

Fisch Peer setzt auf Innovation und Nachhaltigkeit

Frische ist für Josef Peer eine Grundvoraussetzung, Fische sind seine große Leidenschaft und das Produkt, worum es in seinem täglichen Geschäft geht: Seit zwanzig Jahren steht Fisch Peer für Qualität beim Angebot an Frischfisch und punktet auch mit innovativen Ideen bei den Kunden.



3

Alle anzeigen

Für Josef **Peer** ist Nachhaltigkeit kein Trend, sondern eine Verpflichtung gegenüber seinen Kunden. Am deutlichsten ist das zu spüren bei der hohen Qualität seines Angebotes an

Frischfisch, Meeresfrüchten, Räucherfisch-Spezialitäten und Salatkreationen in der Verkaufsvitrine und natürlich auf den Tellern im Restaurant Marktschiff in **Innsbruck**. Von der klassischen Auster bis zum exotischen Zackenbarsch sowie Muscheln und Scampi reicht das breite Sortiment bis zu Filets von edlen Fischen aus der jeweils aktuellen Fangsaison: Red Snapper, Arktischer Seesaibling, Papagei-Fische und viele mehr. Kunden haben die sprichwörtliche Qual der Wahl aus täglich 60 Fischspezialitäten. Geliefert wird mehrmals in der Woche direkt von den größten Fischmärkten Europas: Paris, Bremerhaven und Chioggia. „Unser Fisch lässt sich bis zu seinem Gewässer zurückverfolgen. Dabei achten wir genau auf die Herkunft unserer Meeresfrüchte und kaufen nur aus nachweisbar nachhaltiger Fischerei“, erklärt Josef Peer seine Philosophie des Fischgeschäfts – und die funktioniert gut seit über 20 Jahren. Im Freundeskreis auch liebevoll „Fisch Seppi“ genannt begann Peer 1999 mit einem Verkaufsanhänger auf dem Vorplatz beim Fruchthof. Bis zum heutigen florierenden Betrieb „Fisch Peer“ in der Innsbrucker Markthalle war die Entwicklung nicht immer einfach, allerdings mangelte es dem Unternehmer nie an innovativen Ideen: „Um die Gastronomie in der Markthalle anzukurbeln, haben wir 2008, anlässlich der Fußball-EM, die auch in Innsbruck ausgetragen wurde, den ‚Beach‘ ins Leben gerufen. Mit einer Bodenkonstruktion aus Holz und einigen Tonnen Sand verwandelten wir den Marktplatz in einen Strand mit Liegestühlen, Open-Air-Bar und Fischrestaurant“, nennt er als Beispiel eine Idee, die in Innsbruck zunächst eine Attraktion war. Aufgrund jedes Jahr aufs Neue erforderlicher Genehmigungen, waren jedoch notwendige Investitionen in ein langfristiges Projekt nicht möglich. Das war das Aus für den Beach nach fünf erfolgreichen Sommersaisons.“

„20.000 Eurosollen einenachhaltigeProduktion fürdie nächstenJahre sichern.“

Josef Peer, Unternehmer

Zurück zu den Wurzeln

Seit 2012 konzentriert sich Josef Peer mit insgesamt 13 Mitarbeitern – sechs im Verkauf und sieben im Gastronomiebereich mit Küche, Restaurant und Service – auf sein Kerngeschäft, den Fisch-Einzel- und Großhandel sowie den Betrieb des Gourmet-Fischrestaurants Marktschiff in der Markthalle Innsbruck. „Besonders den Großhandel konnten wir in den letzten vier Jahren stark ausbauen. Wir beliefern über 80 Prozent der heimischen Gastronomie im Raum Innsbruck und Innsbruck-Land so- wie am Arlberg in St. Anton, Zürs und Lech mit Frischfisch und selbst geräuchertem Lachs“, freut sich Peer über die große Nachfrage nach seiner Spezialität – dem Räucherlachs. Der Lachs wird als Ganzfisch aus zertifizierter Produktion in Norwegen bezogen und „nach einem streng geheimen Rezept“ in Peers Räucherofen aus Eichenholz veredelt. Für die Verarbeitung von 1.000 kg Lachs pro Woche wurde vor drei Jahren die Anschaffung einer eigenen Lachsschneidemaschine notwendig, „eine Investition in Höhe von 20.000 Euro, die eine nachhaltige Produktion für die nächsten Jahre sichern soll“, erklärt Peer.

Plastikfrei und digital

Ein logischer Schritt in Richtung Nachhaltigkeit war für Peer die plastikfreie Verpackung. „Becher und Tassen für die Salate sind zum Teil aus einem Restprodukt vom Zuckerrohr (Bagasse) und zum Teil aus Pflanzenöl und -stärke hergestellt und damit zu hundert Prozent kompostierbar“, erklärt er die Umstellung vor etwa einem halben Jahr. In gewachstes Papier gewickelt und in einen Papiersack verpackt hält Frischfisch im Kühlschrank ein bis zwei Tage „ohne zu tropfen, geruchfrei und schonend für den Fisch“, wie Peer betont.

Neu im Hause „Fisch Seppi“ ist auch die Bezahlung am Automaten: Das digitale Gerät an der Verkaufstheke nimmt Geldscheine und -münzen auf und gibt Wechselgeld zurück. Der Verkaufsmitarbeiter gibt lediglich den zu zahlenden Betrag ein – fertig! Mit dem Bargeld kommt er nicht in Berührung. Diese Art

der Bezahlung bringe in seiner Branche mehrere Vorteile, sagt Peer: „Abgesehen vom hygienischen Effekt, der vor allem bei unseren Kunden sehr gut ankommt, sind Fehler beim Wechseln kein Thema mehr. Der Automat übernimmt die Zahlungsabwicklung, und unser Team hat mehr Zeit, den Kunden zu beraten“, freut sich der innovative Unternehmer.

Autorin: Marion Witting

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at