



Im Käseparadies: Christoph Bruni an seinem Marktstand vor dem Bundeshaus.

Vor der Kulisse: Christoph Bruni, Menschenverstehender

Text – ANNA HERBST / Bild – CAROLINA PIASECKI

BERN – Christoph Bruni, wer am Markt zum ersten Mal vor deiner Vitrine voller Käse steht, ist vermutlich anfangs vor allem überfordert.

Das ist verständlich, meine Auswahl ist gross und sehr ausgefallen.

Wie viele verschiedene Käsesorten verkaufst du denn?

Im Schnitt zwischen 50 und 80 Sorten. Davon sind 90 Prozent Spezialitäten und 10 Prozent Mainstream. Die Käse unterscheiden sich auch innerhalb einer Sorte, zum Beispiel im Alter oder in der Konsistenz. Das gibt am Schluss über 100 verschiedene Charakteristiken. Eigentlich möchte ich mein Sortiment immer verkleinern, aber gleichzeitig gibt es noch so viele spannende Käse, die ich gerne verkaufen würde.

Was machst du mit Neulingen an deinem Stand?

Meistens zeige ich ihnen als Erstes, welches die Kuh-, Schaf- und Ziegenmilchkäse sind. Dann, welche eher mild sind und welche kräftig. An den Reaktionen versuche ich abzuschätzen, welche Vorlieben der Kunde hat

und ob er mit einem Käse umgehen kann, der etwas ausgeflippter aussieht, oder ob er lieber etwas Normaleres hätte. So versuche ich, die Kunden dort abzuholen, wo sie gerade stehen.

Das klingt zeitaufwändig.

Diese Zeit nehme ich mir gerne. Die Begegnungen mit den Menschen und dem Käse sind mir wichtiger, als das grosse Geld zu machen. Aber es gibt natürlich Momente, in denen ich sage, jetzt müssen wir vorwärts machen und können uns nicht durch die ganze Vitrine durchprobieren.

Kommen die Kunden auch ein zweites Mal?

Die meisten schon, würde ich sagen. Ich habe eine sehr treue Kundschaft, einige von ihnen kaufen schon seit 1995 bei mir ein. Sie schätzen meine spezielle Auswahl. Viele Kunden sind auch überzeugt, dass ich ihnen – oder besser gesagt, mit ihnen zusammen – die besten Käse aussuche. Am Samstag warten sie dann darauf, von mir bedient zu werden, obwohl wir zu dritt da sind. Dieses Vertrauen empfinde ich als grosses Ge-

schenk. Ich bin eigentlich eher vergesslich und kann mir Namen nur schlecht merken, aber ich weiss noch genau, wer welchen Käse gekauft hat. So baue ich eine schöne Beziehung zu den Leuten auf.

Wollen die Kunden nicht immer ihre Lieblingskäse kaufen?

Einige schon, ja. Aber bei vielen kann ich eine Entwicklung beobachten, zum Beispiel, dass sie mutiger werden und ihren eigenen Geschmack besser kennenlernen. Und selbst wenn sie immer das Gleiche wollen – ich verkaufe bis auf zwei Ausnahmen nur Rohmilchkäse, da gibt es auch innerhalb einer Produktion Unterschiede. Meine Aufgabe ist es dann, etwas zu finden, das dem gewünschten Produkt möglichst ähnlich ist. ●

Auf der nächsten Seite erzählt Christoph Bruni in «HINTER DER KULISSE», wie er zum Käse gekommen ist.

CULLY JAZZ. 38. Ausgabe
27.3–4.4 2020
cullyjazz.ch

Snarky Puppy
Avishai Cohen Big Vicious
Becca Stevens
Chris Potter Trio feat. Bill Frisell
Chucho Valdés
Femi Kuti
Jason Moran
Kokoroko
Mark Guiliana Beat Music
Paolo Fresu & Lars Danielsson Duo
The Lesson GK
Vinicio Capossela

Vollständiges Programm
an cullyjazz.ch

Geniessen Sie Lavaux!
Übernachtung im Hotel
Eintrittskarte für ein Konzert
www.montreuxriviera.com/cullyjazz-angebot

MONTREUX RIVIERA
pure inspiration



Mit Hingabe: Christoph Bruni bei der Pflege seiner Käse.

Hinter der Kulisse: Christoph Bruni, Käseversteher

Text – ANNA HERBST / Bild – CAROLINA PIASECKI

THUN – Christoph Bruni, wie bist du zum Käse gekommen?

Die Schweiz gilt als Käseland, aber wir wissen relativ wenig über Käse und werden in vielen Fällen falsch informiert. Das habe ich gemerkt, als ich Anfang der 1990er-Jahre zusammen mit Kollegen den Lorraineladen LOLA in Bern gegründet habe und dort für die Käsetheke mitverantwortlich war. 1995 war ich zum ersten Mal mit einem Käsestand auf dem Markt in Interlaken, später in Thun und seit 2000 nur noch in Bern. Da habe ich mir auch gesagt, dass ich nur noch Produkte verkaufen will, hinter denen ich auch stehen kann. Mir war immer schon wichtig, dass ich den Kunden mehr über das Produkt erzählen kann. Bevor ich begonnen habe, Käse zu verkaufen, hatte ich einen Plattenladen in Bern, den «Record Junkie». Da habe ich oft die Songtexte übersetzt. Gerade in der Punk-Szene gab es viele Bands, die zwar coole Musik gemacht haben, aber mit fragwürdigen Texten. So Sachen sind bei mir gar nicht erst ins Sortiment gekommen.

Welche Anforderungen muss ein Käse erfüllen, damit er in dein Sortiment kommt?

Am wichtigsten ist mir die Sympathie zwischen mir und den Milch- und Käseproduzenten. Das sollten ehrliche und aufrichtige Leute sein, die sich gut um ihre Tiere und ihren Käse kümmern. Alle anderen «Anforderungen» sind vor allem Wünsche. Zum Beispiel, dass die Milch von Tieren – nicht nur Kühen, auch Ziegen und Schafen – mit Horn stammt. Bei Schafen ist das besonders schwierig, die meisten sind heute so gezüchtet, dass sie ohne Hörner geboren werden. Am liebsten würde ich alle Produzenten persönlich besuchen, aber das lässt die Zeit leider nicht zu. So lange kann ich meinen Käse nicht alleine lassen.

Wieso nicht?

Also ich könnte eigentlich schon, aber ich will nicht. Es ist unglaublich, was eine Woche ohne Pflege ausmacht – egal, ob ich den Käse noch reifen lasse oder ob er schon verkaufsfertig ist. Käse ist ein lebendiges, fast beseeltes Produkt, um das man sich mit Hingabe kümmern sollte. Letzten Frühling

war ich vier Tage in England und habe dort mehrere Produzenten besucht. Beim Heimkommen bin ich als Erstes in den Käsekeller. **Was heisst das, sich kümmern?**

Die Laibe immer wieder umzudrehen ist am wichtigsten. Einige liegen auf Strohmatte und wenn ich zu lange warte, kleben Stückchen davon am Käse. Die Fasern muss ich alle mit der Pinzette entfernen. Zu trockene Käse decke ich ab, zu feuchte lasse ich trocknen. Es geht darum, dass die Laibe einen «Groove» haben, in dem sie sich wohlfühlen. ●

ANNA HERBST ist transhelvetische Redakteurin. Käse isst sie am liebsten auf einem guten Stück Brot.

CAROLINA PIASECKI ist Fotografin aus Thun. Ein Leben ohne Käse kann sie sich kaum vorstellen. blende.ch

Käse kaufen

Immer Dienstag- und Samstagmorgen auf dem Bundesplatz in **BERN**. bruni.ch