



küche

GIPFELTREFFEN



KALBSKOPF UND KAVIAR

»WESSI« THOMAS BÜHNER TRIFFT
»OSSI« PETER MARIA SCHNURR

INTERVIEW MANFRED KOHNKE, MICHAEL TEMPEL FOTOGRAFIE DIETER MAYR

Den einen kürte der Gault Millau Restaurantführer zum »Koch des Jahres 2006«, den anderen zur »Entdeckung des Jahres 2006«. Wir baten Thomas Bühner, der im »La Vie« in Osnabrück zukunftsweisende Modernität aufischt, und Peter Maria Schnurr, der im »Falco« in Leipzig Emotionen des Geschmacks weckt, zum Ost-West-Dialog über die Spitzengastronomie in Deutschland.

Fühlen Sie sich in Ihrem Beruf anerkannt?

Schnurr: Das Selbstbewusstsein kommt mit der Zeit, inzwischen weiß ich, wo ich hin will. Aber die Anerkennung hier ist beileibe nicht so wie in Frankreich. Wir sind eher Mauerblümchen, daran ändern auch irgendwelche sinnlosen Kochshows nichts.

Bühner: Ich war mal auf Bali und hab einem erzählt, dass wir aus Deutschland kommen. »Prima«, hat der gesagt, »super Deutschland, Ballack.« Der hätte nie »Wohlfahrt« gesagt. Ich halte unsere Reputation ebenfalls für unterbewertet. Bei uns wird aber viel mehr nach Kreativität gefragt als woanders. Und dass ein Koch nur seine Arbeitskraft verkauft, gibt es auch nur in Deutschland. In Frankreich, in England, in Amerika verkauft er in erster Linie sein Image. Der einzige Vorteil hier ist, dass man zu Personen geht und nicht zu Institutionen.

Die französischen Köche, die es zu etwas gebracht haben, halten sich für die Herren der Kochwelt. Dem Italiener ist es ziemlich egal, was die anderen von ihm halten, der kocht seinen Stiefel. Was will der deutsche Koch? Ist er sich selbst genug oder möchte er gern Franzose sein?

Bühner: Sich selbst genug ist die falsche Formulierung, ich möchte welttoffen durchs Leben gehen, Einflüsse aufnehmen. Ich vergleiche das mal mit einem Maler. Der malt ein Bild und benutzt je nach Stimmung Grün oder Blau und Rosa und Schwarz. Genauso entwickelt sich kreative Küche. Das muss ja nicht immer der gleiche Stiefel sein, das kann sich in Nuancen ändern, genau das macht einen großen Teil des Reizes aus.

Der Maler schielt aber nicht danach, in welchem Museum er aufgehängt wird. Während der Koch in aller Regel nach den Bewertungen schielt und allein deswegen nicht so aufkocht, wie er vielleicht möchte. Sondern nach dem Motto verfährt: Was ist gefragt, was wird belohnt?

Bühner: Die Noten bei den Führern stecken für mich den Rahmen ab, in dem ich mich bewegen will. Und am Ende des Jahres – und jetzt kommt die blöde Frage, die Frauen nie hören wollen: »Na, wie war ich?« – steht dann halt drin: Mensch, du warst gut. So. Aber ich gehe nicht zur Arbeit, weil ich sage, jetzt möchte ich 19,5 Punkte – obwohl ich sie gern hätte –, das ist nicht mein Motor. Am Ende ist das viel niedriger bei mir aufgehängt, nämlich bei der Zufriedenheit der Gäste.

Die Berufung auf die Gäste klingt so, also ob ein Bundesligaprofi sagt: »Eigentlich spiele ich nur für die Zuschauer im Stadion.«

Bühner: Haha! Es geht doch um was anderes. Wenn ich einen Gast nach seinem Lieblingsrestaurant frage, kriege ich sofort eine Antwort. Frage ich aber nach dem besten Restaurant, muss er schon sehr lang überlegen. Will ich nur das eine sein, funktioniert das andere nicht. Das ist auch der Grund, warum es für mich dieses angebliche Konkurrenzdenken unter den Spitzenköchen nicht gibt. Jeder macht ein Angebot und der Gast entscheidet am Ende, was will ich denn für den Abend? Hab ich ein Geschäftsessen, will ich auf den Putz hauen, will ich nach der Oper oder nach dem Theater irgendwohin? Und dann gibt es eben für jede Stadt oder Region Lokale, wo es billig und gut oder teuer und supergut ist, und da muss ich mir mein

Plätzchen suchen. Gastronomie muss in der Region eine Rolle spielen, dann geht man hierhin und dahin, hangelt sich allmählich hoch und irgendwann kommt man oben an. Davon profitiert man und nicht vom Konkurrenzdenken. Gastronomie muss im Freizeitverhalten eine Rolle spielen, dann rummst das.

Da spielt aber auch die Mentalität der Region eine Rolle. Köln zum Beispiel hat relativ viele gute Adressen, weil die Rheinländer keine Stubenhocker sind. Geht der Leipziger aus?

Schnurr: Auf jeden Fall. Uns hat das sehr überrascht, dass vor allem auch jüngere Leute doch regelmäßig zu uns kommen. Deswegen konnten wir uns auch in so kurzer Zeit schon so etablieren.

Bühner: Das ist ja der Vorteil bei den Franzosen. Die haben keine tolle Wohnung, brauchen kein Auto zum Renommieren, haben Geld in der Tasche und gehen eben aus. Aber hier zu Lande ist es so, wenn Sie 100000 Euro für ein Auto ausgeben, haben Sie's geschafft. Aber wenn Sie 200 Euro für ein Essen ausgeben, sind Sie ein Idiot.

Die deutsche Topgastronomie klagt schon lange, dass sie fürs Essen nicht die Preise nehmen kann, die sie braucht und die in Frankreich oder England anstandslos bezahlt werden. Wie müssten denn die Preise steigen, damit Sie sagen, Sie hätten ein auskömmliches Dasein?

Bühner: Ich denke, dass wir sicherlich 30 Prozent mehr nehmen müssten.

Schnurr: Wir müssten auch hochgehen. Mich hat kürzlich mal einer gefragt: »Sie haben noch nicht mal einen Stern und nehmen aber Preise,

»ALS WIR IN DER SAISON WEISSEN TRÜFFEL AUF DER KARTE HATTEN, IST DER GELAUFEN WIE VERRÜCKT. DAS HÄTTE VORHER WIRKLICH KEINER GEGLAUBT.«

PETER MARIA SCHNURR

PETER MARIA SCHNURR (36) KOCHT IM »FALCO« IN LEIPZIG.



»FÜR DEN
HAUPTGANG NEHME
ICH GERN BISON.
DAS IST NAH GENUG
AM RIND, ABER
EXOTISCH GENUG,
DASS MAN ES AUCH
BESTELLT.«

THOMAS BÜHNER

THOMAS BÜHNER (44)
KOCHT IM »LA VIE« IN
OSNABRÜCK.

als ob Sie zwei hätten.« Ich hab dann nur gesagt, dass ich halt die entsprechende Qualität einkaufe.

Halten Sie eine solche Preiserhöhung für durchsetzbar?

Bühner: Ich denke schon, dass das durchsetzbar wäre. Aber wir werden jetzt nicht um 30 Prozent erhöhen. Wenn wir heute beispielsweise zum guten Italiener gehen, da kostet das pro Person auch 80 bis 100 Euro. Da überlegt sich schon so mancher, ob er dann nicht weniger weggeht und lieber noch was drauflegt, um die entsprechende Dienstleistung zu bekommen. Wir profitieren doch davon, dass wir den ganzen Abend verkaufen und nicht nur einen Teller.

Wenn Sie die 30 Prozent Erhöhung beim Essen durchsetzen könnten, würden die Weinpreise dann sinken?

Bühner: Ich würde im Gegenzug lieber auf etwas verzichten. Der Wasserpreis zum Beispiel, da wird mir schlecht, wenn ich nur dran denke. Ich kann Ihnen Wasser zeigen, das ist nicht schlechter als ein Spitzenwasser, da kostet die Eineinhalbliterflasche 30 Cent. Das würde ich den Gästen schenken, wenn die anderen Preise stimmen.

Haben Sie mehr Geschäftsessen oder mehr private Gäste?

Bühner: Bei uns sind drei Viertel private Gäste.

Schnurr: Bei uns ist das umgekehrt, wir haben mehr Geschäftsessen.

Wird mehr Menü oder mehr à la carte gegessen?

Schnurr: Wir haben mehr Gäste, die à la carte bestellen.

Bühner: Bei uns ist es das genaue Gegenteil. Wir haben am Wochenende nur Menü eingeführt. Je weniger auf der Karte steht, desto frischer ist das Produkt. Wir haben nur die Renner im Menü, die Penner lassen wir weg.

Was geht immer?

Schnurr: Bei uns ist das Kaviar, und zwar extrem. Dann Fischgerichte, Edelfische eben, Steinbutt, aber richtige Angelware. Dann noch Entenleber und in der Saison natürlich Trüffel.

Bühner: Wieder genau das Gegenteil. Reh läuft sehr gut, Coq au vin wird auch gern genommen. Was bei uns nicht geht, gibt's als Amuse bouche, Kalbskopf mit Vanilleschaum etwa. Da sind dann alle begeistert, aber das würden sie nie bestellen. Wir bieten immer auch einen Gemüsegang, da hatten wir eine Zeit lang Bouillontkartoffeln, ganz einfach, nur ein Schälchen Bouillontkartoffeln, da sind die Gäste schier ausgeflippt.

Ist immer noch viel Überzeugungsarbeit des Service notwendig?

Bühner: Die Gäste dürfen nicht überrumpelt werden. Wenn man in so ein Restaurant geht, muss man sich ja auch fallen lassen können, sich auf etwas einlassen können. Und das machen die Gäste auch.
Schnurr: Ein Kalbskopf ist schon noch ein bisschen schwieriger zu vermitteln als ein Steinbutt oder ein Loup de mer.

Ist der Einkauf schwieriger in Leipzig?

Schnurr: Man muss schon sehr genau auf die Qualität achten. Ich bin da auch sehr rigoros, wenn mir was nicht gefällt, schicke ich das wieder zurück. Und wir suchen jetzt gerade einen Bauern, der einige Produkte für uns anbaut.

Bühner: Das ist bei uns genauso. Es gibt ja nicht mehr nur den einen Hoflieferanten wie früher.

Werden exotische Produkte in Leipzig gut angenommen?

Schnurr: Japanisches Rind ist eine Zeit lang gut gegangen. Jetzt haben wir Atterochsen. Den find ich geschmacklich viel besser als das Wagyu. Man muss das dem Gast natürlich auch vermitteln, warum dieses Gericht dann vergleichsweise teuer ist.

Wie stehen Sie denn zu den mittlerweile üblichen ungeheuer umfangreichen Weinkarten oder dem immensen Angebot an verschiedenen Wässern aus aller Welt?

Bühner: Wenn Gäste zu uns kommen, dann soll das ein wenig so sein, als ob Freunde kämen. Da darf man ruhig ein bisschen souverän

sein. Wir haben ein Wasser mit und eins ohne Kohlensäure. Damit sind wir gut sortiert. Aber was anderes in dem Zusammenhang: Es gibt Käsewagen mit bis zu 150 verschiedenen Sorten. Das finde ich bescheuert. Ich habe das auf zehn Sorten reduziert, dann aber das Beste, was ich kriegen kann. Das reicht. Denn zu unterschiedlichen Zeiten sollte man unterschiedlichen Käse essen. Im Winter würde ich einen Käse nehmen, der neun Monate Reifezeit hatte. Dann habe ich Frühlingswiese. Warum muss ich im Herbst einen Käse essen, der drei Monate gereift ist? Da schmecke ich doch nur trockene Wiese.

Weiß der Gast denn Ihre subtilen Anstrengungen zu schätzen?

Schnurr: Ich denke schon. Der Gast ist geschulter und mündiger geworden.

Bühner: Was glauben Sie denn, wie viele Leute im Museum mit andächtigem Gesicht vor einem Bild stehen und wirklich durchdringen, was der Künstler da gemacht hat?

Wie sehr hapert es bei der kulinarischen Erziehung hier zu Lande?

Bühner: Mit den Kindern essen zu gehen ist ja inzwischen nicht mehr drin, das wäre aber notwendig. Es kommt aber noch was ganz anderes dazu. Wenn Sie heute in ein gutbürgerliches Lokal gehen, versuchen viele Spitzengastronomie nachzumachen. Da gibt's kein Ragoût fin oder das, was es früher mal gab. Die versuchen dann eben, Loup de mer zu machen. Und weil sie sich nicht anders helfen können, kaufen sie gezüchtete Ware oder Stichlinge, die 250, 300 Gramm wiegen, und versuchen die dann für teures Geld zu verkaufen. Oder es steht Rehrücken auf der Karte und der ist dann zäh wie Leder und kostet 28 Euro. Warum gibt's dort kein Rehgulasch oder etwas, was die Küche gut kann? Was man im gutbürgerlichen Lokal erwarten würde, das gibt's leider nicht mehr. In Deutschland wird zwar die Produktqualität in Maßen besser, aber die Produktvielfalt nimmt dramatisch ab. Was Sie heute kaufen können, ist doch nur noch Filet. Wo kaufen Sie

denn als normaler Mensch noch ein Bäckchen, ein Bries, eine Lunge? Ein klassisches Gericht zum Beispiel ist Toulouser Ragout. Und ob die Leute das heute noch hören wollen oder nicht, da war Bries mit drin und obendrauf gab's 'nen Hahnenkamm. Wenn Sie heute jemandem Hahnenkammhinlegen, dann sagt der: »Ich ess doch auch keine Ohrläppchen.« Es fehlt halt grundsätzlich an der kulinarischen Bildung.

Wie gut sind die jungen Köche, die Sie für Ihre Brigade bekommen?

Schnurr: Das ist schwierig geworden. Manchmal bin ich enttäuscht angesichts der Häuser, aus denen sie kommen.

Bühner: Ich versuche die Leute danach zu beurteilen, welches Potenzial sie haben. Nichts ist schlimmer als wenn sich einer nicht mehr weiterentwickeln kann. Das merkt man schnell, ob die Schürze brennt oder nicht. Am Anfang hat sich einer beworben, der kam aus einem 18-Punkte-Laden in der Schweiz. Da dachte ich, wow, jetzt wird alles besser. Der hatte nach drei Tagen mit jedem Streit, der war nicht teamfähig. Aber große Küche ist ein Mannschaftsspiel.

Hat sich in der Ausbildung etwas geändert?

Bühner: Der Ton in der Küche. Wenn ich rumschreien würde, würde ich alle nervös machen. Ich versuche auch, die Verantwortung bei den Leuten zu lassen. Die müssen zu mir kommen, wenn was nicht stimmt. **Schnurr:** Wenn wir heute noch so arbeiten würden, wie wir's gelernt haben, dann stünden wir nach 14 Tagen ohne Leute da.

Wird die Ausbildung in Deutschland besser, schlechter oder stagniert sie?

Schnurr: Wer in einem Haus lernt, bei dem es auf Frische und Qualität ankommt, der wird immer mehr davon haben als jemand, der in der Themengastronomie lernt. Da ist ja auch die größte Kluft. Zwischen denen, die ihr Leben lang in Dreisterneküchen gestanden haben, und denen, die nachmittags um fünf aus der Kantine purzeln und super kalkulieren können.

Bühner: Mein Sohn hätte im »La Vie« auch nicht die beste Ausbildung, weil er nur die Kür lernt und nicht die Pflicht. Viele Auszubildenden meinen, dass man als Erstes wissen muss, wie ein Hummer ausgebrochen wird. Aber wie eine Rinderroulade gemacht wird, das lernen sie halt nicht. Und die Lehrer haben ja oft auch nicht das Wissen. Als ich meine Prüfung gemacht habe, hat der Lehrer gesagt: »Herr Bühner, Sie haben doch bei Wohlfahrt gelernt, jetzt zeigen Sie doch mal, wie man eine Hummersuppe ansetzt.« Da hab ich das erzählt und während der ganzen Zeit schüttelt der den Kopf. Und dann sagt der mir am Ende: »Hat man Ihnen nie erzählt, dass die Hummerkarkassen zunächst getrocknet werden, im Ofen oder auf dem Ofen, dass die danach gemörsert werden, dass man die mit Wasser aufsetzt und Tomatenmark, dass die Hummersuppe gebunden wird mit feinem Reis oder Zwieback?« Das hatte mir wirklich bis dahin niemand erzählt und ich hab's auch danach nie wieder gehört.

Was inspiriert Sie?

Bühner: Ich finde es spannend, Sachen zu kombinieren. Pochierten Rehrücken mit asiatischen Aromen zum Beispiel. Das ist doch das Schöne, dass etwa Kalbfleisch nicht nur paniert funktioniert oder der Hering eingelegt, um mal bei den

einfachen Sachen zu bleiben. Man kann damit spielen. Andererseits ist es relativ einfach, einen guten Steinbutt zu machen, im Gegensatz zu einem Kartoffelsalat. Da ist die Konkurrenz größer, weil ja jeder eine Oma hat, die das gut kann.

Was ließe sich hier zu Lande grundsätzlich verbessern?

Bühner: Ich habe mir mal von einem Experten die japanische Küche erklären lassen. Da fühlt man sich hier wie ins vorige Jahrhundert zurückgeschossen. Die gehen auch das Menü ganz anders an. Da bestehen die Vorspeisen eben nur aus Produkten, die zu der Zeit gerade Vorsaison haben, die Hauptgerichte haben genau in dieser Zeit Hochsaison, vielleicht nur zwei Wochen lang, aber dann ist das Produkt wirklich am besten, und die Nachspeisen bestehen aus Produkten, die gerade Nachsaison haben. Das ist etwas, damit befasst sich in Deutschland niemand.

Sehen Sie denn trotzdem ein Licht am Horizont der Spitzengastronomie?

Schnurr: Ich glaube nicht, dass es da dunkel ist oder es eine Krise gibt. Wir sind in Leipzig doch ein ganz gutes Beispiel, dass es funktioniert. **Bühner:** Ich bin der festen Überzeugung, dass die Entwicklung zur Qualität in der Spitzengastronomie weitergehen wird. Das wird sich nicht mehr umkehren lassen. ♦

DIE ZWEI

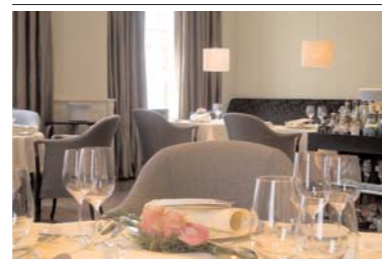
KÖCHE UND IHRE RESTAURANTS

FALCO, LEIPZIG



PETER MARIA SCHNURRS Markenzeichen ist die »cuisine passion légère« im Restaurant »Falco« (im Hotel »The Westin«), 04105 Leipzig, Gerberstraße 15, Telefon 03 41-988 27 27; geöffnet Dienstag bis Samstag ab 19 Uhr; www.falco-leipzig.de

LA VIE, OSNABRÜCK



THOMAS BÜHNER zog mit seiner gesamten Brigade vom »La Table« in Dortmund ins »La Vie«, 49047 Osnabrück, Krahnstraße 1-2, Telefon 05 41-33 11 50; geöffnet Dienstag bis Samstag ab 19 Uhr; www.restaurant-lavie.de