

Man muss nicht angeln können, um das exklusive Wettangeln am Wakapoogee-See zu gewinnen. Das wissen wir seit Rock Hudsons überzeugender Demonstration in Howard Hawks' Filmklassiker „Ein Goldfisch an der Leine“. Man sollte jedoch viel von Fischen verstehen, wenn man sich in diesem Metier selbstständig machen will. Jörg Lommatzsch hat früh angefangen: „Meine erste Forelle habe ich mit drei Jahren geangelt – und gegessen“, erinnert sich der Jungunternehmer. Und seitdem haben ihn Fische nicht mehr losgelassen.

„Ich hatte es immer schon mit Fischen“, sagt Lommatzsch – auch während seines BWL-Studiums an der Rheinischen Fachhochschule Köln. In einer Siegburger Fischzucht hat er damals ein Praktikum absolviert und sich anschließend das Geld fürs Studium verdient – „im Büro, aber bisweilen auch im Karpfenteich“. Seine Diplomarbeit widmete Lommatzsch wiederum ganz zielstrebig dem Thema Existenzgründung – und dann folgte – nach einem zusätzlichen Gründungslehrgang – auf die Theorie die Praxis: Er eröffnete in Wesseling, wo er auch aufgewachsen ist, zusammen mit seiner Frau eine „Fischmanufaktur“.

Manufaktur? Der Name reizt zur Nachfrage. „Bei uns gibt es keinerlei Industrieproduktion, wir machen alles von Hand und haben höchste Qualitätsansprüche“, antwortet Lommatzsch. Bei „Fischers Fritze“, so der Unternehmensname, wird jeder Kundenwunsch erfüllt, insoweit es sich um einen

Fischwunsch handelt – mit zwei Ausnahmen: „Wir besorgen alles außer schlechter Qualität und Fischen, die unter Artenschutz stehen!“ Alles, das sind vor allem Forellen und Karpfen, die Lommatzsch lebend kauft, schlachtet und zwischen Mittwoch und Samstag täglich räuchert. Alles, das sind überdies weitere Fischarten wie Makrele, Aal oder Heilbutt, die tot angeliefert und ebenfalls geräuchert werden. Und dann gibt es Seefisch aller Art bis hin zu feinsten Exoten, etwa Papageifisch von den Seychellen, kanadischer Wildlachs oder Red Snapper.

„Geiz ist geil“ ist für uns ein Fremdwort, wir widersetzen uns dem Billigtrend“, unterstreicht Lommatzsch. Priorität habe die Qualität, nicht der Preis, wobei Qualität nicht immer teuer sein müsse. „Entscheidend ist“, so Lommatzsch: „Fisch ist Vertrauenssache, man darf die Kunden nicht enttäuschen!“ Die Kunden wissen das offenbar zu schätzen, denn die Geschäfte von „Fischers Fritze“ laufen gut, das junge Unternehmen schreibt schwarze Zahlen.

Lommatzsch räumt übrigens mit einem verbreiteten Vorurteil auf, nämlich dass Kinder Fisch allenfalls in frittierte Stäbchenform mögen. „Auf Wunsch organisieren wir Führungen für Kindergartengruppen, die Kinder dürfen dann die Fischbecken besichtigen und beim Räuchern und Filetieren helfen“, erzählt der Unternehmer. „Zum Schluss wird probiert, und es war noch kein Kind dabei, dem es nicht geschmeckt hat!“

Text: Lothar Schmitz | Fotos: Gerhard Zerbes



IHK-Fokus

Zur Vorbereitung einer erfolgreichen Existenzgründung bietet die IHK Köln kostenlos die Informationsbroschüre „Existenzgründung – Tipps für den erfolgreichen Unternehmensaufbau“ an (per E-Mail: service@koeln.ihk.de). In persönlichen Beratungsgesprächen kann das Unternehmenskonzept vorgestellt und auf Schwachstellen geprüft werden. Die regionalen Ansprechpartner vor Ort vereinbaren gerne ein Beratungsgespräch. Kontakt: unternehmensfoerderung@koeln.ihk.de.



„Ich hatte es immer schon mit Fischen“



„FISCHERS FRITZE“ – JÖRG LOMMATZSCH.

Nur selber Angeln ist schöner – und frischer. Wer sich diese Mühe nicht machen will, ist bei Jörg Lommatzsch in Wesseling bestens aufgehoben. In seiner Fischmanufaktur wird täglich mehrmals frisch geräuchert, es gibt heimische Forellen und Papageifisch von den Seychellen – und alles in höchster Qualität, denn „man darf Kunden nicht enttäuschen“. Mit dieser Devise fährt der Existenzgründer bisher gut.