

Januar – Februar 2021



Guilde Internationale des Fromagers

*Gute Nachrichten
vom Guilde-Club
Deutschland*



>> *Der Deutsche Gilde-Club im Modus: Käse, wenn nicht jetzt wann dann?!*

Wie man die Krise dank Käse auch als Gelegenheit nutzen kann.



Erfahrungen und Strategien von drei deutsche Fromagers der Gilde aus Südtirol, München und dem Rheingau. Individuelle Ideen und Vorgehensweisen. „Ihre Leistung zeigt, dass die Käsebeständigkeit keine Grenzen kennt. Behandeln wir den Käse, das lukulische Weltkulturerbe mit Respekt“, bemerkt unser Prévot, Roland Barthélemy.

Von Maître Pierre Pfister, Ambassadeur der Gilde Internationale des Fromagers.



*Anke Heymach -Fromager
Der Rheingau-Affineur*

ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT

Ich weiß noch zu Beginn der Pandemie wie absurd einem alles vorkam. Wie die eigene Vorstellungskraft noch nicht in der Lage war, das Ausmaß zu ermessen. Wie auch? Woher auch! Meine letzte „Genuss Messe“ war Ende Februar 2020 in Wiesbaden. Corona war schon in aller Munde, Händeschütteln nicht gerne gesehen. Die Informationen, welche wir zu dem Zeitpunkt hatten, nicht ausreichend! Ich weiß noch genau, wie Alex von der Trüffelmanufaktur die ganze Zeit am Handy war und uns die weiteren Messe-Absagen mitgeteilt hat.

Das war für mich der Beginn, das Realisieren, dass sich die Dinge geändert haben. Covidis 19 ist hier und es ist real, es bewegt und verändert uns alle. Jede Handlung ist von nun an fremdgesteuert und wir müssen uns anpassen, sind nicht mehr frei in unseren Entscheidungen.

Der Wille, der Situation positiv entgegen zu treten, war immer vorhanden, doch das geht nur, wenn man auch die Ängste, Nöte, Verzweiflung, Panik und Überforderung erlebt hat. Ja, all diese Gefühle habe ich durchlebt und begleiten mich teilweise immer noch! Damit bin ich nicht alleine!

Das wichtigste ist, sich zu erheben und zu erkennen, dass man das Schaffen wird. Freund von Feind zu unterscheiden. Erfahren, wer redet und wer macht! Bedingungsloser Rückhalt der Familie! Herausfinden, dass die Kids ja zum Glück doch ganz OK sind und wenn sie wollen auch lernen können.

Das Geschäft des „Rheingau Affineur“ musste überdacht werden. Zu Beginn der Pandemie, dachte ich nicht, dass wir es schaffen werden. Aber wir sind noch da – gestärkt und voller Zuversicht! Wir haben, dank Freunde, auf die schnelle einen Online Shop installiert. Wir haben uns in Freundschaft von den Mitarbeitern trennen müssen. Wir machen wieder klein weiter! Konzentrierter, bestimmter, fokussierter und ein bisschen entspannter! Wir danken unseren Freunden, Partnern und Kunden für ihre Treue und Unterstützung

TERMINE 2021

Frankreich

06.- 08. Juni - Mondial du Fromage in Tours

16.- 18. Oktober – Kapitelsitzung und JHV Fort des Rousses

Deutschland

19.- 21. Juni Kapitelsitzung mit JHV in Berlin

Italien

28.- 29. August Wahlfahrt und Kapitelsitzung Val Cavargna

September – Cheese in Bra

Spanien

03.- 06. November World Cheese Awards in Oviedo





Susanne Hofmann mit Sohn Adrian - Maître Fromagère Tölzer Kasladen

Summa summarum noch gut durchgekommen !

Seit ich mich erinnern kann, stehen Milch und Käse im Mittelpunkt unserer Familie. Schon meine Urgroßmutter war Sennerin auf einer Alm, mein Großvater Käser in einer Molkerei und meine Eltern haben sich erst mit einer Molkerei selbstständig gemacht und dann 1972 den „Tölzer Kasladen“ gegründet. Mit unserem „Käsemobil“ war die ganze Familie unterwegs in Deutschland und natürlich auch in Frankreich, wo meine Mutter und mein Vater die wertvollen, handwerklich gefertigten Käserohlinge kauften, die dann in unseren Reifekellern liebevoll gepflegt und vollendet wurden. Verkauft wurden sie vor allem an die Restaurants der in Deutschland damals neu entstandenen „Nouvelle Cuisine“. Seit dieser Zeit gehört die gehobene Gastronomie in Deutschland und Österreich zu unseren wichtigsten Kunden – und gerade in diesem Bereich wurden viele Lokale durch den Corona-Lockdown hart getroffen. So gehört zum Beispiel das berühmte Münchner Sternelokal „Tantris“ zu unserer ersten Kunden und wir waren alle sehr traurig, als Hans Haas im letzten Jahr nach 30 Jahren als Tantris-Chefkoch sein Laufbahn beendete und sich von seinen Gästen noch nicht einmal richtig verabschieden konnte.

Ich mache mir wirklich große Sorgen und frage mich, wie viele Lokale der Top-Gastronomie wohl nach dem Lockdown-Ende wieder in einen normalen Betrieb zurückfinden werden – die Situation ist einfach traurig! Ein großer Bereich unseres Unternehmens besteht auch aus Veranstaltungen und Messen, die natürlich in Corona-Zeiten alle abgesagt wurden und nicht stattfanden. Genauso wie viele Kurse der „Käseakademie“, die wir gemeinsam mit dem „Verband für handwerkliche Milchverarbeitung e. V. (VHM)“ gegründet haben. Hier konnte man aber im Laufe des Jahres erkennen, dass doch immer mehr Menschen bereit waren, auch an digitalen Schulungen teilzunehmen. Zu Weihnachten haben wir natürlich weitaus mehr Online-Bestellungen erhalten als in anderen Jahren. Unser Problem war jedoch, dass es bald keine Boxen, Schachteln, etc. mehr zu kaufen gab, weil die Verpackungsindustrie mit dem Riesen-Run auf Verpackungsmaterialien überfordert war. So mussten wir dann schweren Herzens in den letzten Tagen einen Bestell-Stopp machen. Trotz vieler Probleme und Umstellungen sind wir aber summa summarum doch ganz gut durch dieses schwere Jahr gekommen: Kein Umsatzplus – aber wir mussten auch keine MitarbeiterInnen entlassen und können allen weiterhin einen sicheren Arbeitsplatz garantieren!



Florian Molling Feinkäserei Capriz, Südtirol

Florian Molling Feinkäserei Capriz, Südtirol

2020 war für die Feinkäserei Capriz ein sehr intensives Jahr mit Höhen und Tiefen. In einem so touristischem Land wie Südtirol traf uns diese Pandemie besonders hart. Die Region ist nach wie vor der wichtigste Absatzmarkt für uns. 2020 haben wir den Schwerpunkt in die Entwicklung neuer Käsesorten gelegt, welche nun Schritt für Schritt lanciert werden können und somit unser Sortiment abrunden. Gleichzeitig wurden interne Prozessoptimierungen umgesetzt, mit welchen die Produktqualität verbessert werden konnte. Auch am Markt selbst wurden Gespräche gesucht und dadurch neue Kanäle (z.B. Online) und Märkte geöffnet, welche in den letzten Jahren nicht berücksichtigt worden waren. Langjähriger Kunden und Partner nutzten auch die Zeit, um das Verkaufspersonal zu sensibilisieren und somit konnte der Kontakt weiter vertieft werden. Wir starten voller Optimismus in das Jahr 2021 und sind uns sicher, dass wir gestärkt aus der Krise hervorgehen werden.

