8. Jahrgang

LUST & Leben

Gäste ★ Genüsse ★ Gesellschaft ★ Gastronomie

(R) Evolution '09

#30 ★ SOMMER 2009

P.b.b. Verlagspostamt 1060 Wien, Zul. Nr. 02Z034490M Euro 4,60

→ PATISSERIE:
GANZ SÜSSE SACHE

→ HEIMISCH:
FRISCH GEFISCHT

→ SOMMER-TRIP:
TOUR RUND UM DEN WÖRTHERSEE

Moderation & Dokumentation: Daniela Pötzl

In aller Munde

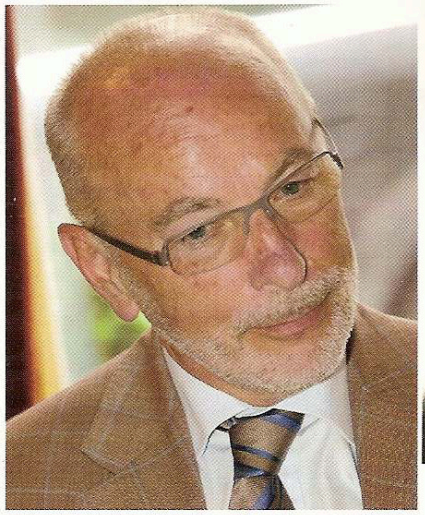
NOCH IMMER *bevölkert der Pangasius viele Speisekarten. Immer stärker hingegen geht der Trend zu heimischen Züchtungen. Eine LUST & Leben Diskussion über die Zukunft des (Süßwasser-)Fisches, die notwendigen Ressourcen in Sachen Nachhaltigkeit und Fähigkeiten, um mit heimischen Innovationen zum Thema erfolgreich zu sein sowie veränderte Kunden- bzw. Gästeerwartungen*

Die Diskutanten

Elisabeth Aibler & Alexandra Aibler-Bauer	EISHKEN ESTATE
Peter Brauchl	ALPENLACHS (SORAVIA FOOD MARKET)
Dr. Karl Dienelt	UROLOGE & RESTAURANT RIEGI, WIEN
Dr. Doris Gapp	ALLGEMEINMEDIZINERIN
Wolfgang Gruber & Mag. Timon Jakli	FISCH GRUBER AM NASCHMARKT
Hubert Kalteis	GASTHOF KALTEIS, KIRCHBERG AN DER PIELACH
Jakob Muhr jun. & sen.	LANDGASTHOF MUHR, GALLBRUNN/SCHWECHAT
Gabriele Pichler-Hammerschmidt	C & N GROSSHANDEL
Alexander Quester	MARIAZELLER WILD-SAIBLING
Peter Reitmeier	EISVOGEL
Hans-Jürgen Schauer	KÜCHENCHEF HOTEL IMPERIAL, WIEN
Ivo Surlina-Poropat	RESTAURANT SOPILE, WIEN

Fotos: Rainer Fehringer

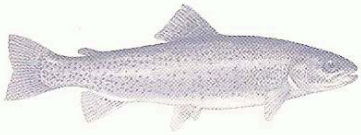
UND IHRE MEINUNG?
www.lustundleben.at/forum



PETER BRAUCHL

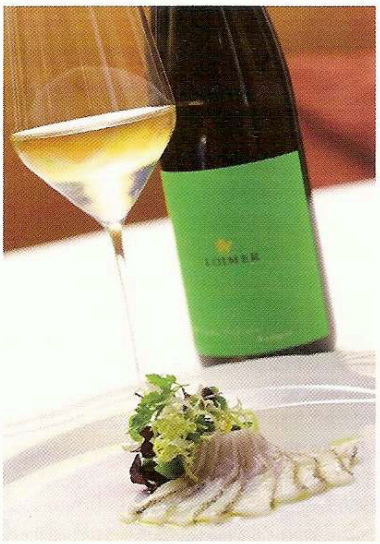
JAKOB MUHR

DORIS GAPP



„Rund einmal pro Woche wird Fisch gegessen. Das sollte man auf zweimal bringen."

DORIS GAPP



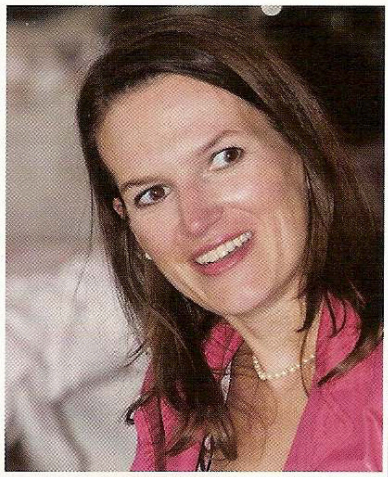
Lauwarmes Sashimi vom Zander mit Orangenvinaigrette

FRED LOIMER, GRÜNER VELTLINER, KAMPTAL 2008
SERVIERT IM ZALTO WEISSWEINGLAS

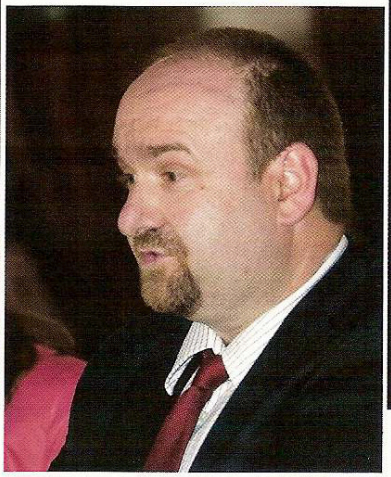
LUST & leben: Fisch ist verstärkt in aller Munde, auch im wahrsten Sinne. Wie sieht es denn nun wirklich mit den gesundheitlichen Aspekten des Fischkonsums aus?

Dienelt: Wir Urologen wissen z.B. aus dem asiatischen Raum, dass Prostata-Krebs dort äußerst selten vorkommt. Da die asiatische Küche sehr viel Fisch und Meeresfrüchte beinhaltet, lag der positive Faktor nahe. Studien zeigten, dass nach Amerika ausgewanderte Asiaten sich dort dann bei den Häufigkeitszahlen anglichen. Fisch zu essen wirkt wahrscheinlich protektiv gegen den Prostatakrebs. Kürzlich wurde anlässlich eines Kongresses hingegen aber auch diskutiert, dass andere tierische Fette den Krebs wahrscheinlich sogar fördern. Aber in diesem Bereich sind noch nicht alle Untersuchungen abgeschlossen. Ich empfehle meinen Patienten, Fisch zu essen. Und auch meine Frau und ich essen gerne und oft Fisch.

Gapp: Die Ernährung der Österreicher ist allgemein zu fett, zu salzig und zu süß. Nun gibt es aber unterschiedliche Ernährungsempfehlungen wie z.B. 55% Kohlehydrate, nur 15% Eiweiß und rund 30% Fett. Die Wahrheit ist, dass wir ca. 46% Kohlehydrate essen.
Jetzt gibt es Bestrebungen, die Kohlehydrate zugunsten des Eiweiß zu reduzieren, das Fett soll bleiben. Zu wünschen wäre, dass auch die Gastronomie drauf schaut, dass Fisch mit einer großen Schüssel Salat oder Gemüse angeboten wird. Die Kartoffelportion sollte dabei klein ausfallen und nicht in Butter geschwenkt sein. Eine neue Studie aus dem April besagt, dass das Gesundheitsbewusstsein in Österreich immer besser wird. Jeder Zweite versucht Fertiggerichte zu reduzieren und selber zu kochen. Rund einmal pro Woche wird Fisch gegessen. Das sollte man auf zweimal bringen um unserem Körper die notwendigen Omega 3 und Omega 6 Fettsäuren zuzuführen. Patienten nach Herzinfarkten und Schwangere bekommen Omega 3 Fettsäuren in Kapselform. Bei der neuen Diät Metabolic Balance werden die Kohlehydrate so gut wie weggelassen und dafür Eiweiß in Form von Fisch und



GABRIELE PICHLER-HAMMERSCHMIDT



JÜRGEN SCHAUER

ELISABETH AIBLER

magerem Fleisch mit Gemüse gegessen. Haubenkoch Heinz Hanner hat so in nur 7 Wochen 14 kg abgenommen. Es funktioniert also!

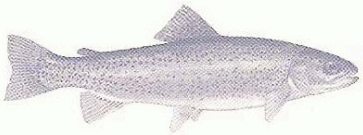
LUST & Leben: In der Gastronomie treibt der Fisch Pangasius weiter sein Unwesen. Im LEH tauchen immer wieder noch eher unbekannte Fischsorten auf wie der Hoki. Welche Fische verkaufen sich in der Gastronomie am besten?

Reitmeier: Der Süßwasserfisch ist bei uns voll im Trend, dieser Bereich ist stark im Wachsen. Die Top 5 Fische in Österreich sind schwer zu benennen, da es auf die Art der Gastronomie ankommt. In der gehobenen und mittleren Gastronomie ist es so, dass die Exoten – wie Red Snapper und Papageifisch – mittlerweile komplett wegfallen. Seeteufel, Steinbutt und Seezunge gehören zum Standard, haben sich in vergangenen Jahren etabliert und sind nicht mehr wegzudenken.

Aibler: Zu den Klassikern bei uns gehören immer noch Wolfsbarsch und Goldbrasse. Die Nachfrage nach heimischen Fischen ist aber auch bei uns sehr stark. Nach wie vor stehen wir dazu, dass, wenn die Ware in Österreich verfügbar ist, auch von hier von uns gekauft werden soll. Wir haben kein Interesse daran, eine Forelle aus Spanien quer durch Europa zu schicken. Gewisse Produkte gibt es einfach nicht in Mengen, da muss man dann ausweichen. Zander in guter Qualität ist einfach sehr rar. Auch preislich gesehen muss man für die Gastronomie oft auf Tiefkühlware ausweichen. Ein Wels ist bei uns z.B. gerade ein sehr begehrter Fisch.

Reitmeier: Früher war es so, dass die mittlere Gastronomie gerne die Portionsgrößen zu 120 bzw. 170g genommen hat. Es gibt nun den Trend zu sehr großen Filets, weil man damit besser arbeiten, portionieren und vorbraten kann. Ein schöner frischer Zander mit 4-6 kg kostet in Schweden oder Dänemark bis zu 18 Euro im Einkauf. Zurzeit ist es auch schwierig, sehr hochpreisigen Fisch zu verkaufen.

Pichler-Hammerschmidt: Zander, Lachs und Kabeljau gehen in die breite Gastronomie, Goldbrasse und Wolfsbarsch in die mediterrane Gastronomie. Der Pangasius ist zu schnell in Mode gekommen und hatte zu viel Nachfrage, aber es gibt ihn ja in mehreren Qualitätsstufen. Wir führen die erste, die weiße. Nicht zu vergessen ist das Segment der Gemeinschaftsverpflegung. Man kann vom Pangasius halten was man will, aber dort hat er aufgrund seiner Preisstellung wenig Alternativen. Auch unser Fokus liegt beim Süßwasserfisch, und wir würden uns wünschen, mehr qualitativ hochwertige Produzenten in Österreich zumindest

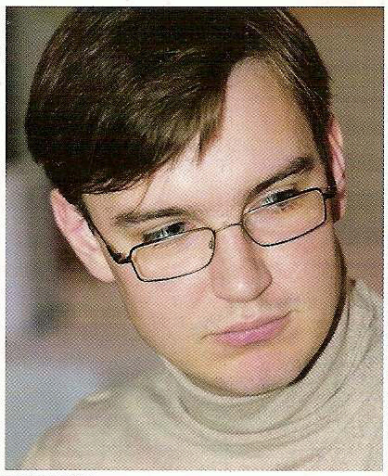


„Wir haben kein Interesse daran, eine Forelle aus Spanien quer durch Europa zu schicken."

ELISABETH AIBLER

für saisonale Bedarfsmengen zu haben, da die Nachfrage im Moment deutlich höher ist. Der Lebensmittelhandel hat in den vergangenen Jahren einiges zum Bewusstsein des Konsumenten beigetragen und Bedarf geweckt. Natürlich ist die Gastronomie in Sachen Image und Qualität Vorreiter.

Gruber: Der Trend geht zum gefangenen Fisch. Doch da würde es mehr Kontrolle brauchen. Beim Dornhai, der für Schillerlocken verwendet wird, müssen die anderen Fische wieder ins Meer geworfen werden. Wo ist da die Sinnhaftigkeit?



TIMON JAKU

WOLFGANG GRUBER

JAKOB MUHR SEN.

Surlina-Poropat: Ich verkoche mit Vorliebe Blaufisch, den ich schon seit meiner Kindheit gewöhnt bin. So wir die Gelegenheit haben, empfehlen wir ihn unseren Gästen. Viele wollen ihn nicht, aber man bekommt für vernünftiges Geld einen tollen Fisch. Hat der Fisch Gräten und ist fett, wird er nicht bestellt. Ein fettes Schwein ist da was anderes. Und wenn ich höre, dass die Sardine und Sardelle zu Fischmehl verarbeitet wird, fehlen mir die Worte.

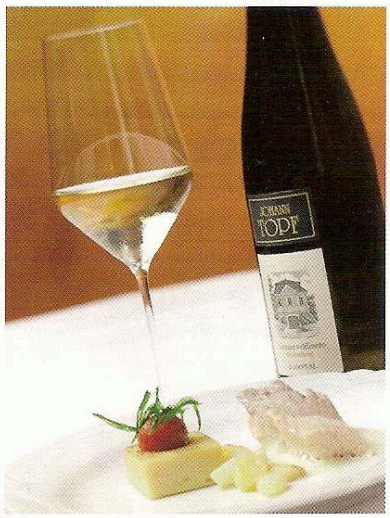
Schauer: Nachfrage herrscht bei uns nach Seezunge, Steinbutt, Seeteufel, Wolfsbarsch, Calamari und Oktopus für unsere internationalen Hotelgäste. Wir versuchen aber schon auch einheimische Fische auf die Karte zu setzen. Beim Süßwasserfisch gehen bei uns Zander und Saibling am besten. Wenn ich Waller anbiete, bleibt er über. Ich habe die Ehre einmal im Jahr in Japan zu kochen und bin dann dort auch immer auf dem Fischmarkt, der außer am Mittwoch immer geöffnet hat. Wenn man dort sieht, was alles verkauft wird, und wie viel Tunfisch angeboten wird, dann beginnt man schon nachzudenken.

Aibler: Da liegt das Problem aber schon auch in der Gastronomie, denn jeder will den schönen roten, der am besten eine Woche lang so bleibt. Wir haben vor kurzem mit dem Albacore, dem weißen Tunfisch, begonnen, der nicht auf der Liste von Greenpeace steht und auch nicht so knallrot ist. Geschmacklich ist er ein Traum, aber das benötigt jetzt große Überzeugungsarbeit bei unseren Kunden.

Reitmeier: Aber auch hier ist es aus Australien oder von Mauritius zurzeit schwierig, die Mengen für Europa zu bekommen, die man braucht. Wir haben an Gastronomen Musterstücke vergeben und ihnen so den Fisch schmackhaft gemacht.

Jakli: Die Rolle des Handels ist es auch, die Kunden verstärkt zu informieren. Die meisten kennen eben Lachs, Tunfisch und Scholle. Unsere Verantwortung ist es auch, darauf hinzuweisen, dass es qualitativ tollen wild gefangenen Fisch zu einem vernünftigen Preis gibt.

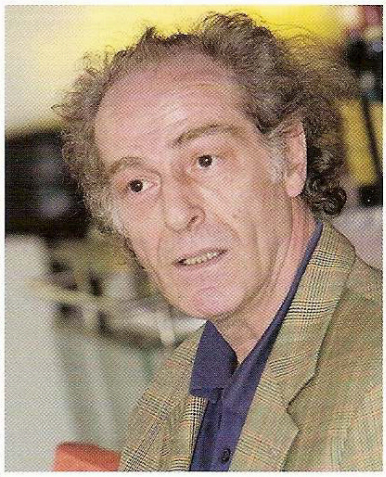
Muhr jun.: Die Ernährungsgewohnheiten der Gäste haben sich deutlich verändert, denn ich brauche heute die dreifache Menge an Fisch als noch vor 10 Jahren, hauptsächlich Süßwasserfisch. Zander, Karpfen und Saibling sind dabei der absolute Renner. Auch der Preis ist da ein Thema, der im Vergleich zum Fleisch, an der oberen Grenze angesiedelt ist. Ich, als passionierter Fischer, verstehe das aber, nicht zuletzt wegen der Haltung und Fütterung. Wildfang jedoch ist ein Modewort geworden. Darunter verstehe ich „an der Leine gefangen".



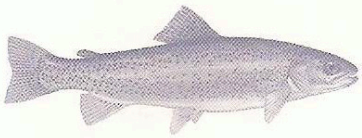
In Buttermilch pochierter Saibling mit gebratener Spargelterrine und jungem Knoblauch

JOHANN TOPF, GRÜNER VELTLINER WECHSELBERG KAMPTAL 2008
SERVIERT IM ZALTO WEISSWEINGLAS

PETER REITMEIER



IVO SURLINA-POROPAT



„Wir haben die besten Fische und das beste Wasser in Europa."

PETER BRAUCHL

Gruber: Erinnern wir uns doch an den Anfang der 1980er Jahre, da war ein gezüchteter Lachs auch sehr teuer. Als Alternative wurde die Lachsforelle geschaffen, die eine reine Erfindung des Menschen ist.
Kalteis: Als Jäger schätze ich die Arbeit der heimischen Fischzüchter. In unserem Gasthaus verkochen wir von mir erlegtes Wild. Unsere Gäste akzeptieren die Tatsache, dass es nicht das ganze Jahr über auf der Karte stehen kann. Das müssen wir Gastronomen erst lernen.
Ich verkaufe die Fische dann, wenn die Qualität perfekt passt. Zu Silvester gab's einen 16 kg Huchen, gefangen in der Pielach, aber auf der Einladungskarte steht dann eben: „Wenn verfügbar, dann kostet das Menü 15 Euro mehr." Auch wir haben zwei Forellenbecken, aber das bedeutet auch ständige Arbeit: Ich fahre dreimal die Woche hin, senke das Wasser ab, füttere etc. Aber da kann man dann auch etwas verdienen. Wir haben vor 15 Jahren noch Cordon Bleu verkauft. Heute sind wir Gastronomen mehr denn je gefordert, den Gast zum Thema Fisch hinzuführen.

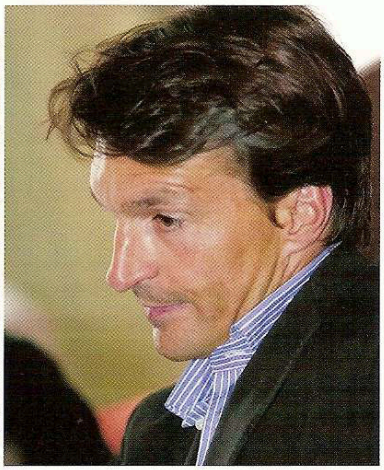
LUST & Leben: Heimische Fischzüchter arbeiten mit Herzblut und Leidenschaft. Wie können sie diese auch kalkulieren, um Ihre Ware abzusetzen?

Brauchl: Wir Fischzüchter sind in Österreich zweifelsfrei in der Lage, mit unseren Zuchtfischen im Vergleich mit wilden Fischen in der oberen Liga mitzuspielen. Ich sage das mit viel Stolz, habe aber auch andere Zeiten erlebt. Wir haben zurzeit die besten Voraussetzungen und die besten Fische Europas, mit unseren Ressourcen – das Wasser, die Landwirte und das Wissen, wie man Lebensmittel verantwortungsvoll produziert. Wir Fischzüchter müssen uns auch des Handels bedienen.
Ich habe gemeinsam mit Soravia ein gemeinsames Unternehmen gegründet mit dem Ziel, weitere starke Vertriebs-Partnerschaften zu gründen um noch mehr als die derzeitige Markt-Abdeckung von 24% zu haben. Und wir brauchen jede Menge Bauern, die die Fische auch züchten. Aber wertvoller Fisch braucht auch Zeit und Herz. Wir wollen in 2 Jahren eine völlig andere Position am Markt haben, denn die Nachfrage und der Bedarf steigen.
Quester: Man braucht ein großes Herz und ein mittelgroßes Geldbörsl. Eine Fischzüchtung kann nicht so nebenbei mitlaufen, das ist ein Fulltime-Job mit hochqualifizierten Mitarbeitern. Man muss viel Knowhow einkaufen und auch viele Behördenwege erledigen, die wohl in Zukunft noch strenger werden. Wir haben vorerst versucht, den Markt Wien und Graz und den lokalen Verkauf in unserem Shop in Mariazell zu bearbeiten, wo die Leute sehr interessiert sind und

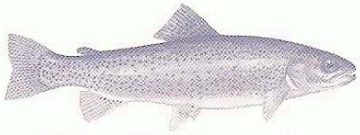
Forelle im Kren-Wurzelgemüse-Sud

SCHLOSS GOBELSBURG, GRÜNER VELTLINER RENNER KAMPTAL 2008
SERVIERT IM ZALTO UNIVERSALGLAS

HUBERT KALTEIS



ALEXANDER QUESTER



„Eine Fischzüchtung kann nicht so nebenbei mitlaufen, das ist ein Fulltime-Job mit hochqualifizierten Mitarbeitern."

ALEXANDER QUESTER

viele Fragen dazu haben. Von der Logistik ist Österreich durch die Topographie schwierig.

Kalteis: Jeder Gastronom fährt heute viele Kilometer zu einem Weinbauern. Ich wäre auch bereit, für gute Qualität zum Fischzüchter zu fahren.

Reitmeier: Logistik hat aber auch mit Menge zu tun. Wir haben eine eigene Zucht im italienischen Friaul mit Regenbogenforellen und Lachsforellen, die in Österreich in den LEH gehen, weil wir in Österreich die Mengen nicht zusammenbekommen. Da geht es um 30-40 Tonnen. Früher haben wir bei Felchen und Reinanken mit den Bundesforsten zusammengearbeitet, aber das hing total von der Wetterlage ab, ob wir die Ware bekommen haben. Und oft fängt die Problematik bei der Bestellmenge der Gastronomen an, weil der so viel nicht brauchen kann. Der Kunde in Vorarlberg muss dann halt 30-40 kg nehmen. Wir haben bei der Kunden-Abnahme eine Mindest-Gewichtmenge.

Aibler-Bauer: Und wir Mindest-Bestellwert. Und berechnen € 12,90 Logistikkosten bei € 220,– Mindestpreis und Bahnexpress.

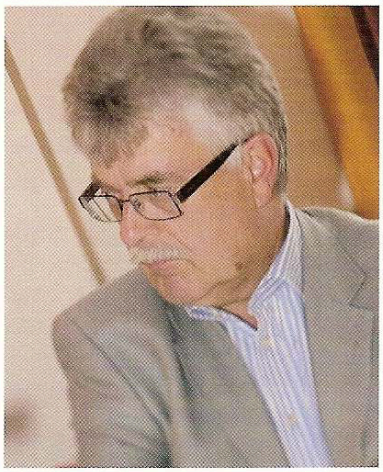
Kalteis: Kalkulieren ist auch eine Gefühlssache. Was kann ich dem Gast zumuten und was ist er bereit zu zahlen, um die Topqualität zu bekommen? Wenn das in meinem Preisgefüge noch möglich ist zu verkaufen, dann kann ich mir den Fisch leisten.

Pichler-Hammerschmidt: Wir haben einen Mindestbestellwert von EUR 100,– was bei Fisch sehr gering ist. Darunter verrechnen wir einen Transportkostenbeitrag.
Kalteis: Aber die Kundschaften unter € 100,– braucht man eh nicht...

Aibler: Nein, das stimmt nicht! Denn wieso soll man einen Kunden, der das ganze Jahr über regelmäßig bestellt und pünktlich zahlt, und dann einmal ausnahmsweise noch unbedingt 5kg Fisch braucht, dann die Zustellung verrechnen.

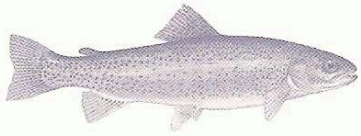
Aibler-Bauer: Bei uns wird jeder Fisch kontrolliert und mit der Hand geschuppt, ausgenommen und filetiert, außer bei Kabeljau und Seelachs. Wenn ein Koch

Gebratener Huchen auf Saubohnen und Kichererbsenpolenta
GERALD SCHNEIDER, COBANESHOF RIESLING KAMPTAL 2008
SERVIERT IM ZALTO BURGUNDERGLAS



KARL DIENELT

ALEXANDRA AIBLER-BAUER



„Bei uns wird jeder Fisch kontrolliert und mit der Hand geschuppt"

ALEXANDRA AIBLER-BAUER

den Fisch filetiert, oder entgrätet und in Würferl geschnitten haben will, dann machen wir das alles. Wir leben vorwiegend von der Dienstleistung und vom Service. Wer bei uns bis 12.00 Uhr Mittag anruft, bekommt die Ware noch am selben Tag, sofern die Ware noch im Haus ist.

Brauchl: Ich würde mir das wünschen, aber es besteht keine Gefahr, dass Herr Quester und ich den österreichischen Markt mit unserem Fisch überschwemmen werden. Ich möchte auch deutlich sagen, dass wir noch mehr Marktbegleiter von dieser Qualität brauchen. Unser Weg in die Zukunft muss zweifelsfrei sein, Partner für uns zu verwenden, die in den Regionen, wo unsere eigenen Lizenz-Partner sitzen, dort liefern, wo die nicht liefern.

Quester: Wir tun uns in Mariazell auch zusammen, weil jeder zuvor einzeln mit insgesamt 8 Fahrzeugen und 5 Mitarbeitern auslieferte. Jetzt soll es dafür eine Leitstelle geben. Das ist ein kleinteiliger, regionaler Ansatz mit nachhaltiger Wirkung.

Wir danken Dr. Karl Dienelt für die nette Gastfreundschaf in seinem Lokal RieGi, Helga De Giuseppe & ihrem Team für den tollen Service sowie Küchenchef Alexander Sowinetz für die köstliche Fisch-Begleitung.

Wir danken für die großzügigen Warenspenden von Alexander Quester, C&N und Eishten Estate

Die Weine wurden von uns den Kamptal-Winzern zur Verfügung gestellt, die Gläser von der Firma Zalto. Ebenfalls ein herzliches Dankeschön!

www.riegi.at
www.kamptal.at
www.zaltoglas.at

Steinbutt auf Rahmkohl mit Kalbskopf

WILLY BRÜNDELMAYER, RIESLING HEILIGENSTEIN KAMPTAL 2008
SERVIERT IM ZALTO BORDEAUXGLAS