

GENUSSLIEFERANTEN

EIN LEBEN FÜR DIE QUALITÄT

Gute Ware fällt einem nicht in den Schoß. Sie braucht jemand, der sie herstellt oder auswählt und dann feinfühlig an die Kundschaft bringt – wie in unseren vier Beispielen

FOTOS: MARKUS BASSLER

„Ich schlafe nicht gut, wenn ich die Ware nicht selbst kontrolliert habe.“

FRANK MEYER *Fischbändler*





BEUTE FÜR FRÜHAUFSTEHER

Fischhändler

FRANK MEYER

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Deswegen prüft und inspiziert bei „Fisch Meyer“ der Chef persönlich die eintreffende Ware. Frank Meyer liebt diese Arbeit. Auch wenn er dafür täglich um zwei Uhr morgens aufstehen muss

Ein früher Nachmittag in der Vulkaneifel. Der Himmel über dem Laacher See ist in zartes Grau getaucht, auf dem Wasser kräuseln sich die Wellen. Frank Meyer öffnet die Heckklappe seines Mercedes Sprinters. In einer Kiste liegen da, wie Streichhölzer nebeneinander, ein gutes Dutzend geräucherter Aale, daneben auf dem Eis die Felchen – schlanke Tiere mit silbrigem Schuppenkleid und klaren Augen, heute Mittag erst aus dem Wasser gezogen. „Eine unglaubliche Qualität“, sagt Frank Meyer, „wir sind sehr glücklich, dass uns die Klosterfischerei Maria Laach seit zehn Jahren exklusiv beliefert.“ Die Süßwasserfische, sonst vor allem vom Bodensee bekannt, sind eine echte Delikatesse. Abends werden die Netze gestellt und frühmorgens wieder eingeholt. Der Fang wird sofort auf Eis gelegt, ausgenommen, geschuppt und filetiert, teils geräuchert und im Anschluss direkt in die einzelnen Filialen gebracht. Wenn denn Felchen da sind. Frank Meyer runzelt die Stirn: „Eigentlich bräuchten wir zum Wochenende hin um die 60 Kilo. Hier liegen zwölf. Aber das ist halt Natur.“

Engpässe in freier Wildbahn sind eine Sache, aber was die Frische betrifft, lässt Frank Meyer nicht mit sich reden. „Qualität“, sagt er, „ist die einzige Möglichkeit, wie man wirklich bestehen kann.“ Das habe schon sein Vater Joachim Meyer so gesehen. Der machte Anfang der 80er-Jahre mit seinem Fischmobil Furore, stellte sich, lange bevor es Foodtrucks gab, vor „Hit“-Märkte im Bonner Raum und verkaufte dort an vier, fünf Tagen pro Woche rund zehn Sorten Frischfisch: Rotbarsch, Seelachs und Forelle, auch mal Lachs-Filets, dazu hausgemachte Feinkostsalate und sogar Backfisch. Aus heutiger Sicht ein überschaubares Angebot, aber 1984 der Renner. Denn höchste Güte war schon immer die Prämisse, und so war der Grundstein für das immer noch bestehende Familienunternehmen um die Brüder Ralf und Frank Meyer gelegt.

Aus dem kleinen Fischmobil wurden feste Fischtheken, der Traum vom eigenen Laden führte zum Fachgeschäft auf Expansionskurs. 1998 stieß Sohn Frank dazu und machte mit der Eröffnung weiterer Filialen aus „Fisch Meyer“ eine Handelsgesell-

schaft, deren Größe völlige Unabhängigkeit vom Großhandel und damit 100 Prozent Frische ermöglicht. Nur ohne Zwischenstationen, sagt Frank Meyer, sei es möglich, der Qualitätsmaxime auch wirklich treu zu bleiben: „Die eine Anlaufstelle, wo man alles zuverlässig in Top-Qualität bekommt, die gibt es nicht.“

So gleicht der Einkauf einem regelrechten Puzzlespiel mit beträchtlichem Aufwand. Nur was der strengen Kontrolle des Geschäftsführers standhält, geht auch über die Ladentheke. Meyer pickt sich von jedem Standort und bei jedem Händler das Beste heraus, nimmt große Mengen ab und verteilt die Ware logistisch geschickt auf drei Verkaufswagen an fünf Standorten und sechs Ladenlokale, teilweise mit Bistro: Felchen vom Laacher See, Forellen von der Zucht am Aubach, Venusmuscheln und Zander aus Holland. Rund 70 Prozent der Ware stammen aus Island, aus nachhaltigem Fischfang mit Langleinen. Tagesfangboote stellen sicher, dass der frische Fisch direkt an Land geht, zeitnah nach Deutschland verfrachtet wird und um zwei Uhr morgens in Wachtberg bei Bonn angeliefert werden kann.

Keine drei Minuten davon entfernt schält sich Frank Meyer jeden Morgen aus dem Bett. Ein erster Kaffee, dann fährt er rüber in die Firmenzentrale. Ja, es ist früh, sehr früh. Aber diese Arbeit abgeben? Kommt für ihn nicht in Frage: „Ich schlafe nicht gut, wenn ich die Ware nicht selbst kontrolliert habe. Diese tägliche Revision ist mein Steckenpferd.“ *Sophia Schillik* **II**