

# Nordseekrabbe auf Innovationskurs

Eine Schälmaschine soll die Vermarktungschancen der Krabbe verbessern / Neues Gütesiegel „Regional gepulpt“

VON NORA SOBICH

Fingerspitzengefühl braucht man. Marek legt eine Krabbe auf den blankpolierten Verkaufstresen und doziert: „Die Schuppen abzählen: Eins, zwei. Dann drehen, dann vorsichtig ziehen.“ Knackt dabei die Schale ab, muß nachgepult werden. Bei Marek knackt nichts ab. Er schafft in 20 Minuten ein Kilo – auch ohne hinzuschauen, blind, rein nach Gefühl. Das Profipulpen hat er in einer Fischfabrik hinter Stettin gelernt, jetzt verkauft er Kabeljau, Schollen, Shrimps und Krabben im Imbiß seines Schwagers an der Westküste Schleswig-Holsteins in Büsum. Mit Ölfarbe sind deftige Seemannsbilder an die Wände gemalt, viel Blau und Weiß, die Krabbe so rot wie der Leuchtturm.

Der zehnfüßige Krebs mit den Heuschreckenaugen ist Büsumer Wahrzeichen, sitzt auf dem Stadtschild gemütlich im Strandkorb und verspricht Romantik – blaue Pudemütze, Gummistiefel und aufgeschlitzte Brötchen. Wo hinterm Deich geklönt und geschnackt wird, wird auch gepulpt. Fangfrisch gibt es das Kilo für acht bis neun Mark. Lecker schmeckt die Delikatesse nur an der Küste. Im Supermarkt fehlt die Ferienstimmung. Traurig und schlaff sehen die rostrotten Würmer im Kühlregal aus. An das Versprechen „Frische Büsumer Krabbensuppe“ mag glauben, wer will. Krabben in Röhrei oder auf einer Avokado wirken auch eher wie Fünfziger Jahre Edelküche. Das soll sich ändern, ein frischer Wind das Geschäft mit der volkstümlichen Delikatesse neu beleben.

Im Wattenmeer der Nordsee werden im Jahr zwischen 20 000 und 25 000 Tonnen der kleinen Meerestiere angelandet, davon 30 Prozent in den Niederlanden und 50 Prozent in Niedersachsen und Schleswig-Holstein. 220 Kutter gehen in Deutschland auf Krabbenfang, ziehen mit langen Kränen Netze über den Meeresboden. Damit das zarte Fleisch nicht gleich verweset, wird es noch an Bord in regentonnengroßen Bottichen abgekocht. Romantisch sei das nicht, meint der rotblonde Norbert aus Büsum. Das Wetter sei auch selten so gut wie auf den Postkarten. Zwei bis vier Tage bleiben die Fischer draußen, dann geht's mit der Flut ins Hafenbecken von Büsum zurück. Die Kutter, von denen bei Ebbe gerade mal die Oberkante der Kapitänskajüte gemütlich über der Kai-mauer schaukelt, sind die fotografischen Höhepunkte des Ortes.

Außerhalb der nostalgischen Zone macht sich kein Feinschmecker für ein Krabbenbrot die Finger dreckig. Nur fertig gepulpt lassen sich die Tierchen in die weite Welt vermarkten. Bis Ende der achtziger Jahre mach-



AUF DEN RICHTIGEN DREH KOMMT ES AN. Die Schuppen abzählen: Eins, zwei. Dann drehen, dann vorsichtig ziehen.

Foto: Fotoagentur Hartung

von vier Mark die Leckerei freimmeln. Wenn die Krabbe zurückkommt, ist allerdings der frische Meeresschmack auf der Autobahn verfliegen. Konservierungsstoffe besorgen den Rest.

Mit Unterstützung der Landesregierung Schleswig-Holstein soll jetzt in Dithmarschen ein Schälzentrum eingerichtet werden, das dem „Schältourismus“ in die Niedriglohnländer ein Ende machen würde. Herzstück des Subventionsvorhabens ist die Maschine des Holländers Ilja van Woensel. Seit über dreißig Jahren hat der 59jährige Maschinenbauer,

der wegen seines schlohweißen Haars als Einstein der Krabbenpulerei gefeiert wird, an dem Apparat gebastelt, immer wieder Verbesserungen vorgenommen, bis auch die krummste Krabbe entläßt im Fimer landet

nem perpetuum mobile aussah, scheint tatsächlich zu funktionieren. In der Fischereigenossenschaft Neuharlingersiel in Ostfriesland laufen bereits seit zehn Jahren erfolgreich acht Woensel-Maschinen. Nur drei Prozent der Krabben müßten nachgepult werden, meint der Geschäftsführer Gerhard Frerichs, der nichts vom Handpulpen hält: „Das reicht, wenn eine Pulerin mal kräftig geniest hat, damit die Keime nur so explodieren.“

Das neueste Woensel-Modell schafft in der Stunde 6,5 Kilo Krabbenfleisch, im Jahr sind das 10,4 Tonnen. Insgesamt fünfzehn der Maschinen sollen im Zentrum in Dithmarschen aufgestellt und mit ihnen ein Siebentel aller in Schleswig-

Holstein angelandeten Krabben verarbeitet werden. Die Technik der Apparate, deren

fließen doch mit Wasser durch die Schälmaschine, da verwässert das ganze Aroma.“ Auf den besseren Geschmack kommt es den Verfechtern der Pulmaschine aber gerade an. „Premium-Krabbe“ lautet ihr Zauberwort. Anders als die in Polen und Marokko geschälten und mit Benzoesäure konservierten Tiere, soll die maschinell verarbeitete Delikatesse unbehandelt bleiben. Die Leckerei mit dem Gütesiegel „Regional gepulpt“ wird – wie es Verbraucher von ihrer Mettwurst kennen – lediglich vakuum verpackt. Bessere Qualität für bessere Vermarktungschancen und eine viel zitierte Versöhnung von Ökonomie und Ökologie. Letztendlich geht es bei dem Vorhaben aber um die konkurrierenden wirtschaftlichen Interessen von Fischern und Händlern.

Die Krabbe sei ein kompliziertes Geschöpf, sagt der Geschäftsführer vom Verband der Krabbenfischer, Johannes Rosenzweig, und die Vermarktung ihres Fleisches sei so unsicher und beswipelt wie die See. Es

letzten Jahren viele, geholfen haben sie nicht. Bei der Fischereigenossenschaft in Büsum, wo die Woensel-Maschinen von der Deutschen Umwelt AG im Auftrag des Ministeriums für ländliche Räume Schleswig-Holsteins erfolgreich getestet wurden, sieht man in der Errichtung eines Pulzentrums die einzige Chance für den Fischer, die Zeit noch einmal zurückzuschrauben. „Aktiv an der Vermarktung beteiligt werden“, lautet die Losung des Pilotprojekts, bei dem die Händler nur als stille Teilhaber geduldet werden sollen. Obwohl erst 20 Prozent der Fischer bereit sind, das mit Subventionsmitteln gepolsterte Boot zu besteigen, ist Johannes Rosenzweig optimistisch: „Wenn das Pulzentrum erst einmal angelaufen ist, werden die anderen nachziehen.“ Ob die „Premium-Krabbe“ tatsächlich einen fairen Handel fördern kann, hängt am Ende vom Verbraucher ab. Viel Platz bleibt im Feinschmeckerregal zwischen Austern, Hum-

## Wer wagt gewinnt

Eine junge Berlinerin setzt sich im weltweiten Porzellangeschäft durch

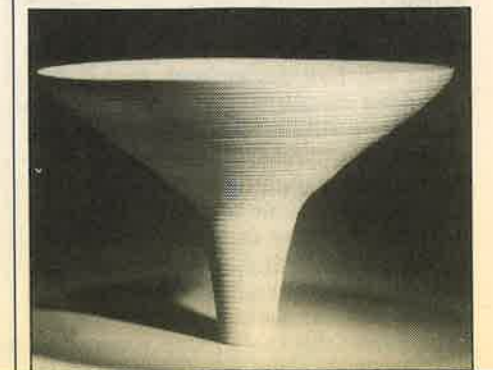
Spätestens seit dem „Grünen Tafelservice“ Friedrich des Großen aus dem Jahr 1767 ist Berliner Porzellan weltberühmt. Es schmückte lange Zeit königliche Tafeln, symbolisierte in großbürgerlichen Kreisen Reichtum, Noblesse und Eleganz und bewährt sich bis heute als Aushängeschild und Gastgeschenk bei offiziellen Staatsbesuchen.

In einer ganz neuen, unkonventionellen Form präsentiert sich jetzt das Berliner Porzellan einer jungen Künstlerin, deren geometrische Formschöpfungen durch Reinheit, Transparenz und Eleganz auf Messen in Frankfurt, Paris, New York und Tokio sowie weltweit in Edelkaufhäusern, Galerien und feinsten Design-Geschäften überzeugen (in Berlin bei P. Hellmann, Wohnkultur und im KaDeWe).

Nach Ausbildung, Auslandsaufenthalten und Studium wagte Stefanie Hering den Sprung ins kalte Wasser und machte sich 1992 in Berlin selbständig. Mit viel Mut und Engagement entwarf die junge Frau ihre feinen Formschöpfungen, produzierte von früh bis spät an der Drehscheibe und präsentierte sich mit ihren kunstvollen Objekten zunächst auf Messen in Deutschland und bald auf den großen internationalen Fachmessen. Nur sechs Jahre später kann sie heute auf einen festen, weltweiten Kundenstamm, eine gute Auftragslage, zahlreiche Industrieaufträge renommierter Firmen (Hutschenreuter, Bernadaud) und Ankäufe durch öffentliche Sammlungen blicken.

Trotz des Erfolges ist Stefanie Hering ihrer kleinen Werkstatt in Prenzlauer Berg bisher treu geblieben und formt, brennt, glasiert und bearbeitet hier eigenhändig ihre meist schlichten, dünnwandigen, weißen und eleganten Teller, Vasen, Schalen und Leuchten aus Porzellan. Die Rohmasse dazu bekommt sie extra aus Frankreich geliefert.

„Man muß schon früh aufstehen, wenn man künstlerische Qualität, Individualität und geforderte Quantität einhalten möchte“ erklärt die junge Künstlerin, die gerade von der großen Messe aus Paris kommt und nun in aller Bescheidenheit im staubigen Blau-



ten das Heimpulverinnen. Die fangfrische Ware wurde morgens in die friesischen Häuser gebracht und am Nachmittag wieder abgeholt. Das Verfahren ist nicht sehr hygienisch und wurde in Holland deswegen auch verboten. Seitdem lassen Großhändler fast jede holländische Nordseekrabbe in Marokko pulen. Bei einem Stundenlohn von 35 Pfennig rentiert sich die lange Reise. Die Büsumer Händler bevorzugen das dichter gelegene Polen. Die seien dort so sauber, meint eine Fischverkäuferin. Zweimal in der Woche fährt ein Lkw zwischen Nordsee und Neiß, wo Frauen für einen Stundenlohn

Es ist nicht die erste Maschine, die dem Panzer der Meerestiere auf den Leib rückt. Den Ehrgeiz, eine Maschine zu konzipieren, die die lästige Pulerei per Hand beendet, hatten viele.

Mal wurden die Garnelen mit Luftdruck durch eine Trommel gejagt und mit kleinen Messern aufgeschlitzt, mal wurden die Krabben elektronisch vermessen und mit Zangen geschält. Woensels Erfindung besteht im wesentlichen aus mit Schmirgelpapier belegten Rollen, Klammern und Bürsten, um das Fleisch frei zu zaubern. Was vor zwanzig Jahren noch wie die Tüftelei an ei-

nen. Die Technik der Apparate, deren Anschaffungswert sich auf 160 000 Mark beläuft, sei inzwischen so ausgereift, daß man bei Kosten von 6,50 bis acht Mark pro Kilo geschälten Fleisch der Handpulerei in den Niedriglohnländern paroli bieten könne. Zudem hat die lokal gepulpte Krabbe auf dem Weg zum Verbraucher einen zeitlichen Vorsprung. Bei der sensiblen Frischware, die unbearbeitet nur drei Tage hält, zählt jede Stunde.

Der Verkäufer von „Büsumer Feinkost“ schüttelt den Kopf. Dummes Zeug sei das. Die „Maschinen-Krabbe“ würde überhaupt nicht mehr nach Krabbe schmecken. „Die

sei so unsicher und bewegt wie die See. Es gibt zwar keine Fangquoten, doch vereinbarte Fangmengen. Zur Zeit sind die pro Kutter auf 4000 Kilo pro Woche festgelegt. Die angelandete Ware wird direkt an den Handel geliefert, der Verarbeitung und Vermarktung übernimmt. Was übrigbleibt, geht nach Holland an die Firma Heiploeg, die fast 90 Prozent des Marktes bestimmt. Keiner der Fischer bleibt auf seiner Ware sitzen, allerdings hat auch keiner Einfluß auf den Preis. Zur Zeit wird für das ungepulpte Kilo vier Mark bezahlt. Zu wenig, sagen die Fischer, um die Kutter zu halten. Boykotte gegen Händler und Vermarkter gab es in den

men und Plastikreisen für die eher unansehnliche „Crangon crangon“ nicht.

Der rotblonde Norbert, der bei Mareks Fischbude auf einem Plastikstuhl sein Abendbier trinkt, interessiert das Gerede um die Pulmaschine nicht. Er ist froh, daß er 1991 mit der Krabbenfischerei aufgehört hat. „Das lohnt sich nicht mehr“, sagt er und zeigt dann wie jeder echte Büsumer seine spezielle Pultechnik. Erst wird der Krabbe die Schwanzschale abgezogen, dann ißt er das Fleisch direkt aus dem Kopf. Aromatisch würden sie schmecken, meint Norbert und gesteht weltgewandt und ein wenig verräterisch, daß er eigentlich lieber Shrimps ißt.

KLAR. Schale von Stefanie Hering. Foto: promo

mann in ihrer kleinen Werkstatt sitzt. Da hier in Prenzlauer Berg alles manuell an der Drehscheibe frei gedreht und geformt wird, bekommt jedes Stück noch eine individuelle Note. Allerdings sind diese, mit viel Aufwand gefertigten Objekte nicht ganz billig, so kostet eine einfache Teeschale stolze 65 DM. Alle Entwürfe der jungen Künstlerin zeichnen sich jedoch durch Originalität, Eleganz, Ausgefallenheit, Purismus und Funktionalität aus: Eigenschaften, die sich oft widersprechen, bei Stefanie Hering passen sie zusammen. Wer wagt gewinnt!

ANNA KYRIELEIS

## Mal Lenné, mal Blumenhändler

„Blumen und Gartenkunst“ in Moabit bietet neben Blumen auch Führungen und Seminare

VON ROLF BROCKSCHMIDT

„Prager Schinken in Brotteig sonnabends von 5 Uhr an“ steht wieder auf dem Deckenträger im Laden, aufgemalt in schwarzer schöner Druckschrift und mehr als 50 Jahre vom Putz verdeckt. Wo einst in Alt-Moabit Fleisch und Wurst verkauft wurde, hat jetzt der Laden „Blumen und Gartenkunst“ Einzug gehalten, ein Blickfang in diesem Stück der Straße. Nicht nur, daß das frisch renovierte Haus in braunen, warmen Erdtönen gehalten ist und so schon rein äußerlich zum angesagten Landhausstil paßt – eine wahre Blumenpracht säumt die Ladenfront, Sonnenblumen und Chrysanthemen, aber auch Zierkohl und Zitronenbäumchen. Geranien oder Nelken sucht man hier vergebens.

In der ehemaligen Fleischerei plätschert ein kleiner Brunnen und mächtige Bronzvasen aus Italien präsentieren frische Schnittblumenarrangements, wie man sie sonst so schnell nicht findet. Was auf den ersten Blick exotisch scheint, hängt auf den

zweiten Blick doch sehr mit der Region zusammen. „Unsere Philosophie ist es, jahreszeitliche Blumen und Pflanzen aus der näheren Umgebung anzubieten. Wir kaufen auch schon einmal Blumen ein, weil sie einfach schön sind, um sie dazuhaben“, sagt Florist-techniker Andreas Tunger und holt eine fast braune Blume: „Zum Beispiel eine Schokoladencosmena“. Es sei einfach schöner, wenn man wisse, wo die Sachen herkommen. Exoten führe man nicht, sagt Tunger, und wenn jemand Orchideen haben wolle, dann kenne er einen Züchter in Berlin, der ihn beliefern könnte. „Wir haben es lieber natürlich und einfach, so ist im Moment die Floristik.“ Die mediterranen Pflanzen müsse man allerdings haben, da sie zum Landhausstil gehören, der sich inzwischen bis ins Geschirr entwickelt hat. „Besonders die Türken, die hier vorbeigehen, reagieren auf Zitronen und Feigen, sie streichen über die Früchte und freuen sich.“

Tunger betreibt den Laden zusammen mit Thomas Schnur, einem Diplom-Ingenieur für Landschaftsplanung. Das hat zunächst

wenig mit dem Laden zu tun, aber er war auch von Anfang an nicht als Blumenladen geplant. „Wir wollten hier eine Begegnungsstätte für Blumen und Pflanzenfreunde mit Kursen zur Floristik und Ausflügen zu historischen Gartenanlagen.“ Der Blumenladen sollte mehr im Hintergrund bleiben, als Zusatzangebot. Blumengeschäfte hätten es nicht mehr leicht, die großen Ketten nähmen viel Kundschaft weg, Ausweg sei allein die Spezialisierung. „Aber wir wurden mit unserem Blumenladen förmlich von der Kundschaft überrannt“, sagt Tunger. Dennoch wollen die beiden unbedingt an Kursen, Gartengestaltung und Reisen festhalten, denn das mache sehr viel Spaß.

Thomas Schnur zeigt ein paar Fotos vom letzten Programm. Da flaniert Wilhelmine Gräfin von Lichtenau mit Sonnenschirm und Diener in vollem Ornat durch den Neuen Garten zu Potsdam, einem Park aus der Zeit der Empfindsamkeit.

Wilhelmine Gräfin von Lichtenau ist niemand anders als Thomas Schnur im rosa Kleid, während Andreas Tunger im schwarzen Anzug und Dreispitz den Diener abgibt. Die Kostüme haben sich die beiden in Babelsberg geliehen. „Ich habe auch schon einmal als Prinz Karl eine Führung gemacht, aber das mit den Kostümen aus Babelsberg wird einfach zu teuer“, sagt Thomas Schnur. „Jetzt verkleide ich mich als Lenné, das ist einfacher, aber leider ist er auch als Person nicht so interessant wie Wilhelmine, weil die so wunderbar Hofintrigen mit Gartenkunst vermischt hat.“ Potsdam, Glienicke, Wörlitz waren die Stationen des Sommerprogramms. Das Winterprogramm wird demnächst vorliegen.

Die Liebe zur Gartendenkmalpflege und zu den Führungen hat Thomas Schnur während seines Studiums der Landschaftsplanung entdeckt. Schon damals hat er Führungen angeboten. Es habe immer wieder Anfragen gegeben und so habe man diesen Teil nun ausgebaut. Neben den Gartenführungen, die im Herbst nach Glienicke und Potsdam führen, gibt Andreas Tunger Kurse für Laien und Floristen, etwa zu den Themen „Beeren und Zweige“, „Herbststräuße“ oder „Adventskranz“. Für den 22. November ist



GRÄFIN VON LICHTENAU MIT DIENER im Neuen Garten, Potsdam.

Foto: promo

eine Adventsausstellung geplant und im Frühjahr wird es eine Ausstellung mit dem Titel „Der Kaiser van den Paragonen“ rund um die Tulpe geben.

Als drittes Standbein bieten die beiden auch die Gestaltung von kleinen Privatgärten an. „Es sind meist zugewachsene Gärten, denen wir dann eine Form geben“, sagt Schnur, „das macht Spaß, noch selber in der Erde zu wirken. Am liebsten sind mir kleine Rosengärten, die sind überschaubar. Kein ganz billiges Vergnügen, in einem Fall hat die Anlage eines Garten von 100 Quadratmetern 50 000 DM gekostet. Und wenn Thomas Schnur keinen Garten anlegt und nicht im Laden steht und Urlaub hat, kann er trotzdem vom Thema Garten nicht lassen.

Dann bemalt er Zinnfigurengärten – und wer weiß, vielleicht gibt es dann auch mal eine Ausstellung im Fenster, dessen stets besondere Gestaltung eigentlich preiswürdig ist.

Bei allem wissen die beiden aber auch, daß sie ihren Laden in Moabit eröffnet haben. Exklusiv und teuer soll der Blumenladen nicht sein, auch wenn er anders aussieht als die anderen. „Bei uns muß es auch den schönen Strauß zu 7,50 DM für die Oma um die Ecke geben“, sagt Andreas Tunger.

Alt-Moabit 21 / 22, Telefon 39 03 00 88. Unter dieser Nummer ist auch das neue Programm 1998 / 1999 zu erfragen.

### SCHÖN PRAKTISCH



DAS GLAS AUS DER FORM: Glacilo für den schnellen Verbrauch. Foto: Christian Schroth

### Eiskalte Angelegenheit

Nie wieder Glasscherben wegfeigen!  
Nie wieder Gläser abwaschen!  
Nie wieder Gläser polieren!

Und dann klapp't's auch wieder mit dem Nachbarn: Mit Hilfe von Glacilo, dem Glas aus Wasser in gefrorenem Zustand, das garantiert für Stimmung sorgt. Das Eis-Glas des Designers Tassilo von Grolman ist ein Spaß für jede Party. Alles, was kalt getrunken wird, wird durch Glacilo zum Happening. Statt Eiswürfel sollte man nun stets die zweiteiligen Eisglas-Formen im Gefrierfach haben. Man nimmt dann die Formen heraus, löst das Eisstück in Glasform aus der Schale heraus und steckt es in den Eisglas-Halter. Fertig ist das Glas aus Eis. Besonders zu empfehlen ist dabei, Glas und Getränk aufeinander abzustimmen: Für den Erdbeer-Daiquiri ein Eisglas mit Erdbeergeschmack, für den Campari ein Orangensaft-Glas und für den doppelten Wodka ein Zitronensaft-Eisglas. Aber Vorsicht: Glacilo ist zerbrechlich und kann bei Hochprozentigem oder hohen Temperaturen schneller schmelzen, als sie trinken können. Na dann Prost! Zu bestellen gibt es Glacilo im 4er-Set für 36 DM bei: ikarus Vertriebs GmbH, Kleinbahnweg 2, 63589 Linsengericht, Tel.: 060 51-710 42 / Fax: 060 51-711 14

ANNA KYRIELEIS



FLORISTEN IN ZIVIL. Andreas Tunger und Thomas Schnur in ihrem Laden. Foto: Birgit Kleber