

«Eine Mischung aus Grosslieferant und befreundetem Jäger»

Aus der Leidenschaft fürs Jagen und der Vorliebe für Fleisch aus der Natur gründeten **Rafael und Agnes Biolley** «Waldfleisch». Mit ihrem ganzjährigen Sortiment beliefern sie die Gastronomie – auch jene im Luxussegment.

TEXT UND FOTO SYDNEY KAROLEWSKI

Der Parc national de forêts in der französischen Haut-Marne ist mehr als nur ein erholsames Ausflugsziel inmitten ehrenwerter alter Bäume. Die Region, die zwischen Basel und Paris liegt und grösser ist als der Kanton Zürich, ist beliebtes Jagdgebiet – vor allem jetzt während der Hochsaison. «Wir verkaufen Natur pur. Die Tiere essen nur, was die Natur hergibt und werden nicht in Gehegen gezüchtet oder mit Antibiotika und Hormonen gemästet», erklärt Rafael Biolley, Mitgründer von «Waldfleisch».

Ein Trend in unserer Ernährung heisst: weg vom Fleisch aus der Massentierhaltung. Zurück zur Natur, wo Fleisch ethisch vertretbar ist und Qualität und eine gesicherte Herkunft gewährleistet sind. Aus diesem Gedanken heraus haben Rafael Biolley und seine Frau Agnes während der Pandemie «Waldfleisch» gegründet. «Echtes Wildfleisch ist besser als Bio. Es ist fettarm, reich an Mineralstoffen und Vitaminen und kann das ganze Jahr verzehrt werden», erklärt Rafael Biolley. Kurzum: Wer nachhaltig erzeugtes Fleisch essen will, kommt am Wildbret nicht vorbei.

«Wir unterscheiden uns klar von anderen Grosslieferanten, sind aber beim Preis auf Augenhöhe», erklärt er. Rafael und Agnes Biolley sind zwar für den Verkauf und die Vermarktung ihrer Produkte zuständig, kennen aber von den

Jägern bis zur Verarbeitung und Veredelung jene Personen, die Teil ihres Projektes sind. «Das sind Geschichten, die die Gastronomen auch an ihre Gäste weitergeben können. Deshalb unterscheiden wir uns vom üblichen Grosshändler.» Dass die beiden Storytelling-fähig sind, kommt bei den Betrieben gut an und ist aus marketingtechnischer Sicht für beide Seiten ein klarer Vorteil.

Metzger des Vertrauens

Rafael Biolley weiss bei der Jagd, wovon er spricht. «Ich habe das Jagen von meinem Cousin gelernt. Er war eigentlich die Inspiration dafür, ein eigenes Business zu gründen.» Rafael Biolley geht mehrmals pro Jahr mit seinen Jägern mit. «Die Population in diesem Jagdgebiet ist sehr gesund und viel grösser als in der Schweiz.» Die Saison in der Haute-Marne sei ausserdem länger, «was dazu führt, dass die Jäger keinen Druck haben und auch die Tiere nicht gestresst werden». Denn Stress bedeutet: das Fleisch

wird zäh und verliert an Geschmack. Dass die nächste grosse Stadt weit vom Jagdgebiet entfernt liegt, sähe man auch an der Bodenbelastung. «Proben haben gezeigt, dass die Belastung durch Umweltgifte hier einzigartig klein ist», erklärt Rafael.

Nachdem die Tiere geschossen wurden, werden sie vor Ort ausgenommen und in Kältetransportern in die Schweiz geliefert. Danach landen sie bei Fabio Zraggen in Sisikon UR, wo sie verarbeitet, veredelt und verpackt werden. «Fabio ist unser Metzger des Vertrauens, er setzt jede noch so besondere Idee von mir um.» So kommen auch Spezialpro-

«Die Saison in der Haute-Marne ist länger, was dazu führt, dass die Jäger keinen Druck haben und die Tiere nicht gestresst sind. Stress heisst: zähes Fleisch.»



Rafael und Agnes Biolley wollen mit ihrem Unternehmen eine ganzjährige Wildspeisekarte ermöglichen.

dukte wie Wildfleischkäse, -hackbraten, Hot-Dog-Würste oder Corned Meat vom Wildschwein ins Sortiment. «Wir haben auch ein Wildschweinbein im Sortiment, das wir wie Serrano-Schinken veredeln.» Sicherlich ein Blickfang für die Gäste. Gastrobetriebe können so ein Bein (rund 3,8 Kilogramm) für 186 Franken vorbestellen. «Sie werden im Oktober 2024 angeliefert.» Laut Rafael ein sehr exklusives und aussergewöhnliches Produkt «und viel saftiger und geschmackvoller, als wir dachten».

Tomahawk statt Filet

In der Schweiz wird Wild vor allem im Herbst gegessen. Meist findet man auf den Speisekarten die üblichen Klassiker wie Rehpfeffer, -schnittel, -ragout oder Wildschweingulasch. In den meisten Fine-Dining-Restaurants kommen Rehrücken oder das Filet auf den Teller. «Wir sehen, dass besonders im gehobenen Segment mehr Edelstücke verkauft werden», erklärt Rafael. Doch die beiden

verkaufen nicht nur, sie helfen auch beim Kreieren der Speisekarte. «Wir helfen einigen Chefköchen mit neuen Rezepten und Ideen für die Wildkarte», sagt Agnes. Auch ausserhalb der Saison. «Auch für die Edelgastronomie haben wir interessante Produkte wie das Tomahawk-Steak oder ein Côte de Cerf.» So könne man seinen Gästen immer etwas Exklusives anbieten.

«Ausserhalb der Schweiz ist es normal, Wildfleisch zu essen. Wildfleisch muss nicht eine kurze Saison haben», erklärt Ehefrau Agnes. In der Schweiz werde Wildfleisch sehr reduziert betrachtet. Mit ihrem Unternehmen soll eine ganzjährige Wildspeisekarte möglich sein. Ganz nach dem Motto Nose to tail: «Wir verarbeiten und verkaufen alle Teile des Tieres. Bei uns wird nichts weggeschmissen», fügt Agnes hinzu. In Zeiten der Ganzkörperverarbeitung sicherlich ein Konzept, das mehr und mehr Anklang in der Gastronomie finden sollte. «Es gibt kein Fleischgericht, das

man nicht auch mit Wild zubereiten könnte», so Agnes. «Wildschwein-Bolognese, ein Gedicht!»

Preislich können die beiden sehr gut mithalten. Pro Kilogramm Wildschweinfilet verlangen sie 29.90 Franken, für Rehrücken 39.90, für Hirschfilet 32.90 und für Wildschweinhaxen 19.90 Franken. «Wir vereinen die Preise und die Zuverlässigkeit des Grosslieferanten mit den Vorteilen der benachbarten Jagdgesellschaft: Flexibilität, Transparenz, Qualität und so weiter.» Die Kalkulation der Preise beruht unter anderem auf den geringen Transportkosten, da hier meist Dutzende Tiere auf einmal in die Schweiz transportiert werden. Bei Waldfleisch wird frisches Fleisch fast das ganze Jahr über geliefert. Entweder als ganzes Tier, grossen Portionen oder in kleineren Mengen. «Wir haben mehrere Betriebe im Raum Zürich, die auch nach der üblichen Wildsaison bestellen, da wir bis im März grosse Mengen an Frischfleisch verkaufen können.»