Er sichert Dorfkäsereien eine Zukunft

Weltneuheit «vom Chäser» Eigentlich ist Thomas Vogt Bauer in Krauchthal. Gleichzeitig führt der Landwirt aber in Worb eine Firma, die Käsespezialitäten aus kleinen Käsereien vermarktet.

Susanne Graf

Aus roher Milch Emmentaler Käse zu produzieren, ist eine Kunst. Eine andere ist es, den runden, gegen 90 Kilo schweren Laib in Portionen à etwa 250 Gramm zu schneiden. Die gängige Methode: Man halbiert ihn dem Durchmesser entlang, unterteilt die Hälften der Länge nach und schneidet Portionen in gewünschter Dicke ab.

Dabei entstehen aber wegen des runden Randes unförmige Abreste, die in der Regel zu Reibkäse verarbeitet werden. Im herkömmlichen Verfahren könnten deshalb rund 15 Prozent des Emmentalers nicht als Schnittkäse verkauft werden, was für diesen Teil einer Ertragseinbusse von 80 bis 85 Prozent gleichkomme, sagt Thomas Vogt.

In der Produktionshalle «vom Chäser» in Worb steht nun seit ein paar Monaten eine Maschine, die einen Emmentaler ohne Abreste portioniert. Es handle sich um eine «Weltneuheit», sagt Vogt, der die Marke gegründet hat und das Geschäft führt.

Die Maschine halbiert den Laib nun auf halber Höhe – so wie man ein Weggli durchtrennt, aus dem man ein Sandwich machen will. Dann stanzt sie drei gleich dicke Ringe heraus, aus denen der Automat schliesslich leicht trapezförmige Einzelportionen macht.

Deshalb findet man in den Regalen der Migros Aare seit ein paar Wochen höhlengereiften Emmentaler aus der Käserei Röthenbach in ungewohnter Form.

Wenn Thomas Vogt von einem Käse begeistert ist, sind es andere um ihn herum bald auch. Fotos: Raphael Moser

Eine neue Maschine zerteilt die Emmentalerlaibe ohne Abreste …

… wodurch am Ende leicht trapezförmige Einzelportionen entstehen.

Rund 400 Spezialitäten werden in Worb für den Detailhandel portioniert.

Das Floss mit dem Flösserkäse zog 2007 viel Volk an. Foto: Alfons Schaller

Kein Patent, aber exklusiv

Über 1000 Ingenieurstunden habe eine Firma aus Österreich investiert, um die Anlage zusammen mit einem Team «vom Chäser» zu entwickeln. Sie zur Patentierung anzumelden, wäre viel zu aufwendig, sagt Thomas Vogt. «Aber für zwei Jahre sind wir die einzigen, die damit arbeiten dürfen.»

2004 hat der Agronom Vogt eine Firma gegründet und als Ein-Mann-Betrieb angefangen, unter der Marke «vom Chäser» Käsespezialitäten aus kleinen Dorfkäsereien zu verkaufen. Das Geschäft wuchs rasant.

Heute beschäftigt die Firma rund 70 Mitarbeitende und investierte in den letzten fünf Jahren etwa 10 Millionen Franken. Vor drei Jahren zog Vogt mit seinem Unternehmen von Ostermundigen in einen mehrstöckigen Neubau in Worb um.

«Vom Chäser» vermarktet pro Jahr rund 2000 Tonnen Käse. Gemessen an den über 200'000 Tonnen, die in der Schweiz jährlich hergestellt werden, ist das nicht viel. Aber gewisse Dorfkäsereien gäbe es ohne Thomas Vogts Firma nicht mehr.

Etwa jene in Sumiswald. Sie kämpft mit wirtschaftlichen Problemen, weil nach einem Neubau höhere Produktionskosten mit grösserem Preisdruck im Absatz aufeinandertrafen. Betriebsleiter Niklaus Käser stellt zwar Spezialitäten her, die mehrfach ausgezeichnet wurden. Ihre Existenz verdanke die Käserei aber Thomas Vogts Spirit Market GmbH, sagt Verwaltungsratspräsident Matthias Moser. «Wir hätten nicht die Kraft, jährlich 1500 Laib Käse zu vermarkten», erklärt er.

> **«Wir können nur überleben, wenn die ganze Kette funktioniert.»**
>
> **Thomas Vogt**
> Gründer Spirit Market GmbH

Heute würden so hohe Anforderungen an die Affinage gestellt, dass ein kleiner Käsereibetrieb das nicht mehr leisten könne, sagt Moser. Er meint damit Lagerung und Reifung des Käses und dass dieser nach genauen Vorgaben der Detailhändler portioniert und abgepackt werden müsse. All dies übernimmt «vom Chäser» für die Sumiswalder.

Auch Berater und Motivator

«Thomas Vogt gibt uns eine Perspektive», sagt Moser. Den genau gleichen Satz hört man auch von Markus Aegerter, Betriebsleiter der Hohgant-Käserei in Schangnau. Auch sein Team produziert ausschliesslich Spezialitäten und verkauft den grössten Teil unter Thomas Vogts Marke.

In ihm sehen sowohl Markus Aegerter als auch Matthias Moser mehr als bloss einen Abnehmer. Er sei auch Berater und Motivator, könne Abnehmer und Produzenten gleichermassen begeistern, wenn er von einem Produkt überzeugt sei.

Eine ermutigende Stimme hatten die über 300 Aktionärinnen und Aktionäre der Dorfkäserei Sumiswald etwa nötig, als sie Kapital beschaffen mussten für den Umbau der Käserei. Einem «Highflyer mit Business Case» wäre es wohl kaum gelungen, sowohl Geldgeber als auch Milchproduzenten bei der Stange zu halten, sagt Moser. Vogts Credo lautete: «Wir können nur überleben, wenn die ganze Kette funktioniert.»

Und sie funktioniert offenbar. Das hat auch Markus Aegerter in Schangnau erfahren. Letzten Herbst habe Thomas Vogt für eine deutsche Ladenkette eine grosse Menge eines bestimmten Käses bestellt. Mitte Dezember sei die Lieferung plötzlich wegen der Teuerung gestoppt worden. «Aber der Käse ging trotzdem weg», sagt Aegerter. «Thömu steht zu seinem Wort.»

Landwirt mit Ideen

«Ich mache diese Arbeit nicht wegen des Geldes», sagt der Gründer der Käsehandelsfirma. «Ich will den traditionellen Dorfkäsereien Sicherheit und Kontinuität bieten und dafür sorgen, dass die Landwirte für qualitativ einwandfreie Milch faire Preise erhalten.»

Thomas Vogt ist selber einer von ihnen. Er betreibt in Krauchthal einen Bauernhof. Und er ist überzeugt, dass man Käse nur verkaufen kann, wenn man zu jedem Produkt eine Geschichte erzählt.

Wie damals beim Flösserkäse aus dem Heimisbach, der als erster unter der Marke «vom Chäser» verkauft wurde. Vogt liess ihn medien- und publikumswirksam auf einem Floss die Aare hinunter Richtung Rhein transportieren – und erzählte dabei von in Bierfässern geschmuggeltem Käse.

Ein paar Jahre später veranstaltete er im Auftrag eines deutschen Käsehändlers in Schangnau ein Happening. Er lud über zwanzig Käsethekenfachleute aus Deutschland ein, reiste mit ihnen zwei Tage durchs Emmental, liess sie hornussen, besuchte einen Bauernhof und hiess sie, Käsespezialitäten aus der Region zu degustieren.

«Für mich ist das eine sensationelle Erlebnisreise», sagte jene Frau gegenüber dieser Zeitung, die im Jahr zuvor in Deutschland zur besten Käsethekenmitarbeiterin erkoren worden war. Und weiter: «Die Eindrücke hier motivieren uns, neuen Käse ins Sortiment aufzunehmen.»

Es geht weiter

Die «Weltneuheit» in der Worber Produktionshalle wird den Schweizer Käsemarkt wohl kaum revolutionieren. Aber sie steht für einen Innovationsgeist, von dem kleine Dorfkäsereien profitieren.

Jene in Schangnau verdoppelt gerade für rund 4,5 Millionen Franken ihr grosses Käserlager. Und die Dorfkäserei Sumiswald AG ist zuversichtlich, dass sie demnächst bekannt geben kann, wer für den vor der Pension stehenden Niklaus Käser den Betrieb weiterführen wird.

Es sei nicht einfach, für eine Käserei, die mit wirtschaftlichen Problemen kämpft, überhaupt einen Nachfolger zu finden, sagt Verwaltungsratspräsident Matthias Moser. «Ohne Partnerschaft mit ‹vom Chäser› könnten wir das vergessen.»