

Fisch-Schule bietet Seminar über exotische Fische an

Eine Reise um die Welt

Die Schulungsangebote und Fortbildungsmaßnahmen für die Fischbranche werden zahlreicher. Ein neuer Anbieter auf diesem Markt ist die Fisch-Schule aus Bochum, die von der Betriebsberatung über Praxisschulungen im gesamten Warenkundebereich bis hin zur Langzeitbetreuung ein breites Leistungsspektrum anbietet. FischMagazin besuchte ein Seminar über exotische Fische.

Sie heißen Rouget Barbet, Papageifisch oder Red Snapper und sind in vielen Fischtheken mittlerweile regelmäßig anzutreffen. Grund genug, sich intensiver mit dem Sortiment der exotischen Fische zu befassen. Melanie Brandmühl und Arnd Huber von der Fisch-Schule veranstalten Kurse darüber im Perishable Center in Frankfurt. Rund 80.000 t verderblicher Güter sind dort im letzten Jahr zoll- und veterinärtechnisch bearbeitet worden, etwa ein Viertel davon waren Fische und Meeresfrüchte. Ein idealer Ort also für ein Fachseminar über exotische Fische, denn in Frankfurt trifft täglich Seafood aus allen Teilen der Welt ein.

"Je bunter, desto mehr Geschmack"

Das Tagesseminar besteht überwiegend aus theoretischen, aber auch aus praktischen Teilen, an die sich eine Verkostung ausgewählter Tiere anschließt. Die Theorie liefert eine Sortimentsübersicht über die wichtigsten in Deutschland verkauften Exoten, eine ausführliche Warenkunde (Aussehen, Lebensraum, Fanggebiete und Fanggerät, Verwendungsmöglichkeiten in der Küche, Nährwert und Preislage), erklärt Angebotsformen und Warenpflege und gibt Präsentationstipps für die Theke. Dabei wird nicht von allen Exoten jedes Detail dieser vielen Themenfelder vorgetragen, weil die Informationsmenge erschlagend wäre. Zur ausführlichen Information und zum Nachschlagen bekommen die Teilnehmer am Schluss der Veranstaltung ohnehin einen Ringordner, in dem alle Einzelheiten zu den angesprochenen Tieren zu finden sind. Vielmehr versucht Schulungsleiterin Melanie Brandmühl während des Seminars leicht zu behaltende Inhalte zu vermitteln: "Je bunter, desto mehr Geschmack", zum Beispiel. Dieser einfache



Merksatz trifft natürlich nicht auf alle Exoten zu, ist aber zumindest für den Papageifisch gültig. Die meisten Exoten lassen sich leider nicht auf so griffige Formeln reduzieren. Wo es sich jedoch anbietet, werden anschauliche Erinnerungsbrücken gebaut, die im Verkaufsgespräch problemlos eingesetzt werden können ("der Red Snapper wird auch Hummerfisch genannt, weil sein Fleisch an den Geschmack von Hummer erinnert").

Didaktisch abwechslungsreich

Positiv zu bewerten ist nicht nur, dass die einprägsamen Besonderheiten der Fische hervorgehoben werden, auch der didaktische Aufbau des Seminars ist durchdacht und abwechslungsreich. Unterstützt durch eine professionelle Powerpoint-Präsentation gehen die Seminarteilnehmer auf eine Reise um die Welt. Die

Stationen sind Frankreich, Senegal, Dubai, Oman, Seychellen, Guam, Hawaii und Brasilien. Aus jedem Land werden die wichtigsten von dort importierten Fischarten vertieft und Bilder von Fischmärkten und Verarbeitungsbetrieben gezeigt. Es ist eine gelungene Mischung aus eigenem Erfahrungsbericht und Warenkunde, die hilft sich ein Bild davon zu machen, wo die Ware herkommt und wie sie dort gehandelt und verarbeitet wird.

Im Laufe des Seminars werden rund zwei Dutzend Fisch-, Krusten- und Schalentierarten näher beleuchtet, wobei die Auswahl der Tiere sich daran orientiert, welche Produkte bereits auf dem deutschen Markt anzutreffen sind (Grouper, Gotteslachs, Elefantenfisch und Tilapia zum Beispiel). Echte Exoten, unbekannte fremdländische Spezies also, die nur mit hohem Marketing- und Logistikaufwand auf dem deutschen Markt zu verkaufen sind, werden nicht berücksichtigt, weil der Nutzen dieser Informationen fraglich ist.

Sensorische Tests und Verarbeitung

Der theoretische Teil wird ergänzt durch die Praxis, konkret durch die Bewertung frisch eingetrossener Ware, die von einem Exotenimporteur zur Verfügung gestellt wird. In den Kühlhäusern des Perishable Centers erklärt Arnd Huber die Kriterien, auf die man bei der Warenannahme achten muss. Dabei handelt es sich um die gleichen sensorischen Tests auf Geruch, Aussehen (klare Augen, rote Kiemen) und Druckfestigkeit, die bei jedem Frischfisch gemacht werden. Bei der abschließenden Verarbeitung der Exoten können die Teilnehmer selbst Hand anlegen, um herauszufinden, ob sich die bunten Fische ebenso filetieren und abziehen lassen, wie die vertrauten Tiere aus der Nordsee. Das Fischfleisch wird direkt vor Ort in Wok und Pfanne gegart und verkostet, so dass die Teilnehmer auch einen geschmacklichen Eindruck mitnehmen können.



Teilnehmer aus allen Handelsebenen

Die Bandbreite der Teilnehmer an dem Seminar ist bemerkenswert. Neben mehreren Vertretern aus dem Fischfachhandel war auch ein Teilnehmer aus dem Lebensmitteleinzelhandel (Globus) anwesend. Weiter interessierten sich eine Fischwirtschaftsmeisterin, die Deutsche See, die Förderungsgesellschaft für französische Nahrung- und Genussmittel (Sopexa) sowie ein Räuchermeister und ein Mitarbeiter der AVO-Gewürze für das Thema. Abgerundet wurde die Teilnehmerliste von Betriebsangehörigen des Perishable Centers und von Nagel Airfreight. Insgesamt kann das Seminar allen empfohlen werden, die bereits Exoten verkaufen oder einige Tiere dieses Sortimentsbereiches in ihr Angebot aufnehmen und kompetent handeln wollen. Auch wenn es sich bei vielen Exoten streng genommen nicht mehr um erklärungsbedürftige Fische handelt - wie zum



Beispiel bei den verschiedenen Thunfischarten, bei Schwertfisch, Goldbrasse oder Wolfsbarsch, die mittlerweile den meisten Konsumenten ein Begriff sind und sich einen festen Platz in vielen guten Theken erobert haben -, lohnt sich eine Teilnahme. Viele wertvolle Einzelheiten werden vermittelt, die helfen können, die zum Teil hochpreisigen Fische leichter zu verkaufen. nik