.....	8
4. Biobäckerei Joast	10
5. Unsere Biobauern und landwirtschaftlichen Erzeuger	12
6. Die Jetzige Situation	13
7. Die Möglichkeiten der Zusammenarbeit	15
7.1 Wie es dem Bauern am liebsten wäre.....	15
7.2 Wie es dem Koch am liebsten wäre.....	16
7.3 Wie es für beide passt.....	16
8. Schlussfolgerung	20
9. Literaturverzeichnis	23

1. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Köche bei der Arbeit	1
https://pixabay.com	
Abbildung 2 Kuhstall.....	1
https://pixabay.com	
Abbildung 3 Kuhherde.....	5
Raiffeisengenossenschaft Osttirol, https://lagerhaus.at/rgo	
Abbildung 4 Kartoffeln kurz vor der Ernte.....	6
https://pixabay.com	
Abbildung 5 Viehversteigerungshalle.....	7
Raiffeisengenossenschaft Osttirol, https://lagerhaus.at/rgo	
Abbildung 6 Osttiroler Bauern	8
Fleischwaren Ortner GmbH & Co KG, http://www.metzgerei-ortner.at	
Abbildung 7 Belegschaft der Metzgerei Ortner.....	9
Fleischwaren Ortner GmbH & Co KG, http://www.metzgerei-ortner.at	
Abbildung 8 Gütesiegel.....	9
WIFI, https://lernplattform.wifi.at	
Abbildung 9 Gütesiegel.....	9
WIFI, https://lernplattform.wifi.at	
Abbildung 10 Backschule Bäckerei Joast.....	10
Joast GmbH, Bäckerei-Konditorei-Café, https://www.joast.at	
Abbildung 11 Ernst Joast im Getreidefeld.....	10
Joast GmbH, Bäckerei-Konditorei-Café, https://www.joast.at	

Abbildung 12 Brotbackofen.....	11
Joast GmbH, Bäckerei-Konditorei-Café, https://www.joast.at	
Abbildung 13 Ziegen	12
https://pixabay.com/	
Abbildung 14 Ernst Holzner am Lienzer Stadtmarkt.....	14
Stadtmarkt-Lienz, http://www.stadtmarkt-lienz.at	
Abbildung 15 Kirschernte am Alexhof.....	15
Stadtmarkt-Lienz, http://www.stadtmarkt-lienz.at	
Abbildung 16 Jungbäuerin am Feld.....	16
https://pixabay.com	
Abbildung 17 Kuenz-Hof.....	17
Kuenz Naturbrennerei, https://www.kuenz-schnaps.at	
Abbildung 18 Henkele aus Osttirol	18
Stadtmarkt-Lienz, http://www.stadtmarkt-lienz.at	
Abbildung 19 Spargelravioli	18
Sillianer Wirt, Fam. Hofmann, https://www.sillianerwirt.at	
Abbildung 20 Jause beim Sillianer Wirt	19
Sillianer Wirt, Fam. Hofmann, https://www.sillianerwirt.at	
Abbildung 21 Spargelernte am Michelerhof.....	20
Michelerhof, Fam. Kaplenig, https://www.michelerhof.at/ueber-uns/osttiroler-spargel.html	
Abbildung 22 Kaiserschmarrn.....	22
Sillianer Wirt, Fam. Hofmann, https://www.sillianerwirt.at	

2. Einleitung

Jeder in der Gastronomie und im Handel spricht heute von Regionalität. Der Weg geht weg von der „Geiz ist geil“-Mentalität, zumindest beim Lebensmitteleinkauf. Der größte Metzger bei uns in Osttirol wirbt mit dem Slogan: „Esst weniger Fleisch, dafür aber Gutes!“ (Meistermetzger Andreas Ortner). Als ich neulich für mich privat ein saftiges Steak kaufte, bekam ich auf die Frage, was er mir empfehlen kann, die Antwort: „Ein gut abgelegenes Rip Eye aus Kartisch (Dorf in Osttirol) vom Bauern Josef Bodner.“ Ich war begeistert. Warum sollte etwas, das beim örtlichen Metzger funktioniert, nicht auch in der Gastronomie funktionieren?



Abbildung 3 Kuhherde

Wenn ich bei meiner Arbeit aus dem Küchenfenster schaue, sehe ich eine Bauernhof. Sobald die Wiesen grün sind, stehen die Kühe auf dem Feld gegenüber unseres Parkplatzes, die reinste Idylle auf dem Land. Eines Abends, als der Bauer dieses Hofes bei uns am Stammtisch saß und ein saures Rindfleisch aß, fragte ich ihn, ob es nicht möglich wäre, dass das Rindfleisch, das ich verarbeite, von ihm kommen würde. Die Antwort war: „Ich kann dir gerne mal ein halbes Rind verkaufen.“ Alleine von der Größe des Tieres her ist es mir in meiner Küche aber nicht möglich, ein halbes Rind zu verarbeiten.

Ein bekannter Schafbauer aus der Region bot mir sein Lammfleisch an. Eine spitzen Qualität, die seines gleichen sucht. Als er mir seine Preisliste zusandte musste ich leider absagen, da ich nicht genug Gold hatte, um das Fleisch aufzuwiegen.

Und da fängt das Problem des gegenseitigen Verstehens auch schon an. Der Bauer versteht nicht, warum ich das halbe Rind nicht kaufe. Es macht für mich aber keine Sinn, bei durchschnittlich 200 à la carte Gästen ein Rinderfiletsteak mit Angabe des Bauern auf die Karte zu schreiben, von dem ich aber nur 4 bis 5 Portionen anbieten kann. Natürlich kann ich alles verwenden, aber wenn ich es mir ausrechne, und meine Arbeitszeit miteinrechne, steht der Preis in keiner Relation mehr. Insbesondere dann, wenn ich die Fleischteile bei meinem Metzger kaufe, der auch eine hervorragende Qualität von österreichischem Fleisch liefert.

Auch beim Lamm kann ich mir den hohen Preis nicht erklären, da der Transportweg lediglich 30 km beträgt. Die Antwort des Bauern, warum der Preis so hoch ist, war: „Weil es das wert ist.“

Unsere heimischen Bauern produzieren auch hervorragende Käsespezialitäten. Wenn aber der Preis für ein eingelegtes Frischkäseprodukt über 60 € pro Kilogramm beträgt, kann ich es auf der Karte noch so schön umschreiben, der Gast wird es mir nicht abkaufen.



Abbildung 4 Kartoffeln kurz vor der Ernte

Es geht aber auch anders. Mit dem Bauern, der mir die Kartoffeln liefert, habe ich eine Vereinbarung, dass ich ihm im Jahr circa 1.500 kg Kartoffeln abnehme. Der Preis ist über das ganze Jahr fixiert und entspricht in etwa dem Niveau des Großhandels. Jedes Jahr vor der Aussaat fragt er nach, wie zufrieden ich war, und ob die Menge in etwa die gleiche bleiben wird. Auch der Preis wird kurz diskutiert und die Vereinbarung steht wieder für ein Jahr. Perfekt! So würde ich es mir auch von anderen regionalen Lieferanten wünschen.

3. Viehhandel und Fleischverarbeitung in Osttirol

3.1 RGO – Raiffeisengenossenschaft Osttirol, der größte Viehhändler (1)



Abbildung 5 Viehversteigerungshalle

Von den Zahlen her, die mir die RGO zur Verfügung gestellt hat, wäre es möglich, die gesamte Osttiroler Gastronomie regional mit Rind- und Kalbfleisch zu versorgen. Es werden auch nur 37 % der schlachtbaren Tiere der Schlachtung zugeführt, 63 % werden lebend verkauft.

Dazu eine kleine Statistik der verkauften Tiere pro Jahr:

- 400 Kalbinnen
- 275 Ochsen
- 190 Stiere
- 680 Kälber
- 260 Jungrinder
- 1.000 Kühe

Die Kühe werden bis auf die Edelteile der Verwurstung zugeführt.

Eine Schweinemast ist praktisch nicht vorhanden, da die wenigen Bauern, die in Osttirol Schweine mästen, diese selbst am Hof zu Speck verarbeiten. Des weiteren werden noch 13.000 Lämmer und 560 Kitze jährlich gehandelt. Dadurch wäre es nicht notwendig, dass in der Gastronomie tiefgekühltes Lammfleisch von anderen Kontinenten angeboten wird.

Der nächstgelegene Schlachthof liegt auch nur 40 Kilometer von Lienz entfernt, was für sehr kurze Transportwege von lebenden Tieren spricht. Laut Herrn Christoph Peintner, der bei der RGO für Vieh- und Tierzucht als Spartenleiter tätig ist, wäre auch die RGO sehr interessiert daran, mehr Fleisch von Osttiroler Tieren in die heimische Gastronomie zu bringen.

3.2 Meistermetzger Ortner (2)



Abbildung 6 Osttiroler Bauern

Die Fleischwaren Ortner GmbH & Co KG ist sicher einer der Vorzeigebetriebe in Osttirol, wenn es um Regionalität und Qualität beim Fleisch geht. „Ohne die heimische Landwirtschaft könnten wir am Markt nicht mehr bestehen. Dabei braucht es kompromissloses Qualitätsdenken aller beteiligten Partner, sonst hat man keine Chance.“, so ein Zitat vom Chef Andreas Ortner.

Die Fleischerei verarbeitet jährlich circa 750 Ochsen, Kalbinnen und Kälber, welche in den eigenen Metzgereigeschäften von qualifizierten und sehr gut geschulten Mitarbeitern verkauft wird. Auch bei Geflügel- und Schweinefleisch wird auf sehr hohem Qualitätsniveau gearbeitet, was sich auch in den Auszeichnungen und Zertifizierungen widerspiegelt.



Abbildung 7 Belegschaft der Metzgerei Ortner



Abbildung 8 Gütesiegel



Abbildung 9 Gütesiegel

Mit der Lukullus-Auszeichnung ehrt die AMA (Agrarmarkt Austria GmbH) die Besten in der Fleisch- und Wurstbranche. Über den Sieg entscheiden anonyme, unangemeldete Store-Checks durch Experten, die auch Testkäufe durchführen. BOS und SUS sind Kennzeichnungssysteme für Rind-, Kalb- und Schweinefleisch, welche weit über die sonst üblichen verpflichtenden Angaben der AMA hinausgehen.

Metzgermeister Andreas Ortner ist der Meinung, dass eine Versorgung der Gastronomie rein theoretisch möglich wäre, wenn auch die Köche ein wenig umdenken würden und statt dem Tafelspitz auch einmal ein Hüferschwanzl auf der Karte anbieten würden, da die Nachfrage nach den Edelteilen in der Gastronomie im Verhältnis zum ganzen Tier immer noch zu hoch ist.

4. Biobäckerei Joast (3)



Abbildung 10 Backschule Bäckerei Joast

Ernst Joast, Chef und Geschäftsführer der Joast GmbH, Bäckerei-Konditorei-Café, war schon in den 90er Jahren ein Vorreiter und Visionär in Bezug auf biologischen Anbau und Verarbeitung von Bio-Produkten. Zu dieser Zeit waren auch Bio-Zertifikate noch nicht, beziehungsweise nicht in der Form wie heute, üblich. Seinen ersten Versuch, Bio-Dinkel für ihn anbauen zu lassen, machte er mit der landwirtschaftlichen Lehranstalt Lienz (LLA). Diese nahmen das Projekt auch gerne mit den Schüler auf und lieferten das vereinbarte Korn. Als ihm aber Gerüchte zugetragen wurden, dass die Schule sehr wohl Spritzmittel verwende, ließ er das Korn von einem unabhängigen Labor untersuchen und musste aufgrund des Ergebnisses die Zusammenarbeit wieder beenden.

In weiterer Folge wandte er sich an die heimischen Bauern und stieß auf große Skepsis. Da war schon wieder das bekannte Thema. Der „heilige Boden der Bauern“. Was passiert, wenn was angebaut wird und dann nicht abgekauft wird? Ein Handschlag war zu wenig. Abnahmeverträge mussten her.



Abbildung 11 Ernst Joast im Getreidefeld

Auch die Art der Lieferung musste ausgehandelt werden. Denn die Big-Bags mit 1.000 Kilogramm Korn waren zu groß für die damals noch kleine Bäckerei. Als dann alles geklärt war, wurde auch nach der Ernte prompt geliefert. Im ersten Jahr waren es 4 Tonnen Bio-Getreide. Das reichte gerade ein mal für 2 Monate. Das Korn musste nach Kärnten transportiert werden, da es in Osttirol keine Möglichkeit gab, das Korn zu mahlen. Damit war schon die nächste Idee geboren: Eine Mühle musste her. Auf Anreiz von Ernst Joast wurde die ARGE Biobauern gegründet. Er selbst wurde von den Bauern, obwohl es rechtlich möglich gewesen wäre, aber ausgeschlossen, da er ja ein gewerblicher Betrieb ist. Von öffentlicher Hand gut gefördert, wurde sodann eine Getreidemühle errichtet. Das Mehl wurde dann auf Abruf frisch gemahlen und geliefert. Mittlerweile waren es schon 30 Tonnen im Jahr. Natürlich war der Preis auch höher, immerhin stammen die Produkte aus der Region: Ein Kilogramm Dinkelmehl kostete € 2,40, ein Kilogramm Roggenmehl € 1,80. Teilweise wurde von den Bauern in das fertige Mehl noch Kleie untergemischt, um die Ausbeute zu erhöhen.

Im Jahr 2019 kaufte sich der Bio-Bäcker Joast dann seine eigene Getreidemühle. Bei der Lieferung waren auch einige Säcke Bio-Dinkel und Bio-Roggen aus dem Waldviertel dabei. Der Preisvergleich machte ein wenig stutzig. Ein Kilogramm Dinkel kostete € 0,95, die Osttiroler Ware kostete € 1,90, und ein Kilogramm Roggen kostete € 0,75, die Osttiroler Ware kostete € 1,20. Ernst Joast steht aber bis heute zu seinem Wort, das Korn welches für ihn in Osttirol angebaut wird, auch abzunehmen. Der Rest wird vom Waldviertel bezogen. Und ganz nebenbei schauen die Tafeln auf den Feldern, die im Frühjahr aufgestellt werden, wenn das Korn zu wachsen beginnt, wirklich schön aus. Dort ist zu lesen: „Wir wachsen für den Bio-Bäcker Joast!“.



Abbildung 12 Brotbackofen

5. Unsere Biobauern und landwirtschaftlichen Erzeuger

Ich wollte in dieser Arbeit auch den Erzeugern einen Platz geben, ihre Meinung persönlich kund zu tun. Anfänglich war auch der gemeinsame Tenor, dass es ihnen allen ein großes Anliegen ist, die Zusammenarbeit mit der Gastronomie zu verbessern und auszubauen. Als ich aber Fragen über die Preiskalkulation, Arbeitsaufwand und Auslastung stellte, wurden die Stimmen immer leiser und verstummen. Ich verstehe es leider bis heute nicht, wie ein Ziegenfrischkäse in Olivenöl eingelegt einen Verkaufspreis von € 64,90 pro Kilogramm erreichen kann.



Abbildung 13 Ziegen

Ein Projekt zur Verknüpfung von landwirtschaftlichen Erzeugern und der Gastronomie habe ich auch beim „Osttirol Innovation Award 2021“ gefunden, und zwar die APP RegioTable.

Projekt Nr. 27 · Eva Ballauf-Kollnig:

„Der gebürtige Osttiroler Raimund Kollnig vertreibt die Eier aus seinem Hühnerbetrieb direkt über einen Regiomaten in Gaimberg sowie an Hotellerie, Gastronomie und Spar-Supermärkte. Basierend auf diesen Erfahrungen entwickelte die gebürtige Münchnerin Eva Ballauf-Kollnig gemeinsam mit ihrem Mann die Idee zum Projekt „RegioTable“.

Dabei handelt es sich um einen B2B-Marktplatz in Form einer App, die Landwirte und Gastwirte zusammenbringt. Der Name des Projekts ergibt sich aus dem Ziel: Die Tische der Gastwirte mit regionalen Lebensmitteln decken. Landwirte können ihre Produkte über ihr Profil einfach und zu ihren Lieferbedingungen an Gastronomie und Hotellerie verkaufen. Zudem erhalten sie automatisierte

Rechnungen und Lieferscheine. Das RegioTable-Team stellt vorab sicher, dass den Qualitätsansprüchen entsprochen wird. Gastwirte erhalten einen einfachen Zugang zu regionalen und hochwertigen Lebensmitteln, indem sie nach Produzent, Produkt oder Liefergebiet suchen und bei allen Anbietern direkt bestellen können. Weiters gibt es eine Art „Label“, da Konsumenten regionale Lebensmittel zunehmend auch im Restaurant oder Hotel nachfragen. Endverbraucher können diese „RegioTable“-Betriebe in der App auf einer zweiten Nutzungsoberfläche finden.

Da Eva aus Oberbayern kommt und Raimund aus Osttirol stammt, stehen sie als Projektteam für die Verbindung der Regionen und möchten das Bayerische Oberland, Nordtirol, Osttirol und Südtirol inkludieren. Dies maximiert den Nutzen der App, da sie für Endverbraucher und damit für Hotels attraktiver wird. RegioTable betont die Aspekte Qualität und Nachhaltigkeit durch kurze Lieferketten, Unterstützung der kleinbäuerlichen Betriebe und regionale Produkte in der Gastwirtschaft. Das Projekt stärkt den Wirtschaftsstandort und fördert die Diversität in der Lebensmittelbranche.“(4)

Derartige Projekte sind sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung, es sollte aber bei der Umsetzung und der Finalisierung auch auf die Bedürfnisse der Gastronomie und nicht nur auf jene von den Bauern und landwirtschaftlichen Erzeugern eingegangen werden.

6. Die jetzige Situation

Dies sind einige Beispiele, wo die Zusammenarbeit zwischen gewerblichen Betrieben und landwirtschaftlichen Erzeugern bestens funktioniert, wenn auch nicht immer von Anfang an reibungslos. Was könnte man nun tun, damit auch die Zusammenarbeit mit der Gastronomie besser funktioniert? Der Koch muss den Bauern besser verstehen, und der Bauer muss den Koch besser verstehen. Wie schaffen wir das? Der erste Weg muss sein, dass bei beiden ein Umdenken stattfindet.

Schauen wir uns das Ganze einmal aus der Sicht des Bauern an. Dieser will natürlich für sich einen möglichst hohen Preis erwirtschaften. Für einen Liter Milch zahlt die Molkerei zwischen 34 Cent und 36 Cent. Wenn die Milch ab Hof verkauft

wird, sind Preise bis zu 1,50 € möglich. Ein perfektes System, alles was ab Hof nicht verkauft wird, übernimmt die Molkerei. Wird am Hof aus der Milch ein Joghurt, oder gar ein Käse gemacht, steigt der Preis ins Unermessliche. Für Kartoffeln zahlt die Genossenschaft im Jahresdurchschnitt 14 Cent pro Kilogramm, für Frühkartoffeln 20 Cent pro Kilogramm. Im Großhandel werden die Kartoffeln um 70 Cent pro Kilogramm verkauft. Im Hofladen erhält der Bauer 1,50 € dafür. Auch Preise bis zu 2,50 € pro Kilogramm wurden schon gesehen. Diese Liste könnte man so weiter führen.

Die gedankliche Verkaufsreihenfolge ist daher, zuerst der Bauernladen, dann die Gastronomie, da diese ja weniger bezahlt und der Rest wird eh zum niedrigsten Preis abgeholt.



Abbildung 14 Ernst Holzner am Lienzer Stadtmarkt

Die Sicht des Kochs sieht natürlich ganz anders aus: In der Küche sind wir es mittlerweile gewohnt, alles was wir wollen, in ausreichender Menge und Qualität bestellen zu können und das dann auch so geliefert zu bekommen. Ob es sinnvoll ist, Waren mit dem Flugzeug vom anderen Ende der Welt zu importieren sei mal dahin gestellt, aber nicht Thema dieser Arbeit. Seltenst wird es heute noch von einem Koch verlangt, Fleischteile selbst auszulösen, da alles schon fertig vakuiert angeliefert wird. Wo es dann auch schon schwierig wird, ist wenn der Jäger mit einem ganzen Reh daher kommt. Wenn ein Obst oder Gemüse nicht exakt die richtige Form und Größe hat, wird dies beanstandet und der Preis gedrückt. Wobei eine Karotte nicht anders schmeckt, nur weil sie krumm ist. In der Regel wird auch zuerst das Menü geschrieben und dann erst die Bestellung, weil ja sowieso immer alles verfügbar ist. Im Prinzip sind wir Köche in den letzten Jahre, ja eigentlich Jahrzehnten, schon sehr verwöhnt worden von unseren Lieferanten. Daran

gewöhnt man sich auch sehr schnell und ein Umdenken, beziehungsweise eine Änderung der gewohnten Abläufe ist immer schwierig und unangenehm. Vom Grunde her sind Köche aber wohl lern- und anpassungsfähig, Sonst wären die ganzen Trends in der heutigen Küche in dieser Form gar nicht möglich. Aussagen wie „das machen wir seit 20 Jahren so“ hört man nur mehr in den seltensten Fällen.

7. Die Möglichkeit der Zusammenarbeit

7.1 Wie es dem Bauern am liebsten wäre:



Abbildung 15 Kirschernte am Alexhof

Am angenehmsten für den landwirtschaftlichen Erzeuger wäre es sicher, wenn sich die Gastronomie damit abfinden würde, dass nur das in die Küche kommt, was der Bauer gerne hergibt und am besten noch zum gleichen Preis oder höher als jener, den er im Direktverkauf erhält. Die Produkte werden dadurch auf ein Preisniveau gehoben, welches sich nur mehr die gehobene Gastronomie leisten kann. Auf der Speisekarte werden die Produkte dann als heimische Spezialitäten angepriesen, in der Hoffnung, dass der Gast dann bereit ist, den Preis auch zu bezahlen. Bei Kaviar und Trüffel fragt ja auch niemand, was es kostet. Eine Planung in der Küche ist auch schwierig, da man nie weiß, wie viel und was man geliefert bekommt. Es könnte auch leicht passieren dass, wenn man ein bestimmtes Produkt dringend benötigt, der Preis noch weiter steigt. (Angebot und Nachfrage, wie es am Markt üblich ist.) Beim Liefern wird er natürlich noch zum Essen eingeladen, dass ist doch das mindeste.

7.2 Wie es dem Koch am liebsten wäre:

Die Idealvorstellung vom Koch ist natürlich, dass der alles zum gleichen Preis wie eine Genossenschaft oder Molkerei erhält. Wenn die nicht mehr zahlen, dann werde ich diesen Preis natürlich auch bekommen“, denken sich viele. Und das wäre für den Wareneinsatz ein perfektes Szenario: Der Bauer bringt wann und wie viel ich will, so wie im Großhandel auch. Sollte es bei der Lieferung Schwierigkeiten geben, wechsle ich einfach zum nächsten Bauern. Wie eben im Großhandel auch. Die Produkte können auf der Karte bestens beworben werden, am besten mit Bildmaterial, welches mir noch kostenlos zur Verfügung gestellt wird.



Abbildung 16 Jungbäuerin am Feld

Beim Anblick von grünen Weiden, glücklichen Tieren und dann noch die junge Bäuerin, die das Heu einbringt, muss der Gast doch den Mehrwert erkennen, den er in diesem Restaurant erhält. Schöner geht's doch gar nicht. Sollte von einem bestimmten Produkt größere Mengen benötigt werden, ist natürlich noch ein Staffelpreis drinnen. Beim Liefern bringt der Bauer natürlich noch einen selbst gebrannten Schnaps oder was selbst Gebackenes mit, kostenlos natürlich.

7.3 Wie es für beide passt

Das beide beschriebenen Szenarien nicht funktionieren können ist sicherlich jedem klar. Die einzige gangbare Möglichkeit ist, wenn sich beide auf Augenhöhe begegnen und die Belieferung auf einer partnerschaftlichen Basis fußt. Kein Bauer hat was dagegen, im Gegenteil, er freut sich wohl sogar, wenn der Koch ihn auf seinem Hof besucht und sich alles einmal anschaut, um zu wissen wo seine Ware überhaupt herkommt.



Abbildung 17 Kuenz-Hof

Ein Bauernhof ist oft über Generationen übergeben worden, immer auf dem neuesten Stand gehalten worden und es steckt sehr viel Herzblut darin. Die Führung beginnt im Stall. Es muss einem gegeben sein, um 4 Uhr früh aufzustehen, den Stall auszumisten, die Tiere zu füttern, zu melken und rund herum zu versorgen. Für mich persönlich wäre schon die Tatsache, dass man so früh aufstehen muss, ein Ausschlusskriterium. Weiter geht es auf das Feld, wo Weizen und Mais wächst. Das Fachwissen des Bauern über die Beschaffenheit des Bodens, die Kenntnisse über die Pflanzen und klimatischen Einflüsse ist beeindruckend. Wie schwer die Arbeit ist, wird nur in einem Nebensatz erwähnt. Denn der Bauer liebt seine Arbeit und ist stolz drauf. Das ist auch schon das erste was beide verbindet. Die Liebe zu dem was man tut. Wenn der Rundgang beendet ist, nimmt man in der Stube Platz und dann geht es erst richtig los. Es werden die eigenen Schmankerln aufgetischt und verkostet. Speck und Würsteln von den Schweinen, wo man sich von der artgerechten Haltung gerade selbst überzeugen konnte, schmecken da schon um einiges besser. Das Brot, dass natürlich auch am Hof gebacken wird, hat eine eigene Rezeptur, die wie ein Familienerbstück von Generation zu Generation weiter gegeben wird. Ein Schnaps zur Verdauung darf natürlich auch nicht fehlen.



Abbildung 18 Henkele aus Osttirol

Nun müssen wir aber auch den Bauern in heiligsten Räume des Restaurants einladen, und ihm den Ablauf in der Küche zeigen. Eine der nettesten Aussagen bei meinen Recherchen war die von einem Altbauern auf einem Bergbauernhof: „Kochen? Das macht eh die Frau und gegessen wird was auf den Tisch kommt.“. Und wenn es doch einmal ins Gasthaus zum Essen geht, dann gibt es ein Schnitzel. Das kennt der Bauer. Gott sei Dank ist das aber die ältere Generation, denn die junge Generation in der Landwirtschaft ist für Neues offener und auch sehr experimentierfreudig. Schon wieder etwas Gemeinsames. Wie schon vorher erwähnt, hört man den Spruch: „Das machen wir seit 20 Jahren schon so.“ in der Küche auch nicht mehr so oft. Was für eine Freude ist es nun aber für den Koch, wenn sich auch der Bauer für seine Arbeit interessiert. Damit auch er zeigen kann, dass kochen mehr ist, als nur ein Schnitzel panieren.



Abbildung 19 Spargelravioli

Stolz wird die Speisekarte präsentiert, wo die regionalen Lebensmittel angepriesen werden. Es wird auch der Unterschied zwischen der Tageskarte und der Standardkarte erklärt. Die Tageskarte wechselt ständig, dort ist es möglich, kurzfristig zu reagieren, wenn einmal etwas nicht lieferbar ist, oder wenn von etwas einmal mehr lieferbar ist, als erwartet. Die normale Karte hingegen bleibt zumindest für eine Saison immer gleich. Ein kurzfristiges Ändern ist schwierig, bis unmöglich. Und welcher Kellner mag das schon, dem Gast immer erklären zu müssen, dass das Gericht, welches er bestellt hat, heute leider aus ist. Auch ein Rundgang durch die Lager- und Kühlräume darf natürlich nicht fehlen. Es ist eben nicht unendlich viel Platz vorhanden, sodass man alles für längere Zeit einlagern kann, was man möchte. Ferner müssen auch die Lieferintervalle passen, damit eine Zusammenarbeit funktionieren kann. Wieder in der Küche angekommen, wird noch ein schmackhaftes Gericht aus den Produkten des Bauern gekocht und anschließend bei einem guten Glas Wein oder frisch gezapften Glas Bier am Stammtisch verkostet, wo man sich noch in aller Ruhe über alles austauschen kann.



Abbildung 20 Jause beim Sillianer Wirt

8. Schlussfolgerung

Es ist nicht zu erwarten, dass das alles von heute auf morgen funktioniert. Aber man kann heute schon Rahmenbedingungen schaffen, damit es sich in die richtige Richtung entwickelt. Die solidesten Sachen sind immer dann entstanden, wenn alles die nötige Zeit bekommen hat, von klein auf zu wachsen. Also wird der erste sinnvolle Weg einmal sein, das zu kaufen, wovon genug angebaut wird, nehmen wir als einfaches Beispiel Kartoffeln. Ein Bauer, der Kartoffeln anbaut, wird das sicher nicht wegen ein paar Säcken machen, sondern schon in etwas größerem Stil. Und da fängt schon die Bildung des gegenseitigen Vertrauens, worauf eine jede gute Partnerschaft beruht, an, wenn ich dem Bauern zusage, ihm 2 Tonnen Kartoffeln im Jahr abzukaufen und das dann natürlich auch tue. Gleichzeitig muss er mir dann auch über das ganze Jahr den vereinbarten Preis verrechnen und nicht plötzlich einseitig die Preise anheben. Wenn das dann alles funktioniert, kann man auch darüber reden, ob man beispielsweise eine andere Sorte gerne hätte. Der Bauer hat das Wissen, ob diese Sorte überhaupt in seinem Boden wächst und ob sich ein Versuch überhaupt auszahlt. Einem Versuch auf kleiner Fläche mit geteiltem Risiko sollte aber prinzipiell nichts entgegenstehen. Und wenn es funktioniert, kann man im darauffolgenden Jahr eine größere Menge anbauen. Dies ist ein einfaches Beispiel mit einem einfachen Produkt wie der Kartoffel, welches aber sicherlich für beide Beteiligten einem immensen Mehrwert bringen kann.



Abbildung 21 Spargelernte am Michelerhof

Es muss aber nicht immer nur über Massenware gehen: Warum sollte man nicht versuchen, Nischenprodukte regional anzubauen und dann genau aus diesen ein besonderes Gericht zu kreieren, was dann auch einzigartig in der Region ist. Der Fantasie und Kreativität sind in diesem Fall keine Grenzen gesetzt. In die Umsetzung sind immer zwei fachlich kompetente Personen involviert: Einerseits der Bauer, der genau weiß, was auf seinem Feld wächst, oder auch welche Tiere er in seinem Stall halten kann und andererseits der Koch, der genau weiß, was er daraus machen kann. Die Gesellschaft will immer etwas Neues, oder besser gesagt sie fordert immer etwas Neues. Deshalb sind weltweit auch Foodhunter unterwegs, um immer wieder neue, beziehungsweise uns unbekannte Lebensmittel zu finden, um den Durst an Neuem zu stillen. Ist es aber wirklich notwendig, dass alles was irgendwo auf der Welt wächst und gedeiht das ganze Jahr bei uns auf den Tellern im Restaurant landen muss? Dies fängt schon bei den einfachen Produkten an: Brauchen wir die geschmacklosen Erdbeeren im Winter, oder gibt es nicht genügend Alternativen, die im Winter Saison haben? Wer würde denn im November Spargelwochen machen? Niemand.

Abschließend möchte ich noch einige persönliche Vorschläge machen, wie eine Zusammenarbeit funktioniert:

- nicht gegeneinander arbeiten, sondern miteinander
- den anderen auch einmal einen Fehler machen lassen und gemeinsam an einer Lösung arbeiten
- das Handwerk des anderen kennen lernen und dadurch auch schätzen lernen
- gemeinsam faire Preise aushandeln nach dem Motto: Leben und Leben lassen
- ein Handschlag oder eine fixe Zusage muss auch dann eingehalten werden, wenn sich etwas geändert hat und es nicht mehr so ganz in das Konzept passt



Abbildung 22 Kaiserschmarrn

Das Umdenken in der Küche hat auch Jahre und Jahrzehnte gedauert und es waren am Anfang ein paar „Revoluzzer“, die später als die Revolutionäre der modernen Küche galten. Es ist doch die Wissbegierigkeit eines jeden Kochs, die uns jeden Tag dazu antreibt, Höchstleistungen zu erbringen und keine Herausforderung abzulehnen. In meinem Lehrbetrieb war ein Spruch, angelehnt an ein Zitat von Heraklit von Ephesos (griechischer Philosoph, 500 v. C.), an die Wand gemalt: „Das einzig Stetige ist die Veränderung!“⁽⁵⁾. Ich lebe bis heute danach.

Es ist wichtig, konsequent, ehrgeizig und mit Nachdruck, dran zu arbeiten, aber es ist genau so wichtig nie zu vergessen, allem die Zeit zu geben, die es braucht.

9. Literaturverzeichnis

- (1) persönliches Interview mit Herrn Christoph Peintner,
Spartenleiter Vieh/Tierzucht bei der Raiffeisengenossenschaft Osttirol..... 7
- (2) persönliches Interview mit Herrn Andreas Ortner,
Chef der Fleischwaren Ortner GmbH & Co KG..... 8
- (3) persönliches Interview mit Herrn Ernst Joast,
Chef der Joast GmbH, Bäckerei-Konditorei-Café..... 10
- (4) Osttirol Innovation Award, <https://www.osttirol-leben.at/regiotable>..... 12 – 13
- (5) Heraklit von Ephesos (griechischer Philosoph, 500 v. C.), Wikipedia..... 22