

«Das Schönste bleibt der Märit – da geht richtig die Post ab»

Eigentlich wollte er nie Käser werden, doch nach zwei Dutzend Schnupperlehren gab Mike Glauser den Widerstand auf und fügte sich in die Familientradition. Die Kreationen des 28-jährigen sind nicht nur auf dem Markt sehr gefragt, sondern auch in der Gourmet-Gastronomie und 5-Stern-Hotellerie. Trotz des Erfolgs gönnt sich Glauser nur 1000 Franken Monatslohn.

Interview: Mathias Morgenthaler
mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Glauser, Sie haben es geschafft, mit innovativen Käsesorten wie der Belper Knolle bis über die Landesgrenze hinaus begeisterte Abnehmer zu finden. Wollten Sie immer schon Käser werden?

MIKE GLAUSER: Nein, ich wollte auf keinen Fall Käser werden. Aber was will man machen? Beide Grossväter waren Käser, mein Vater, meine Onkel, der Bruder wurde es dann auch – das geht nicht spurlos an dir vorbei. Ich habe sicher zwei Dutzend andere Berufe geschnuppert, aber dann ging ich zu einem Käser in die Schnupperlehre, der eine extrem gute Nase für den Käse hatte und dazu drei wunderschöne Töchter. Ich gab den Widerstand auf und stellte fest, dass Milch ein einmaliges Nahrungsmittel ist, mit dem man unglaublich viele Dinge erschaffen kann.

Ihr bekanntestes Produkt, die Belper Knolle, gab es allerdings schon, bevor Sie sich selbstständig machten.

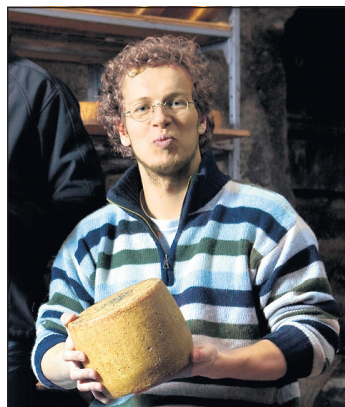
Ja, das ist so. Als ich 17 war, lernte ich Peter Glauser, den Cousin meines Vaters, kennen. Bis 1998 herrschte ja Planwirtschaft, den Bauern war der Milchpreis garantiert und den Käsern war vorgeschrieben, welche Sorten sie aus der Milch herstellen sollten zu welchen Preisen. Wer ausscherte, verlor die Fabrikationsnummer. Peter Glauser produzierte nur für seinen Laden und machte, was er wollte. So entstand vor rund 23 Jahren die Belper Knolle, ein mit Pfeffer umhüllter Frischkäse. Vor sieben Jahren fand er im Kühlkeller eine alte Knolle, die viel zu hart geworden war. Andere hätten sich geärgert und den Käse fortgeschmissen, wir zerlegten und probierten ihn und stellten verwundert fest, dass da ein Hartkäse geglückt war, den man wunderbar als Begleiter von Pasta- oder Salatgerichten einsetzen kann – eigentlich mehr Gewürz als Käse.

Wann haben Sie sich entschieden, sich als Käser selbstständig zu machen?

Ich wollte unbedingt unabhängig sein. Weil ich mich mit Buchhaltung und Internet nicht gross auskannte, entschied ich mich, ein Jahr in einem Treuhandbüro zu arbeiten. Die Büroarbeit begann erst nach 8 Uhr, da konnte ich vorher gut noch in der Käserei mit anpacken. Am ersten Tag wäre ich fast wieder rausgeflogen, weil ich mich überall als Mike vorstellte, was die Wirtschaftsprüfer vor den Kopf stiess. Dann wurde es aber richtig spannend. Mit den Buchstaben stand ich immer auf Kriegsfuss, aber Zahlen liebe ich.

Im Alter von 22 Jahren legten Sie mit der eigenen Firma los.

Ich absolvierte damals noch die Hochschule für Landwirtschaft in Zollikofen.



Mike Glauser: «Wir funktionieren hier wie eine grosse Familie.»

Die Ausbildung gab mir zum ersten Mal die Möglichkeit, meinen eigenen Ideen nachzugehen. Wenn man stets irgendwo in der Familie aushilft, hat man nie wirklich Zeit für sich. 2005 gründeten Jürg Wyss und ich die Jumi GmbH. Ich kannte Jürg schon länger, er stammt aus einer Bauernfamilie und ist mindestens so stur wie ich – wir haben nächtelang debattiert und gestritten. Gemeinsam bauten wir eine natürliche Kette auf: Käse und Produkte vom Piemonteser Rind, direkt vom Hersteller für den Menschen, nicht für den Handel.

War die Nachfrage von Anfang an gross?

(Lacht) Wir haben ein Jahr lang unendlich viele Läden, Landbeizen und Hotels besucht – in den meisten Fällen ohne Erfolg. Ich erinnere mich gut, wie im Sommer 2005 der Löwen-Wirt in Berken auf den Geschmack kam. Der wollte von da an jede Woche Käse von uns, und ich fuhr jedes Mal stolz in dieses 50-Einwohner-Dorf im Oberaargau. Dieses Erfolgserlebnis ermutigte uns, an weiteren Sorten zu tüfteln. Käse ist das komplexeste Lebensmittel, da ist es eigentlich normal, dass es lange dauert, bis man eine konstant gute Sorte entwickelt hat. Die meisten, die es schaffen, gehen danach möglichst rasch in die Grossdistribution. Für uns war immer klar, dass wir im Kleinen bleiben und uns nicht abhängig machen von einem Grossen. Im Kleinen kann man die schönsten Sachen machen.

So klein sind Sie nicht mehr. Heute beziehen auch 5-Sterne-Hotels und Gourmet-Restaurants den Käse bei Ihnen.

Wir wundern uns manchmal selber, wie plötzlich ein Hype entsteht. Manche, die uns noch vor einigen Jahren zurückgewiesen haben, wollen heute unbedingt bei uns Käse kaufen. Das Schönste bleibt aber der «Märit», da geht richtig die Post ab. Es ist für uns alle das Highlight der Woche.

Ihre Produkte sind vergleichsweise teuer – stört das die Kundschaft nicht?

Wir haben reifere und weniger reife Käse, der Aufwand, die Tüftelei ist für einen reifen Käse viel höher, der Preis entsprechend auch. Wer einfach ein Mütschli mit Käse essen will, der hat eine grosse Auswahl. Wenn du aber zu zweit eine schöne Flasche Rotwein trinkst, dann willst du nicht einen billigen Käse, sondern ein Geschmackserlebnis mit langem Abgang. Wir wollen nicht um jeden Preis billig sein. Die Fabrikation unserer Produkte beginnt in vielen Fällen direkt auf den Bauernhöfen, wo die Milch noch kuhwarm verarbeitet wird. Hartkäsespezialitäten lassen wir in kleinen Käsereien herstellen. Dies macht den Käse ein wenig teurer, aber viel besser im Geschmack.

Sie haben inzwischen rund 40 stabile Käseprodukte im Sortiment, dazu die Fleischprodukte vom Piemonteser Rind. Die Firma Jumi ist eine AG geworden, in Spitzenzeiten arbeiten bis zu 27 Leute mit. Sind Sie reich geworden mit den Käse- und Fleischkreationen?

O ja, reich an Erfahrung und Freunden. Wir funktionieren hier wie eine grosse Familie. Wir investieren viel Zeit in unsere Produkte, deshalb ist es extrem wichtig, dass es auch Spass macht. Ich kenne einige Leute, die mit einem langweiligen Job viel Geld verdienen und dieses auch brauchen, um sich in der Freizeit einen Kick zu holen. Wir finden genug Spektakel und Befriedigung hier bei der Arbeit, die Jumi-Familie ist ein Erlebnis, dank allen. Was das Geld angeht, haben Jürg Wyss und ich uns verpflichtet, uns nicht mehr als 1000 Franken Lohn pro Monat auszuzahlen – schliesslich halten wir die grössten Anteile am Unternehmen. Leute, die weniger lang dabei sind, besitzen weniger Anteile und verdienen mehr. So ist alles im Gleichgewicht.

Welche Ziele verfolgen Sie? Möchten Sie wachsen, Umsatz und Gewinn steigern?

Stell dir vor, wir sind so gut und haben so viel Glück, dass wir uns statt den Autos, mit denen wir heute die Kunden beliefern, spezielle Fahrzeuge leisten können, zum Beispiel einen alten Seitenwagen mit einem eingebauten Verkaufsladen. Eigentlich ist es ganz einfach. Wir kommen aus der Planwirtschaft, meine Vorfahren waren und sind von den Grossverteilern abhängig, welche die Kleinen gegeneinander ausspielen können. Deswegen ist es unser Ziel, einen kompletten Wirtschaftskreislauf zu schaffen, in dem sich viele Kleine auf Augenhöhe begegnen. Nur deshalb wollen wir weiter wachsen.

Information und Kontakt:

mike@jumi.lu oder jeden Samstag auf dem Markt in der Münsterstrasse in Bern von 7 bis 12.30 Uhr.