

Christian Berzins

Andreas Braschler, Karfreitag ist längst vorbei, Pfingsten stehen an. Hatten Sie vor Ostern aus Ihrem Zürichsee genügend Fische?

Andreas Braschler: Ja, und zwar deswegen, weil ich den Fang steuern beziehungsweise eben leicht steigern kann. Und so konnte ich fünfmal mehr Umsatz als an einem normalen Wochenende machen, allerdings auch mit Kunden, die ich sonst das ganze Jahr nicht sehe. Zum Glück hatte ich auch gefrorene Fische als Reserve.

Gefrorene?!

Ja: gefrorene, nicht aufgetaute! Vielen Kunden ist das lieber, so erhalten sie jene Ware, die sie auf der Einkaufsliste haben. Für mich ist es auch ein Vorteil, muss ich doch die irgendwann gefangenen Felchen nicht zwingend frisch weggeben. Von Privatkunden erhalte ich 30 bis 40 Prozent mehr, als wenn ich die Fische in die Gastronomie oder an Händler verkaufe.

Geben Sie denn gar nichts mehr an die Restaurants?

Doch, doch, aber bloss die Hälfte: Es sind ausgesuchte Gastronomen, die ich schon lange kenne, die unkompliziert sind. Beim «Rössli» hier in Hurden kann ich um 5 vor 12 Uhr vorbeigehen und Fische bringen. Ich fahre damit längst nicht mehr nach Zürich wie früher. Wenn allerdings jemand die Fische holen kommt, gebe ich sie gerne weg. Aber bei mir geht das Geschäft immer mehr hin zu den Privatkunden: Für die stehe ich hier, bin am Fischputzen, Filetieren und Verkaufen. Zeige ich diesen Kunden einen grossen Fisch, sind alle glücklich.

Händler braucht ein Berufsfischer sowieso keine mehr?

Früher hatte ich die schon, aber jetzt habe ich nicht mehr die benötigte Menge für sie. Gewisse junge Fischer liefern ihnen aber durchaus. Ich hingegen frage mich: «Rentiert das?» Da ist der Kilopreis noch tiefer als bei den Restaurants. Und wer viele Fische fangen muss, hat auch mehr Fixkosten an Benzin und an modernen Netzen. Weniger kann in der Berufsfischerei am Ende durchaus mehr sein.

Wenn ich in einem Restaurant wieder mal klagend nachfrage, warum die Egli aus Estland seien, jammern mir die Wirte immer dasselbe vor: «Wir erhalten keine lokalen Fische.» Ist das eine Ausrede?

Ja, wer sich bemüht, erhält lokalen Fisch. Gewisse wollen bloss Egli oder Zander, aber müssten halt auch mal Felchen oder Hecht nehmen. Und sogar da kann es mal einen Engpass geben. Aber für diesen Fall hätte ich gefrorene Fische. Vor kurzem fragte mich ein Wirt, wie viel ich ihm davon denn geben könnte. «Morgen 100 Kilo», sagte ich. Da schaute er mich mit grossen Augen an.

Und doch ist auf den Menükarten dauernd Meerfisch zu finden.

Ja, da geht man in ein Restaurant, erhält Bouillabaisse mit Meerfisch, dabei könnten auch Kamberekrebse, die ich regelmässig fange, drin schwimmen. Dann servieren sie Zander aus einer Zucht aus Holland, statt Hecht von hier, den ich fast immer hätte. Die Wirte würden sogar billiger fahren mit lokalem Fisch.

...und attraktiver für den Gast.

Die Leute hätten Freude. Aber oft mei-



Obwohl die Berufsfischer längst die Gräten beim Hecht herausschneiden, hat der wunderbar schmeckende Raubfisch bei den Konsumenten einen schlechten Ruf.

Bild: Nana Do Carmo/Tz

Wer will, erhält lokalen Fisch

Der Schweizerische Berufsfischerverband ist 100 Jahre alt – und die Klagen der Fischer werden immer grösser. Es gibt aber Ausnahmen.



Warum nicht mal Fischsalat aus Rotaugen, wie ihn Fischer Andreas Braschler verkauft?
Bild: Severin Bigler



Mit dem Fischer reden

Die Schweizer Fischer fangen meistens einiges mehr, als in der Auslage auf dem Markt oder in den Läden liegt – geschweige denn in den Restaurants serviert wird. Brauchen Sie die Karkasse (Grat) und den Kopf eines Hechts für eine Fischsuppe? Fragen Sie den Fischer oder den Händler danach! Möchten Sie Hecht- oder Brachsamenkaviar servieren? Kein Problem für den Fischer. Auch Hechtleber ist nebenbei äusserst schmackhaft. Und aus den immer noch gefürchteten Hechtfilets schneiden die Fischer übrigens längst die Gräten raus. Selbst die günstigen Rotaugen und Brachsamen werden so filetiert, ein- wie zugeschnitten, dass von den Gräten nichts zu spüren ist. Und dann gibt es bei Fischern wie Andreas Braschler in Hurden (SZ) viele zusätzliche Produkte, die man aus Filets auch selber zubereiten kann: Burger, Gulasch aus dem Bauchlappen der Brachsamen, Pasteten, Fischweggen oder Ravioli. (bez)

Braschler: www.fischerei-braschler.ch

de ich dafür allerdings noch belächelt. Jemand sagte: «Braschler fängt schon Fische, aber die falschen.» Heute kann ich darüber nur lachen. Klar: Die Basis – Felchen und Egli – braucht jeder Fischer, aber dann kann man sein Geschäft anderweitig bestens ausbauen. Aber gewisse sagen halt: «Ich will lieber viele Fische fangen und nicht nochmals drei Stunden in der Bearbeitung stehen.»

Wenn ein Schweizer Fischer durchhält und seine Art des Fischfangens weiterdenkt, hätte er keine Probleme?

Jein. Am Bodensee stimmen die Rahmenbedingungen nicht mehr. Dort gibt es zu viele Einschränkungen, da braucht ein Fischer ein zweites Standbein. Bei uns im Zürichsee kann man das Kontingent gar nicht ausschöpfen. Und ich brauche nicht die neusten, teuersten Netze dafür, kann meine Fixkosten tief halten.

In Neuenburg, Biel, Luzern, Zug oder Zürich ist die Situation gut?

Gut nicht, aber man kann überleben, wenn man etwas dafür macht. Auf die Uhr schauen darf ein Fischer allerdings nicht.

Werden Ihre Lasagne, Pasteten oder Fischwürste mittlerweile kopiert?

Kaum. Am Ende steckt eben viel Aufwand dahinter. Ich stosse auch an Grenzen, müsste das Lokal erweitern können. Aber das kostet. Ich könnte oder möchte auch mehr mit Catering und Apéros machen. Aber ich habe nur draussen Platz. Was, wenn es kalt ist und regnet?

«Besuch beim Fischer mit Degustation»: Das würde boomen, Vereine und Firmen stünden Schlange. Ja, aber man muss Platz haben und etwas erzählen können. Viele Fischer können und wollen das nicht.

Ein spannender Fisch wäre auch der Wels: Der wird über 2,50 Meter gross und frisst viel zu viel. Am Zürcher Bellevue vorne kann man ihnen vom Ufer aus zuschauen.

Wo ist er in den Auslagen der Läden, wo in den Restaurants?

Der Wels ist nicht so leicht zu fangen. Der Wels kommt aber ganz sicher, man kann ihn schon jetzt gut verkaufen. Dafür wären die Restaurants offen.

Apropos Restaurant: Da gäbe es so viel Luft nach oben. In Wien im 3-Michelin-Sterne-Restaurant Steirereck gibt es auch mal Schleie als Hauptgang. Kostet den Wirt fast nichts, aber 20 köstliche Portionen sind mit drei Schleien zu machen.

Hier serviert niemand Schleie.

Ja, dabei wäre sie einfach zu fangen – locker 50 pro Tag! Aber die nehmen dann wieder nur die Ukrainer oder Asiaten. Aber das kommt. Die Leute sind bereit, etwas auszuprobieren. Aber ich muss ihnen etwas dazu erzählen. Das sehe ich auch beim Fischessen, das wir alljährlich durchführen: Da hatten wir 800 Gäste – alle sassen da mit einer Riesenfreude. Da wird man als Fischer geschätzt, das einheimische Gewerbe gefeiert. Kundschaft kann man aufbauen und weiterentwickeln.

Offenbar sind Sie erfolgreich: Der Kunde vorhin hat gefragt: «Haben Sie Brachsamen?» Müsste der Verband diese Art Fische – auch das Rotaugen, die Schleien, ja selbst den Hecht – nicht viel mehr pushen?

Man darf nicht immer den Verband verantwortlich machen. Der Verband muss für alle schauen. Der Bund wollte den Weissfisch fördern. Mal sehen, ob da etwas kommt.

Der Markt für Weissfische wäre gross genug?

Wer klagt, er könne die Fische nicht verkaufen, macht etwas falsch. Aber jeder hat seine eigene Philosophie, viele machen es anders als ich. Auf die Länge ist's schwierig. Lieber weniger fangen, dafür für einen guten Ertrag verkaufen. Mit 50 Kilogramm Fisch komme ich gut zurecht. Andere brauchen 80 Kilo pro Tag – und der Kostenaufwand ist höher. Früher konnte man einfach Fischer, heute muss man auch Kaufmann sein. Ich muss wissen, wie ich meine Fische verarbeiten und anbieten kann. Und dann gilt es, sie zu einem guten Preis abzusetzen.