

# Convenience für die Grill-Saison

Für viele Fischfachhändler hat das laufende Jahr gut begonnen. Die Krisen in der Fleischbranche haben in den ersten Monaten die eine oder andere zusätzliche Mark in ihre Kassen gespült. Doch wie in jedem Jahr droht das Geschäft in den warmen Sommermonaten ein saisonales Tief zu erleben. Damit ein Bilderbuch-Sommer auch dem Fachhandel gute Stimmung beschert, hat FischMagazin der Bochumer Fisch-Schule bei ihrem Grill-Seminar über die Schulter geschaut: **Tips und Tricks zum Thema Grillfisch.**

Geschätzte 18 Millionen Grills gibt es in deutschen Haushalten. Experten schätzen, dass in einem durchschnittlichen Sommer hierzulande 80 Millionen mal gegrillt und für diese Ereignisse entsprechend eingekauft wird. Wenn nur bei zehn Prozent aller Grillanlässe auch Fisch gekauft wird, kommen bei einer Portionsgröße von 200 g schon 1.600 t Fisch zusammen. Und dass dieser Fisch auch in Ihrem Geschäft gekauft wird, vermögen Sie mit zu beeinflussen.

## Urlaubsstimmung erzeugen

Bringen Sie Ihre Kunden in Urlaubsstimmung. Schaffen Sie in Ihrem Verkaufsraum eine Open-Air-Gartenparty-Atmosphäre. In einem abwechslungsreichen Thekenangebot aus grill-geeignetem Fisch und Meeresfrüchten entdeckt der potenzielle Käufer vielleicht einen Fisch, der ihm noch vom letzten Mittelmeerurlaub in angenehmer Erinnerung ist. Nutzen Sie das Verkaufsgespräch, um den Kunden über die Zubereitung zu informieren. Zu diesem Zweck sollten Sie auch Rezepte, Informationsmaterial und eine Anleitung zum Grillen von Fisch vorrätig halten.

Im Prinzip eignet sich fast jede Fischart für die Zubereitung auf dem Grill. Besonders geeignet sind Makrelen, Heringe, Sardinen, Forellen, Doraden, Wolfsbarsch und alle Exoten wie Red Snapper, Zackenbarsch, Papageifische, Rotbarbe oder Tilapia. Zur Wertsteigerung können die ganzen Fische oder Steaks auch gewürzt oder mariniert angeboten werden. Denkbar sind aber auch höherwertigere Convenience-Formen.

## Garnelenspieße

Optische Abwechslung in die Theke bringen farbenfrohe Fischspieße. Verwenden Sie feste Fischarten, deren Stücke hinsichtlich Größe, Farbe und Garzeit harmonisieren. Mit Lachsspießen

sind Fachhändler auf gute Resonanz gestoßen. Ein Magnet in der Auslage sind auch Meeresfrüchtespieße. Garnelen lassen sich außerdem am Spieß besser wenden. Für die Herstellung von Riesengarnelenspießen stecken Sie abwechselnd in Grillmarinade eingelegte Garnelen und Ananasstücke - mariniert in einer Honig-Himbeeressig-Mischung - auf einen Spieß. Auf dem Rost muss der Spieß von beiden Seiten circa drei Minuten

wird anschließend in einer Gewürzmischung gewendet und mit einem Bindfaden oder Rollbratennetz verschlossen.

## Meeresfrüchte mit Inhalt

Gefüllt werden können nicht nur Fische, sondern auch Meeresfrüchte oder Champignons. Für die Füllung lässt sich Frikadellenmasse oder Fischfarce ver-



Wertgesteigerte Meeresprodukte für die Grillsaison sind nicht nur Eye-Catcher in der Theke, sondern erhöhen auch den Gewinn des Händlers: gefüllte Tintenfischtuben, Champignons mit Fischfarce, Garnelenspieße.

ten gegrillt werden. Bieten Sie Ihren Kunden ergänzend Dips in Portionschalen zum Mitnehmen an.

## Gefüllte Dorade

Zahlreiche Fische werden mit Füllung zu hochconvenienten Grillprodukten, wie beispielsweise die Dorade. Hierbei wird in den ausgenommenen Fisch mit Hilfe eines Spritzbeutels eine Füllung aus 200 g Philadelphia, 50 g Paprika, 50 g Zwiebeln, einem Teelöffel Estragon sowie Salz und Pfeffer gespritzt. Der Fisch

wenden, die allerdings am Herstellungstag verarbeitet werden muss. Tintenfischtuben dürfen nur halb gefüllt werden, weil die Masse sonst beim Garen herausquillt. Für den gehobenen Anspruch wird der halbierte Hummer mit Fischfarce gestrichen gefüllt und mit Zitrone und Petersilie garniert. Die Scheren müssen vor dem Verkauf geöffnet werden. Da schon gegart, darf das Tier nicht länger als zehn bis zwölf Minuten auf dem Grill liegen. Große Champignons hingegen sind, gefüllt mit Fischfrikadellenmasse, eine Snackalternative mit wenig Wareneinsatz. *bm*