



Fisch Stuch setzt auf Direktimport

Fokus auf Angel- und Leinenfang aus Norwegen

Stefan Stuch betreibt im Raum Bonn drei stationäre und zwei mobile Fischfachgeschäfte. Ein Fokus liegt auf Frischfisch, den er zum Teil direkt aus Norwegen importiert - unter seiner eigenen Qualitätsmarke SDBF.

Räucherlachs aus dem eigenen Ofen, eine Suppe von Edelfisch-Karkassen sowie verfeinerte Marinaden und Salate profilieren das Sortiment.

Das jüngste Geschäft von Stefan Stuch ist sowohl hinsichtlich des Standortes als auch in puncto Architektur ungewöhnlich. Vor vier Jahren richtete der Freizeit-Markt Knauber in Bonn-Endenich vor dem Gebäude eine „Gourmet-Meile“ ein.

Entlang des Eingangsweges zum Knauber-Markt reihen sich Verkaufsräume aneinander, die als architektonisches Mittelding zwischen Marktstand und klassischem Geschäftsgebäude beschrieben werden können. Das Konzept erinnert ein wenig an den Wiener Naschmarkt mit seinen festen Ständen.

Denn auch hier in Bonn beherbergen die einstöckigen, holzverkleideten Verkaufslokale

Delikatessen-Theken auf gehobenem Niveau:

Obst und Gemüse, Käse, Fleisch und eben Fisch. „Knauber fordert von diesen Händlern Qualität und Kompetenz“ beschreibt der Bonner Fischhändler Stefan Stuch den Anspruch.

Als diese Passage hochwertiger Lebensmittel vor vier Jahren eingerichtet wurde, musste er sich gegen mehrere Bewerber durchsetzen.

Die Knauber-Geschäftsführung verschaffte sich anhand einer Präsentation, durch Produkttests und Besuche in den Stammgeschäften der Ausschreibungsteilnehmer Eindrücke – und wählte Fisch Stuch.

Offene Theke mit Schaufischen

Im Gegensatz zu den übrigen Ständen hat Stefan Stuch seine etwa 65 Quadratmeter umfassenden Räume zum Lauf durch Schaufensterwände geschlossen, um seinen Mitarbeitern einen geschlossenen Arbeitsplatz zu bieten, der klimatisiert werden kann. Zwei Türen links und rechts bieten dem Passanten jedoch leichten Zugang zur sieben Meter langen Fischtheke. Der neue Tresen auf gegossenem Sockel ist von örtlichen Schlosser- und Glasereibetrieben gefertigt, die Edelstahlwannen mit 20 Zentimeter-Isolierung werden ausschließlich mit Eis gekühlt. Zwischen zwei verglasten Segmenten linker und rechter Hand liegt exakt mittig eine Fläche, auf der unter Eis ganze Fische

offen präsentiert werden. „Es handelt sich um Schaufische, die primär nicht für den Verkauf gedacht sind. Wenn ein Kunde beispielsweise einen ganzen Kabeljau wünscht, wird dieser aus dem Kühlraum geholt“, beschreibt der Fischhändler ein Konzept, das auf diese Weise trotz Spuckschutz-Vorschriften der Hygiene-VO das Einverständnis der Veterinäre findet.

Schwerpunkt Frischfisch

Dieses Eisbett steht auch für den Fokus des Bonner Fischgeschäftes Stuch: „Frischfisch ist unser Schwerpunkt und unsere größte Kompetenz“ Rund 40 Produkte zählt der Frischfisch-Bereich. Das Premium-Segment bildet hier Ware, die in Norwegen von kleinen Booten auf kurzen Fangfahrten mit der Angel-Leine gefischt wird. Diesen qualitativ besonders hochwertigen Fisch handelt Stefan Stuch in den eigenen Fachgeschäften schon länger. Seit kurzem bietet er jene Ware unter der neuen Marke „sdbf“ - das Kürzel steht für „sustainable day boat fishing“ - bundesweit an und ist damit in den Fischhandel en gros eingestiegen. „Diese Fische sind einfach perfekt, weil sie perfekt behandelt worden sind, weil sie nicht gedrückt



und geworfen wurden“, erläutert der Importeur einen zentralen Unterschied. Die Qualität von Seeteufel und Steinbeisser von Kabeljau und Seelachs, Felsen-Rotbarsch, Schellfisch und Weißem Heilbutt spricht für sich. Beim Rotbarsch beispielsweise führt Stuch ergänzend zu der Angelware aus Norwegen noch Netzfang aus Island, der im Schnitt ein Drittel preiswerter ist. Doch der Unterschied ist sichtbar: die großen 250g-Filets aus dem Aalesund haben eine kräftigere Farbe als die deutlich kleineren, etwa 170 bis 180g wiegenden isländischen Filets. Klares Würfeis sorgt dafür, dass sämtliche Ware gut zur Geltung zur kommt.

„Nahezu den ganzen Tag mit Einkauf beschäftigt“

Hier in Endenich mit seinem vergleichsweise anspruchsvollen Publikum ergänzen Jakobsmuscheln, zwei Sorten Austern (Fin de Claire und Sylter Royal) sowie mindestens drei Sorten Garnelen das Fischangebot, außerdem Venusmuscheln und ab Oktober Miesmuscheln. „Ich bin normalerweise nahezu den ganzen Tag mit dem Einkauf beschäftigt“, sagt der 47-jährige. Vor 25 Jahren hat er sich in Bonn selbständig gemacht. Am Stammsitz in Bonn-Plittersdorf befindet sich heute die Produktion und an drei Tagen, von Donnerstag bis Sonnabend, wird noch eine Stammkundschaft bedient. In der Fußgängerzone

von Bonn-Bad Godesberg, zentral gegenüber dem Theater, wird seit 2004 auf gut organisierten 25 Quadratmetern ein Vollsortiment offeriert. Darüber hinaus betreibt Stefan Stuch zwei mobile Verkaufseinheiten: Ein Wagen steht ganzwöchig, von Dienstag bis Samstag auf dem Bonner Marktplatz direkt gegenüber dem historischen Rathaus und ein weiterer Verkaufswagen wird zweimal die Woche eingesetzt, auf dem Klufterplatz in Bonn-Friesdorf und auf dem Wochenmarkt in Mehlem. Die ehemalige Bundeshauptstadt und ihr Umland sind übrigens in puncto Fisch gut versorgt. Stefan Stuch steht im Wettbewerb nicht nur mit der Nordsee, die mit drei Filialen präsent ist, sondern auch mit neun Standorten des Fischhändlers Joachim Meyer.

Räucherlachs: Eine Woche im Ofen

Die Eigenproduktion beschränkt Stuch auf einige ausgewählte Dinge, darüber hinaus wird Handelsware veredelt. Aus eigener aufwändiger Räucherei stammt der Räucherlachs. Die Kammer steht im heimischen Garten. Das Besondere: „Die norwegische Lachsseite hängt eine Woche lang im Ofen.“ Der Vorteil dieses quasi getrockneten Produktes: Der Lachs kann zu Scheiben geschnitten werden, „durch die man durchgucken kann“ so Stefan Stuch. Das Besondere: Der Lachs wird geteilt und nur die eine Seite mit Gräte und Schwanz

ist Räucherrohware, die andere geht als frisches Filet in den Verkauf. Nach Trockensalzung und zweitägiger Lagerung wird die gewaschene Seite mit Strohfaden oder Kabelbinder aufgehängt und bei maximal 25 Grad in nicht sehr dichtem Rauch veredelt. Beim Holz experimentiert der Räuchermeister gerne, ob mit Weinstockabschnitten oder getrockneten und gehäckselten Whiskey-Fässern. Anschließend wird die Rauchhaut pariert. Die 100 Seiten pro Woche reichen für den Bedarf der Stuch-Geschäfte. Das vergleichsweise trockene Endprodukt, das etwa 15 Prozent mehr Gewicht verloren hat als konventionell produzierter Räucherlachs, hält sich im Kühlraum 14 Tage, meint Stuch: „Dann hat er noch eine Restlaufzeit von vier bis fünf Tagen.“ Am Standort Knauber-Markt hat Stuch für seinen Räucherfisch – überwiegend von der Räucherei Eyka aus Marne - eine originelle Präsentation gefunden. In einem kleinen gekühlten Schaufenster in der Außenfassade verweisen goldgelbe Makrelen, Makrelenfilet und Stremel ansprechend auf das Fischgeschäft einen Schritt weiter.

erlebe
Fisch



Suppe von Seezunge, Steinbutt und Limandes

In der Küche in Plittersdorf wird Fisch-Suppe zubereitet. „Vor drei Jahren habe ich mit zehn Litern in der Woche angefangen, heute verkaufen wir über alle Geschäfte 250 Liter.“ Für den feinen Fond werden die Karkassen von Edelfischen wie Seezunge, Steinbutt und Limandes über mehrere Stunden reduziert, so dass es eine gehaltvolle und schmackhafte Suppe ergibt. Vor dem Geschäft in Bad Godesberg, aber auch am Verkaufstand Rathausmarkt können Kunden die Suppe an Stehtischen genießen, ebenso frische Brötchen mit Krabben, Lachs oder anderem Räucherfisch. Hier in der Bonner Innenstadt ist gerade um die Mittagszeit der Imbissbereich von Bedeutung. Dennoch verzichtet Stefan Stuch auf eine Fritteuse: „Zum einen möchte ich unseren frischen Fisch nicht durch eine dampfende Fritteuse entwerten, zum anderen beeinflusst der Geruch nachteilig gerade die auf Sahnebasis produzierten Salate.“ Eine Griddle-Platte lässt jedoch das Braten etwa von Garnelen oder Edelfisch-Spießen zu.

Verfeinerte Salate und Marinaden

Auch einige Salate Produziert Stuch selber. Der Rote Heringssalat „Rheinische Art“ - seit 20 Jahren nach unveränderter Rezeptur gerührt - ist ebenso ein Renner wie der milde

Heringstipp auf Basis von Matjes und Salzhering. Gefragt ist auch der Meeresfrüchte-Cocktail mit zweierlei Garnelen und Aioli-Creme oder der Göteborger. Das Gros der Feinkost wird aber von Lieferanten bezogen, in der eigenen Küche jedoch verfeinert. Die Curry Chunks werden beispielsweise um zusätzliche Surimi-Happen ergänzt, die Thunfisch-Creme mit Crème fraiche, frischer Paprika und Lauchzwiebeln verfeinert. Der Matjes stammt vom niederländischen königlichen Hoflieferanten Warmelo & van der Drift. „Matjes ist auch im Rheinland sehr gefragt und ist ein Artikel, der uns über den Sommer bringt“, sagt Timo Scholz.

Vor Jahren Stefan Stuchs erster Auszubildender, ist er inzwischen Geschäftsführer. Neben den etwas kleineren, aber feinen Gourmet-Matjes gibt es auch kalt geräucherte Lachs-Matjes.

Lebendhaltung auf dem eigenen Grundstück

Auf seinem eigenen Grundstück in Wachtberg-Pech, wenige Kilometer von der Bad Godesberger Innenstadt, besitzt Stuch zwei Naturteiche, gespeist aus frischer Quelle. Für eine Hand voll langjährige Kunden hält der Fischhändler hier lebende Forellen und Saiblinge vorrätig, zu Weihnachten auch Karpfen, Hechte und Zander. Dass Stefan Stuch den Fisch gleichsam vor der eigenen Tür schwimmen

lässt, ist eigentlich selbstverständlich für jemanden, der sich selbst auch auf der eigenen Internet-Seite charakterisiert mit der Kurzformel:

„Beruf, Hobby und Leidenschaft: Fisch!“

Seafood Star



2015

Bestes stationäres
Fisch-Fachgeschäft

Fischmagazin