



**Fisch-Schule von Melanie Becker** feiert Jubiläum

# 10 Jahre Engagement für das Fachwissen im Fischhandel

Die Fisch-Schule hat vor einigen Monaten ihr 10-jähriges Bestehen gefeiert und ihre Gäste anlässlich dieses Jubiläums ins Tropenaquarium von Hagenbeck in Hamburg eingeladen. Melanie Becker hat die Schule in der letzten Dekade zu einem Dienstleistungsunternehmen mit hoher fachlicher Kompetenz und spezifischer Branchenkenntnis für den Fischhandel, die Gastronomie und den Lebensmittelhandel entwickelt.

Die Fisch-Schule ist eine Bildungsstätte der besonderen Art. Anders als andere Schulen verfügt sie weder über ein Gebäude noch über feste Ausbildungsinhalte und auch ein Kollegium sucht man vergebens. Wer sich an die Fisch-Schule wendet, wird an

seinem Arbeitsplatz besucht, kann die Lehrinhalte mitbestimmen und wird immer von Melanie Becker unterrichtet. Sie ist unbestritten eine der kompetentesten Fischfachfrauen, die die Branche heute hat, kennt sich im Bereich der Warenkunde so gut aus wie mit Aspekten der

Thekenbelegung, kann stundenlang über Fehler und Tipps zur Verkaufskunde referieren, als gelernte Köchin Zubereitungs- und Ernährungstipps geben, über Mitarbeiter-Motivation reden und ist auch im Themenkomplex Ressourcenschutz sattefest. „Erfahrung und Vielsei-

Ungewöhnlicher und thematisch passender Veranstaltungsort für das Jubiläum war das Tropenaquarium vom Zoo Hagenbeck in Hamburg. Nach einem Rundgang feierten die Gäste im ‚Hai-Atoll‘ vor der großen Panoramasscheibe mit Sicht auf das Großaquarium.

tigkeit“ sind es denn auch, die Melanie Becker selbst zu ihren Stärken zählt. Dazu kommt die Fähigkeit, einen Menschen dort abzuholen wo er steht, sich dem individuellen Vorwissen ihrer Schüler anzupassen, um dort anzusetzen, wo Defizite sind.

## Breites Spektrum an kundenorientierten Dienstleistungen

Das einzigartige Konzept der Fisch-Schule bietet bundesweit ein breites Spektrum an kundenorientierten Dienstleistungen, das von der Unterstützung zur Existenzgründung über mehr-

tägige Intensivseminare für den erfolgreichen Fischverkauf und firmeninterne Verkaufsschulungen bis zur Personalplanung und Teamoptimierung vielfältige Hilfestellungen bietet. Auch eine Stärken-Schwächen-Analyse von Fischverkaufsstellen, die Werbe- und Aktionsplanung sowie Arbeitsablaufoptimierung gehören zum umfangreichen Dienstleistungsangebot der Fisch-Schule, die als unabhängiges Privatunternehmen produkt- und firmenneutral arbeitet. Die Kundengruppe der in Stelle ansässigen Schule umfasst mobile und stationäre Fischgeschäfte, Unternehmen im Lebensmittel-einzelhandel, Großhändler und Einzelhändler für die Gastronomie, Caterer, Fischereischulen und andere Branchengruppen mehr.

**Vision:  
Fischfachverkauf  
als Ausbildungsberuf  
durchsetzen**

„Motivation, Begeisterung, Sicherheit und Selbstvertrauen“ sind für Melanie Becker zentrale Ziele, die sie ihren Schülern vermitteln will. Eigenschaften, die die Persönlichkeit der Mitarbeiter stärken und sich damit auch für die Unternehmen positiv auswirken. „Ein Mitarbeiter, der nicht einfach ins kalte Wasser geschmissen wird, sondern eine Basis in Sachen Warenkunde und Verkaufsrhetorik, Hygiene und Warenpflege bekommt, spart Zeit und Geld für alle, die mit dem Neuen zusammenarbeiten“, ist sie überzeugt. Hartnäckig verfolgt sie deshalb ihre Vision, den Fischfachverkauf als Ausbildungsberuf durchzusetzen: „Unser Produkt und unsere Arbeit sind so umfangreich, dass wir ungelernet nichts hinter der Theke zu suchen haben“, ist sie überzeugt.



**Melanie Becker: „Verkaufen, Kochen, Ausbilden. Dieser Dreiklang bildet heute die Kernkompetenz der Fisch-Schule.“**

**IHK-Zertifizierung  
zur Einarbeitung  
neuer Mitarbeiter  
auf fachlicher Basis**

Einen Teilerfolg kann sie dabei mit der IHK-Zertifizierung verbuchen, die sie zusammen mit der Supermarktkette Real (Metro-Gruppe) und der IHK Düsseldorf entwickelt hat. Die Zertifizierung umfasst insgesamt vier Schulungstage, Unterweisungen am

Arbeitsplatz, Hausaufgaben sowie praktische und schriftliche Abschlussprüfung. Lehrinhalte sind unter anderem:

- Kundenbedürfnisse erkennen,
- Verkaufsgespräche und Reklamationen in Theorie und Praxis,
- Nährwerte kennen und für die Zubereitung nutzen,
- Qualitätsunterschiede, Frische-merkmale und Sensorik in Theorie und Praxis,

- Aquakultur und Biofisch, Wildfang und MSC,
- Warenkunde Fisch-, Krebs- und Weichtiere, Räucherfisch, Marinaden, Matjes, Feinkost und Convenience
- HACCP
- Warenpräsentation in Theorie und Praxis

Wünschenswert, aber keine Voraussetzung, sind dabei erste Erfahrungen im Fischbereich bzw. Fischverkauf. „Ich übernehme die Einarbeitung neuer Mitarbeiter auf fachlicher Basis. Dadurch kann die Fluktuation gestoppt werden“, wirbt sie für die IHK-Zertifizierung. Im Lebensmittelhandel haben bereits mehr als 200 Mitarbeiter diese Schulung durchlaufen, im unabhängigen Fachhandel sind es zum Bedauern von Melanie Becker noch deutlich weniger. „Wenn der LEH diese Möglichkeit nutzt, dann tut auch der Fachhandel gut daran, so etwas umzusetzen“, ist sie überzeugt. Aus diesem Grund bietet sie eine weitere Zertifizierung in Zusammenarbeit mit der Hochschule Bremen und der IHK



**Zur Jubiläumsfeier hatte Melanie Becker eine Reihe von Gästen eingeladen, die für die Fisch-Schule in den letzten Jahren eine wichtige Rolle gespielt haben.**

## Fisch-Schule feiert Jubiläum im Tropenaquarium des Hamburger Zoos



Cläre und Karl Heinz Schälte zusammen mit Melanie Becker.



Sven-Uwe und Katrin Kempe, Handelsagentur Kempe.



Arnd Huber. Transgourmet



Familie von Melanie Becker.



Uwe Vogt und Tochter (AVO), Volker Becker, Jürgen Bergmann (Transgourmet) und Gattin.

Bremerhaven an. Diese richtet sich an mobile und stationäre Fischfachgeschäfte sowie einzelne Mitarbeiter und Firmen aus der Fischwirtschaft.

### „Fischhändler und Köche müssen improvisieren können“

Melanie Becker stammt aus einer Fischhändler-Familie, die einen mobilen Handel sowie eine Räuchererei mit Hofverkauf betrieben hat. So lernte sie von Kindesbeinen an den Umgang mit Fisch, sammelte schon in jungen Jahren

auf Wochenmärkten Erfahrung im Umgang mit Kunden und entwickelte eine Leidenschaft für das Angeln in Binnengewässern und auf der Hochsee. „Die Ausbildung zur Köchin ist mir leicht gefallen, weil man dabei genau wie im Fischhandel improvisieren und vielseitig sein muss“, zieht sie eine Parallele zwischen Verkauf und Zubereitung der Lebensmittel. Bei der Nordsee konnte sie schließlich beide Aspekte zusammenbringen und führte bald eine kleine Filiale im Schaufenster Bremerhaven. Dieses Geschäft wurde 1996 Bestandteil der Zentralen

Bildungsstätte der Fischwirtschaft (ZBF), die bis zur Schließung im Jahre 1999 Langzeitarbeitslose im Fischverkauf schulte, um sie wieder in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren. „Ich habe in dieser Zeit enorm viel über Erwachsenenbildung gelernt. Verkaufen, Kochen, Ausbilden. Dieser Dreiklang bildet heute die Kernkompetenz der Fisch-Schule“, bringt es die Fischfachfrau auf den Punkt und beschreibt damit ihre persönlichen Stärken.

Die Frage, ob das Fisch-Wissen bei den Verbrauchern in den letzten

Jahren gestiegen ist, beantwortet sie mit einem gewissen Zweifel. Die Wertschätzung und das Image von Seafood wachsen nach ihrer Einschätzung deutlich schneller als das Wissen darüber. Gerade aus diesem Grund sei eine fundierte Fachkenntnis auf Seiten der Verkäufer wichtiger denn je. „Wer Unterschiede zwischen einzelnen Fischarten erklären kann, wer gar Qualitätsvergleiche zwischen Tieren einer Art aus unterschiedlichen Fanggebieten oder von Wildfang gegenüber Zuchtware benennen kann, wer also Qualitätsunterschiede kennt und argu-



**Carsten Loschelder und Gattin, Sparkasse Bochum.**



**Walter Stöcker und Partnerin, Comfort Hotel in Bremerhaven, Melanie Becker.**



**Hanke und Bea Oerding.**



**Rolf Schekerka (Handelsagentur für Meeresspezialitäten), Michael Steinert (FischMagazin), Karl Heinz Schälte (Fisch Schälte)**



**Christiana Nöske und Gatte, real-Personalentwicklung.**



**Rita und Axel Schmidt, Fisch Schmidt.**

mentieren kann, wird immer erfolgreich verkaufen können. Wenn unsere Kunden diese Hilfe nicht bekommen, werden sie immer zum preiswertesten Fisch greifen“, beschreibt Melanie Becker die Problematik. Fachhandel und LEH haben diese Herausforderung weitgehend verstanden und handeln danach. Die Nachfrage nach Seminar- und Schulungsterminen ist groß. Mehr als 50.000 Kilometer ist Melanie Becker im letzten Jahr kreuz und quer durchs Land geeilt, um ihr Know-how in Sachen Fisch weiterzugeben. Die Fisch-Schule ist im 10. Jahr ihres Bestehens

ohne Zweifel ein wichtiger Teil der Branche, der hilft, das allgemeine Niveau im Fischverkauf zu verbessern.

Zur Jubiläumsfeier hatte Melanie Becker eine Reihe von Gästen eingeladen, die für die Fisch-Schule in den letzten Jahren eine wichtige Rolle gespielt haben. Ungewöhnlicher und thematisch passender Veranstaltungsort war das Tropenaquarium vom Zoo Hagenbeck in Hamburg. Nach einem Rundgang feierten die Gäste im ‚Hai-Atoll‘ vor der großen Panoramasscheibe mit Sicht auf das

Großaquarium. Auf den Tisch kam dabei natürlich ausschließlich MSC-zertifizierte Rohware. „Alles was gefährdet ist, gehört nicht mehr auf den Teller“, begründete die Fischexpertin diese Entscheidung. *nik*

**Kontakt:**

Fisch-Schule e.K.  
Seafood Praxis Training  
Grasweg 32  
21435 Stelle  
Tel.: 0 41 74 / 59 94 49  
Fax: 0 41 74 / 59 94 36  
E-Mail: mb@fisch-web.de  
www.fisch-web.de

**ZINGEL**  
Betriebseinrichtungen aus Edelstahl  
58566 Kierspe \* Richelnkamp 16  
Tel: 02359 - 2 999 994 \* Fax: 02359 - 2 999 989  
info@pezibe.de  
[www.zingel-hygienetechnik.de](http://www.zingel-hygienetechnik.de)

Alle **schauen** auf...

**iFood**  
Die **Fischbranche** hat eine neue Software.

Mehr vom Branchenprofi unter:  
[www.agmadata.com](http://www.agmadata.com)