



Möhren können mehr
als nur süß und orange:
Die Ursorten vom
Gut Wulfsdorf bringen
wieder Vielfalt ins Essen

Vom Acker auf den Teller

Haco-Küchenchef Björn Juhnke will seinen Gästen Transparenz bieten und bezieht seine Zutaten möglichst direkt vom Erzeuger. Auch wenn das manchmal ein Riesenaufwand ist. Wer steckt hinter den Produkten und welche Geschichten haben deren Hersteller zu erzählen? Wir haben den Spieß mal umgedreht und zwei Gerichte bis zu den Wurzeln zurückverfolgt

TEXT: JASMIN SHAMSI | FOTOS: MICHAEL KOHLS

Alles beginnt in Bratislava, im Riverbank Restaurant des Hotel Kempinski. Eine Hamburger Firma meldet sich bei Küchenchef Björn Juhnke und preist den guten Frühstücksspeck aus Norddeutschland an. Bei dem großen Mann mit der Glatze und dem auffälligen Tattoo am rechten Unterarm, fängt es an zu rattern: Warum die Spedition bemühen, wenn er das beliebte Mangalitzta-Wollschwein vor der Tür hat? Warum hoch gehandelte Erzeugnisse von Übersee ankarren lassen, wenn er aus der Tatra hervorragenden Käse, Kraut und Pilze bekommen kann? „Mein Bewusstsein für Regionalität und Nachhaltigkeit hat sich in der Slowakei entwickelt. Als ich später beschloss, nach Hamburg zu ziehen, wollte ich diesen Ansatz weiterverfolgen“, erklärt er. Sein Restaurant Haco in St. Pauli eröffnete er im Frühjahr 2017. Die Devise: In den Topf kommen nur Produkte aus der näheren Umgebung, denen er vertraut und die gerade Saison haben.

Das ist im Prinzip keine Neuheit. Seit Spitzenkoch René Redzepi mit der Eröffnung seines Noma 2003 die Nordische Küche neu erfunden hat, besinnt man sich wieder auf regionale Rohstoffe und lokale Traditionen. Redzepis Manifest, in dem er sich unter anderem zu tier- und umweltfreundlichen Produktionsweisen verpflichtet, wurde von Küchenchefs aus

ganz Skandinavien unterzeichnet. Unter dem Motto „brutal lokal“ oder „radikal regional“ wird seitdem auch in Deutschland wieder vermehrt der Anbau von heimischen Sorten gefördert und der enge Austausch mit den Erzeugern gesucht. Junge Gastronomen wie Björn Juhnke haben erkannt, dass sie ihren Gästen heute mehr bieten müssen als Qualität und Raffinesse. Ihr Umgang mit Rohstoffen hat Signalwirkung und wird kritischer beäugt denn je. Essen beziehungsweise bewusster Genuss ist für viele Konsumenten inzwischen zur Ersatzreligion geworden.

Radikal – dieses Wort gefällt Juhnke nicht. Er möchte langsam wachsen, sein Konzept ist auf lange Sicht gedacht. Zu Beginn seiner Selbstständigkeit gehört dazu ein Netzwerk an Produzenten, das er Schritt für Schritt aufbaut. Ein Wasser namens Iskilde hat es ihm angetan. Es stammt aus einer artensichen Quelle in Dänemark. Er nimmt mit dem Vertreter Kontakt auf. Schnell muss er feststellen, dass der Absatzweg ineffizient ist: Von Dänemark aus soll das Wasser zunächst nach Süddeutschland transportiert werden, um anschließend einen Teil wieder hoch nach Hamburg zu schicken. Mindestabnahmemenge: 6.000 Flaschen. Juhnke schüttelt ungläubig den Kopf: „Das macht überhaupt keinen Sinn. Die Quelle befindet sich 350 Kilometer von Hamburg entfernt. Und überhaupt: Wo hätte ich die ganzen Flaschen denn



Fachsimpeln über die neue Saat: Bernd Sautter-Gädeke, Björn Juhnke und Constantin Maftel, Leiter der Gemüsegartnerei beim Gut Wulfsdorf (von links)

Kühe, Rinder, Sauen, Mastschweine, Schafe, Gänse und Hühner: Die vielfältige Tierhaltung macht das Besondere des Hofes aus

zwischenlagern sollen?!“ Seine erste Lektion: Großartige Produkte aus der Region zu finden, ist kein Kunststück. Aber bekommt man sie auch kontinuierlich in gleichbleibenden Mengen? Sind die logistischen Strukturen ressourceneffizient?

Dem umtriebigen Food-Scout Bernd Sautter-Gädeke ist es zu verdanken, dass Juhnke heute trotz allem Iskilde-Wasser anbieten kann. Mit einer Kiste voll alter Gemüsesorten – gelbe, weiße und violette Ur-Möhren vom Gut Wulfsdorf – marschiert Sautter-Gädeke eines Tages in den Laden. Wie praktisch, als sich herausstellt, dass der gebürtige Schwabe den Besitzer der Iskilde-Quelle persönlich kennt. Da er ohnehin regelmäßig nach Dänemark zum Gut Knuthenlund fährt, verspricht er, in Zukunft auch einen Halt in Skanderborg einzulegen. Mit dem gut vernetzten Food-Scout wird ein neuer, maßgeschneiderter Vertriebsweg geschaffen. Der gelernte Koch und Sohn einer Metzgerfamilie schaut mittlerweile ein- bis zweimal die Woche im Haco vorbei. In der Zwischenzeit fährt er von Gut zu Gut und erkundigt sich, was gerade verfügbar ist. Biogemüse vom Gut Wulfsdorf, Käse vom Gut Knuthenlund, Blutwurst von der Fleischerei Jacob in Eimsbüttel – Küchenchef Juhnke reagiert flexibel auf die Ausbeute. Seine Karte jeden Monat neu zu denken, ist eine Herausforderung, die er gerne annimmt. Daneben

bezieht er einige Produkte aber auch von Großhändlern wie Frischeparadies. Auch sie böten tolle Quellen in Island oder Norwegen.

Das Thema Fleisch spielt im Haco – wie aktuell in jeder Gastronomie – eine besondere Rolle. Initiativen zu verpflichtenden Herkunftsbezeichnungen, insbesondere von Geflügelfleisch, sind ein Indikator dafür, dass Gäste wieder mehr Wert auf Transparenz legen. Die Bereitschaft, für hohe Haltungsstandards auch einen höheren Preis zu zahlen, wächst – wenn auch langsam. Seine französischen Bressehühner bezieht Juhnke von einem Biobauern auf Usedom. Bis zu ihrer Schlachtung werden sie 90 bis 120 Tage gehegt und gepflegt. Zum Vergleich: Ein normales Supermarkthuhn lebt für gewöhnlich 24 bis 28 Tage. Preislich liegen die Usedomer Hühner bei 25 bis 28 Euro pro 1,4 bis 1,7 Kilo. Da stecke richtig Handwerk hinter, versichert der gebürtige Warnemünder und verspricht: „Die Geschmackserfahrung wird man so schnell nicht vergessen.“ Wer sich dennoch über die Preise wundert, kann sich jederzeit an sein fachkundiges Servicepersonal wenden. Insbesondere über den Preis der Büsumer Krabben würde oft gemostert. Zu Unrecht, wie Juhnke findet. Als einziger Familienbetrieb an der Nordsee fange und puhle die Firma Urthel die Krabben selbst. „Was wir im Supermarkt finden, hat oft lange Transportwege hinter sich“, erklärt er. „Geiz ist geil ist einfach der verkehrte Ansatz. Mein Ziel ist es, konsequent Qualität und Nachhaltigkeit zu bieten. Auch wenn das manchmal ein Riesenaufwand ist.“

Der Krabben-Lieferant

*Als einziger Fischmann in Schleswig-Holstein
puhlt Alfred Carsten Urthel noch selbst – darum
gibt es bei ihm nur die echten Nordseekrabben*

TEXT: ILONA LÜTJE | FOTOS: MICHAEL KOHLS



Februar. Die Sonne scheint seit sieben Tagen endlich mal wieder über Norddeutschland. Die Minusgrade schenken dem Friedrichskooger Hafen ein paar Eiskristalle. Hier, wo bis vor zwei Jahren noch die Krabbenfischerhochburg Deutschlands war, ist es ruhig geworden. Der Hafen ist nur noch Show, wurde aus Rücksicht vor dem Weltkulturerbe Wattenmeer geschlossen. Doch die Krabbe gibt hier noch immer den Ton an. Bei der Traditionsfirma Urthel wird sie nämlich noch vor Ort geschält. Der Umwelt zuliebe. Und der Qualität. Damit ist Urthel der einzige Fischmann in Schleswig-Holstein, der seine Krabben nicht nach Marokko oder Polen karrt. Grund genug für Haco-Chef Björn Juhnke, seinen Kunden ausschließlich diese „echten“ Nordseekrabben aufzutischen.

An diesem Tag ist bei ihm nicht viel los. Restaurant und Fischladen: eine Baustelle. Bevor die Saison losgeht und die Touristen über das 2.500-Seelen-Dörfchen einfallen, soll alles picobello sein. Als Alfred Carsten Urthel um die Ecke kommt, schlägt er sich an die Stirn. „Ich habe unseren Termin vergessen“, sagt der 46-Jährige entschuldigend und fügt – norddeutsch gelassen – hinzu: „Ich hab auch gar keine Krabben da.“ Ist dann eben so. Kann man nix machen. Schließlich ist die Krabbenfischerei längst unberechenbar geworden. Draußen auf dem Meer gäbe es einen kräftigen Wind, das Rausfahren sei in diesen Tagen kein Zuckerschlecken.

„Früher sind wir Krabbenfischer im Januar und Februar sowieso einfach zu Hause geblieben“, wird Urthel später erzählen. „Da waren wir froh, wenn wir einfach mal nicht raus mussten.“ 48 Stunden auf See, drei Mann auf einem Kutter – „mit Fischerromantik hat das nichts zu tun“, sagt er kopfschüttelnd; die Menschen aus der Stadt, die würden sich das immer so einfach vorstellen. „Das Fischerleben wird immer härter“, sagt er und schaut ein wenig sehnsüchtig Richtung Meer. Heute, da müsse man nämlich auch den Winter über rausfahren. Alles mitnehmen, was man mitnehmen kann.



70 Tonnen Nordseekrabben produziert die Firma Urthel jährlich in Friedrichskoog – mit Brief und Siegel: Urthel trägt als einziger Fischmann das Gütesiegel „Geschält in Schleswig-Holstein“

Dass die Nordseekrabben um die halbe Welt gekarrt wurden, kann ein Laie gar nicht erkennen

Immer weniger Krabben, immer kleinere Fanggebiete – wenn dann auch noch eine Wittlingsplage wie in den vergangenen zwei Jahren dazukommt, wird es existenziell. „Von den Krabben allein könnte ich nicht leben“, sagt Urthel ein wenig resignierend.

Dabei war die Fischerei sein Traum. Schon der Opa war zur See gefahren, auch „Vaddern“ war Fischer mit Leib und Seele, verkaufte die Krabben aus dem Kühlhaus. Später, in den 80ern baute er erst den Fischladen, dann ein Restaurant. „Früher hat hier jeder Haushalt selbst gepult“, erinnert sich Urthel. Doch Anfang der 90er wurde die Heimschälung aus hygienischen Gründen verboten. Weil sich die Unternehmen eine Handschälung nicht leisten konnten, zogen sie kurzerhand ins Ausland, lassen seitdem in Polen und Marokko schälen. Urthel tippt sich an die Stirn und schimpft: „Es ist ein Unding, dass die Krabben erst mal quer durch Europa gekarrt werden, um dann wieder hier verkauft zu werden. Und dann schreibt man auch noch frisch drauf!“

Seit einem Schiffsunfall Anfang der 90er arbeitet Urthel an Land. Die Krabben bekommt er vom Bruder. Der liefert natürlich auch an die Genossenschaften und damit automatisch Richtung Marokko. Anders könne ein Fischer heute nicht überleben. „Die Konkurrenz aus Holland und Dänemark ist extrem groß“, erklärt Urthel. „Dort werden die Preise gemacht.“ Auch er hat schon schmerzhaft erfahren, was diese Konkurrenz bedeutet. „Mir wurden schon mal 80 Prozent meiner Kunden abgeworben, bei den Preisen konnte ich nicht mithalten“, sagt er. Heute hat er sie alle wieder zurück, die Qualität sei eben doch eine andere gewesen, sagt er stolz. Dennoch: „Das tat uns richtig weh.“

Vier Krabbenschälmaschinen stehen bei Urthel, jede davon mindestens so viel wert wie ein edler SUV. Drei davon sind für die B-Ware: Krabben zwischen 6,8 und 8,5 Millimetern. 15 Kilo Fangware werden hier zu fünf Kilo Lieferware. „Natürlich hatte man früher bei der Handschälung mehr Ausbeute“, erklärt Urthel, „was hier falsch reinkommt, wird zerhackt.“ Die vierte Maschine ist für die Luxuskrabben – die, die größer als 8,5 Millimeter sind. Hier schafft Urthel immerhin acht Kilo Ausbeute, der Schwund ist geringer.

70 Tonnen pro Jahr produziert Urthel so und beliefert damit ganz Deutschland. „Den Menschen ist es heute immer wichtiger, zu wissen, woher die Lebensmittel überhaupt kommen und wie sie produziert werden.“ Und dafür geben sie auch gern ein bisschen mehr Geld aus. Vor allem die gehobene Gastronomie bezieht ihre Krabben bei dem Fischmann. „Hier ist das Bewusstsein für Nachhaltigkeit besonders hoch – nicht nur beim Gastronom, sondern vor allem auch bei den Gästen.“ Doch kann er als kleiner Lieferant die Liefermenge auch garantieren? „Natürlich“, sagt er und zeigt aufs Kühlhaus. „Ich habe immer ein Kontingent, mit dem ich drei Monate über die Runden komme.“ Schließlich könne ja auch mal ein Fischerstreik dazwischenkommen. Oder eine neue Wittlingsplage. „Für manche Gastronomen friere ich auch gezielt ein, so sparen sie ihre eigene Lagerfläche.“

Kurios: Obwohl seine Krabben in der Herstellung pro Kilo fünf Euro teurer sind als die aus Marokko, macht das auf den Wochenmärkten kaum noch einen Unterschied. „Die anderen Händler passen sich den Preisen an“, sagt Urthel und schüttelt den Kopf. Die Kunden würden so ganz schön verbalbert. „Die sehen doch nur ‚Nordseekrabben‘. Dass die um die halbe Welt gekarrt wurden, kann ein Laie gar nicht erkennen.“ Urthel dagegen kann beweisen, dass seine Krabben in Friedrichskoog gepult worden sind. Als einziger kann er mit dem Gütesiegel „Geschält in Schleswig-Holstein“ auftrumpfen. Auf dem Nachtmarkt St. Pauli, auf dem Urthel jede Woche selbst steht, hatte genau das den Haco-Chef überzeugt.



Der Fleisch-Lieferant

Uwe Paulsen jagt fast täglich in seinem Revier – nicht immer erfolgreich. Rund 50 Tiere erlegt er jährlich – das freut die Gastronomen

TEXT: ULRICH THIELE | FOTOS: MICHAEL KOHLS

Eicko! Jetzt ist aber mal gut, komm ran hier!“, ruft Jäger Paulsen streng. Der Münsterländer Rüde ist heute etwas ungezügelt. Eicko rennt und hüpfelt aufgeregt durch die Gegend, dabei gibt es heute nicht viel für ihn zu tun. Es ist Anfang Februar und bitterkalt, der Schnee rieselt auf das weite Feld nahe des berühmten Schlosses Wotersen im Südosten Schleswig-Holsteins. Und weit und breit ist kein Wild in Sicht.

Er habe vor meiner Ankunft bereits das Gelände umfahren und keine Hinweise auf Wild gefunden, erzählt Uwe Paulsen. Mehrmals pro Woche, im Sommer und im Herbst sogar täglich, ist der Hobbyjäger hier in „seinem“ Revier unterwegs. Circa 50 Tiere erlegt er im Jahr. Aber es gibt eben auch Tage, an denen er keinen einzigen Schuss abfeuert. Heute ist so ein Tag. Wie denn ein gewöhnlicher Tag bei ihm aussehe, wenn es etwas zu jagen gibt? „Es geht auf jeden Fall früh los, noch bevor es hell wird“, antwortet Paulsen. Die drei Hunde kommen mit: Neben Eicko sind noch Tessa und Quincy mit am Start.

Zunächst prüft Paulsen die Windrichtung, das Wetter und die Äsungsmöglichkeiten, erst dann geht es ab auf die Pirsch.

Entweder zu Fuß oder mit dem Fernglas auf dem Hochsitz, er verschafft sich einen Überblick, beobachtet Wildtiere, kontrolliert Hotspots und schaut, ob Spuren aus der Nacht zu finden sind – das geht auf weichem Boden oder bei Schnee besonders gut. „Dadurch erfährt man sehr schnell, was, wie und wo im Revier los ist. Das alles dauert schon einige Stunden und wiederholt sich gegebenenfalls abends“, erklärt der 66-Jährige.

Auf den ersten Blick mag das überschaubar klingen, doch es gibt viel zu beachten: Die Sicherheit für Jogger und Radfahrer muss gewährleistet sein; nicht jeder Winkel des Geländes soll begangen werden, damit das Wild auch Ruhe und Rückzugsmöglichkeiten hat. Außerdem muss Paulsen berücksichtigen, welche Tiere laut Jagdgesetz überhaupt frei für die Jagd sind. Geschossen wird selektiv nach Vorgaben zu Alter, Geschlecht und Zuwachs. Paulsen selbst schießt hauptsächlich Rehwild und Wildsau, aber auch Rot- und Damwild.

Die Hunde helfen ihm dabei – zu viert sind sie ein eingetübtes Team. Durch Stehenbleiben oder Bellen zeigen die Hunde, dass sie etwas entdeckt haben. An der Art des Bellens erkennt Paulsen schon, ob es sich um einen Fuchs, ein Reh oder eine Wildsau handelt. Dann muss alles ganz schnell gehen. Der Jäger muss innerhalb von Sekunden erkennen, was für ein Tier vor ihm steht: Männlich oder weiblich? Vielleicht eine Mutter, die nicht von den Jungen getrennt werden darf? Außerdem: Ist Sicherheit gegeben, also Hunde und Menschen weit genug entfernt?

Dann ein präziser Blattschuss, das Tier unverzüglich bergen, ausweiden, hygienisch bearbeiten, Organe kontrollieren und ab damit in die Kühlkammer. Paulsens Vorteil: Sein Elternhaus ist nur wenige Meter entfernt. Hier kann er das geschossene Wild umgehend verarbeiten und kühlen. Auf seinem 500 Hektar großen Jagdgebiet im Kreis Herzogtum



Liebt die Natur: Auf seinen 500 Hektar Revier im Kreis Herzogtum Lauenburg fühlt sich Jäger Uwe Paulsen wohl

Es gibt kein besseres Fleisch: Bio pur, kein Stress, kein Massentransport zum Schlachthof

Lauenburg kennt sich der Jäger aus wie in seiner Westentasche: Er ist hier groß geworden, als Sohn eines Forstmanns, und daher mit der Jagd aufgewachsen. Seine Lebensgefährtin und sein Sohn jagen ebenfalls. Zu Hause kommt seit jeher nur selbst geschossenes Fleisch auf den Tisch. „Fleisch vom Discounter ist nix für uns. Es riecht und schmeckt wie Wasser in Gewürzpaste“, bemerkt Paulsen überzeugt. „Es gibt kein besseres Fleisch als Wildfleisch: Bio pur. Kein Stress. Kein Transport zum Schlachthof. Keine Massentierhaltung.“

Auch Hamburger Restaurantchefs wie Björn Juhnke, den Paulsen regelmäßig beliefert, wissen diese Qualität zu schätzen. Hat Paulsen etwas erlegt, schätzt er das Gewicht, prüft den Einschuss der Kugel sowie mögliche Abnehmer – meist bekunden die schon Wochen im Voraus Interesse – und informiert sie noch vor Ort via Whatsapp. Frischer und transparenter geht es nicht.

Trotzdem haben Jäger in der Öffentlichkeit noch immer ein schlechtes Image. Der Philosoph Richard David Precht etwa bezeichnet sie in seinem Buch „Tiere denken“ als „mörderische Freizeitjäger“, die ein „tötungsfreudiges Hobby“ ausüben. Woher kommt das Negativbild? „Je weiter die Menschen von der Natur entfernt leben und nur noch Beton um sich haben, entstehen falsche Bilder“, stellt Paulsen fest. „Wir Jäger müssen über 200 Gesetze und Verordnungen berücksichtigen: über Tierschutz, Waffen, Fleischhygiene, Jagd- und Schonzeiten, und, und, und. Nicht zuletzt wird die Jägerprüfung auch das ‚grüne Abitur‘ genannt.“

Dennoch habe er den Eindruck, dass sich die Einstellung zu Jägern mäßiger, meint Paulsen. Grund dafür sei die wachsende Fokussierung auf Biofleischprodukte aus der Region. Zum Glück, wie er findet: „Es sollte unser gemeinsames Ziel sein, alles mit der Natur in Einklang zu bringen. Dazu gehört sowohl die Bestandsregulierung als auch der Schutz der Ruhezonen.“

Überhaupt: die Natur. Immer wieder bemängelt Paulsen während unseres Gesprächs, wie sehr sich die Menschen von ihr entfernt hätten und dadurch den Lebensraum der Tierwelt nicht mehr respektierten. Spricht so ein „mörderischer Freizeitjäger“? Als Eicko brav in Paulsens Wagen springt und die beiden davonfahren, frage ich mich, wer eigentlich mehr Blut an den Händen hat: Der Jäger, der sein Fleisch selbst erlegt und dabei die Regeln der Natur beachtet? Oder ich, der billig und massenhaft produziertes Discounter-Fleisch isst – und sich nicht einmal die Finger schmutzig machen muss?



Im Restaurant Haco in St. Pauli kommt alles zusammen: Die Wildwurst von Jäger Paulsen, die Krabben von Alfred Urthel und das Gemüse vom Gut Wulfsdorf