

Zuwachs für die Rote Hexe

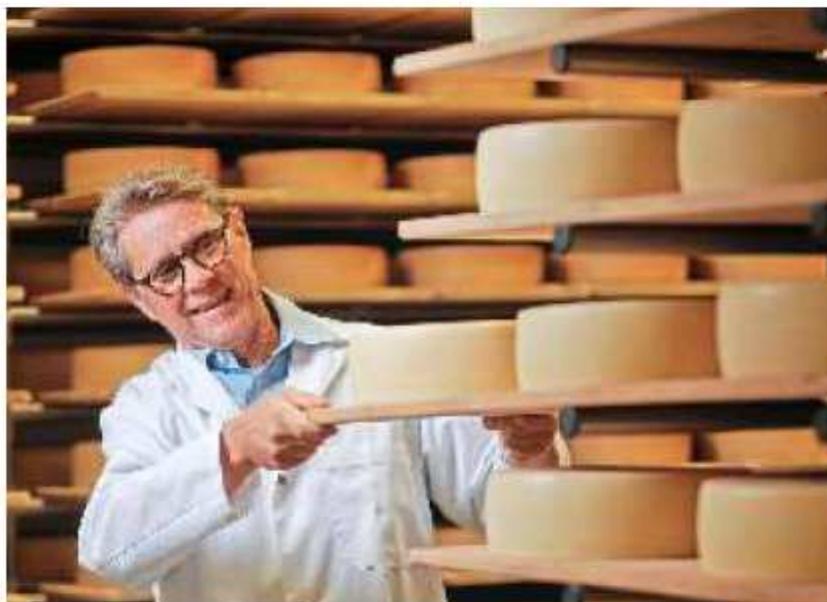
BODENSEE KÄSE Exportanteil steigt auf mehr als 50 Prozent – Hauptmarkt ist Deutschland

Rossrüti. Nach der guten Akzeptanz der Rohmilchspezialität Rote Hexe in Deutschland hat die Bodensee Käse AG jetzt eine länger gereifte Variante entwickelt.

Das Geschäft außerhalb der Schweizer Grenzen wird für die Bodensee Käse AG immer wichtiger. Nach Mitteilung von Geschäftsführer Marcel Ledergerber werde als Folge des weiterhin wachsenden Exportes inzwischen mehr als die Hälfte des Aussto-

ßes im Ausland verkauft, wobei der überwiegende Anteil nach Deutschland geht. Die Kunden der Bodensee Käse AG sind hier rund sechs klassische, nach Regionen unterteilte Großhändler sowie eine Reihe von Markthändlern. Seit rund einem Jahr werden die Kunden durch einen eigenen Verkaufsleiter unterstützt.

Gegründet wurde das Unternehmen als Vermarktungsgesellschaft von 163 Milchproduzenten und den vier nachgeschalteten Käsereien Müller-Thurgau, Christian Oberli, Studer AG und Wütrich AG. Nach der Integration von Studer durch Emmi vor fünf Jahren hat die Käserei Oberli sämtliche Aktien der Bodensee Käse AG übernommen und führt das Unternehmen seither als unabhängige Vertriebsgesellschaft für Schweizer Käsespezialitäten. Rund neun Millionen Kilogramm Milch verarbeitet die Käserei pro Jahr, die durchweg von Landwirtschaftsbetrieben aus direkter Nachbarschaft bezogen und auch selbst eingesammelt wird. „Hochwertigen Käse herzustellen ist nur möglich, wenn man die Milchbauern auch



Keine Hexerei: Christian Oberli führt die Familienkäserei in dritter Generation.

kennt“, unterstreicht Christian Oberli, der den 1932 gegründeten Käserei-Familienbetrieb heute in dritter Generation führt. Für die höhere Milchqualität müsse selbstverständlich auch mehr bezahlt werden. Bei Oberli sind das derzeit über 60 Rappen pro

Kilogramm. Zwar könne die Milchmenge noch etwas ausgebaut werden, sagt der Inhaber, doch solle der handwerkliche Charakter der Käserei erhalten bleiben. Dies sei bei einem Verarbeitungsvolumen von 15 bis 20 Millionen Kilogramm gewährleistet.

In dem etwa zwölf Artikel starken Sortiment, das neben Raclette diverse Rohmilchspezialitäten und Past-Tilsiter aus pasteurisierter Frischmilch umfasst, ist es vor allem die Rote Hexe, mit der sich die Käserei auch international einen Namen gemacht hat. Schon optisch sticht dieser fünf bis sechs Monate lang naturgereifte Rohmilchkäse durch die rote Rinde in der Theke heraus. Nach Auskunft von Oberli entfällt auf die Rote Hexe bereits ein Viertel des Ausstoßes. Ergänzt wurde dieses Produkt im vergangenen Jahr durch die „Alte Hexe“, die aus besonders lagerfähigen Laiben selektiert und mindestens acht Monate im Keller gereift wird. Dieses Produkt, das erstmals auf der letzten Anuga vorgestellt wurde, gelte es nun am Markt zu etablieren, sagt Oberli. Damit sowie mit den anderen eigenen Spezialitäten erwartet Oberli auch im laufenden Jahr eine positive Entwicklung. Ziel sei ein gesundes Wachstum, wobei Deutschland der Fokusmarkt bleiben solle. Besonders in Süddeutschland könne die Distribution noch ausgeweitet werden. *rb/lz 18-18*

90 Jahre Geschichte

- 1926 Gründung der Käserei Oberli durch Christian Oberli
- 1973 Umstellung der Produktion auf Rohmilch-Tilsiter
- 1998 Gründung der Bodensee Käse AG mit fünf Partnern
- 2013 Alleinige Übernahme der Bodensee Käse AG
- 2014 Erweiterung Reifungslager und Affinage auf 80.000 Plätze