

Flyvefisken fik vinger

For 25 år siden købte Lars Hagemann for 10.000 kroner fisk og åbnede en fiskebutik i Ebeltoft. Efter en lidt sløj begyndelse fandt kunderne vej til udvalget af fiskedelikatesser, og siden kom endnu en butik til i Risskov/Århus.

af Torben Svane Christensen

Hos Flyvefisken forarbejder og forædler Lars Hagemann og det garvede hold af ansatte fisk til lækre delikatesser. Sortimentet består af salater, terriner, røgvarer, sild, supper, saucer, færdigretter samt klassikerne - fiskefrikadeller og stegte fileter. Mad ud af huset er også vældigt populært bla. stjerneskud, fisketapas og skaldyrsanretninger.

Størstedelen af varerne i butikken er hjemmelavede med de bedste råvarer. Lars har stort fokus på at bevare enkelheden i smagen.

Denne kvalitet var med til at sikre ham den Gastronomiske pris i år 2000 for en fremragende indsats ved salg af fisk og formidling.

Vi får utroligt meget ros for vores salater. Rejesalat, krabbesalat(uden surimi), krebsehale, laks osv osv. Vores tunsalat er lavet på rigtigt tun – ikke noget fra en dåse. Røgvarerne er fra vores eget røgeri i Ebeltoft, siger han. Her ryger vi selvfølgelig til os selv, Risskov butikken og andre fiskehandlere. Vi har fire store ovne og producerer både kold og varmrøgede produkter.

Flyvefisken i Ebeltoft har eksisteret i sin nuværende form siden Grundlovsdag 1997 med Lars Hagemann ved roret. Butik nummer to i Risskov slog dørene op den 15. november 2013. Lars Hagemann ser det som sin opgave er at inspirere, råde og vejlede kunderne omkring håndteringen af fisk. Han prioriterer danske fisk, men det vil være altid være kvaliteten, der i sidste ende bestemmer, hvad der kommer i køledisken.

En københavner med forstand på fisk

Lars Hagemann er uddannet kok og har været vidt omkring, inden han landede på Djursland. Han begyndte med at sælge fisk i Nørreport Fiskehus i København. Senere flyttede han til Skagen, hvor han var med til at lave Restaurant Trekosten, og senere fik arbejde hos fiskehandler Nibe Hansen.

- Det var spændende at arbejde for ham, fortæller han. Efter Skagen blev han køkkenchef for to restauranter i Nyhavn i hovedstaden, og han var på restaurant Terrassen i Tivoli Friheden i Aarhus.

Der kom et tidspunkt hvor jeg ikke havde noget arbejde, så jeg gik ned til Clausens Fiskehandel på havnen i Aarhus og tilbød min arbejdskraft. Her blev jeg ansat og sat til at flå rødspætter i vildskab. De ville jo gerne se, om sådan en københavnner kunne lave noget.

Solgte for 73,50 kroner den første dag

Mens han gjorde det, opstod ideen om at forarbejde og forædle fiskene, så han begyndte at se sig om efter en egnet butik, som han kunne overtage.

- Jeg var ude at se forskellige butikker, blandt andet i Norsminde, men det var ikke rigtig noget, siger han. Så opstod muligheden i Ebeltoft, hvor der var et lokale til leje for 2000 kroner om måneden. - Jeg fik Carsten Kyster, som jeg har lavet madartikler sammen med, med på ideen, siger han. Carsten Kyster, der er forfatter til flere kogebøger, har svunget kokkekniven i Sydney, London og København; og han har arbejdet som professionel kok med Gordon Ramsay og Jamie Oliver.

Der blev købt en portion fisk for 10.000 kroner, og Grundlovsdag i 1997 åbnede _ butikken.

- Den første dag solgte vi for 73,50 kroner og næste dag for lidt over 100 kroner. Dengang var der et stort salg af fisk fra fiskerbådene, og så var der Ebeltoft Røgeri, som folk kendte og handlede hos, siger han. Men på trods af den noget sløje begyndelse rent salgsmæssigt, så fortsatte Lars Hagemann og Carsten Kyster ufortrødent.

Bankdirektøren ringede

- Da sommeren var gået, og vi faktisk havde solgt ret godt, ringede bankdirektøren fra den lokale bank. Han synes, at det var et godt koncept, som vi havde gang i, og han ville gerne tilbyde os, at være bank for os. Vi fik en kassekredit på 30.000 kroner, og så var vi rigtig i gang, siger han.

Carsten Kyster havde fået andre planer og rejste til Thailand for at lave restaurant. Han arbejder i dag som konsulent og konceptudvikler for restauranter, hoteller og resorts. Heriblandt Restaurant The House by Ginger i Thailand og Soneva Fushi Shades of Green på Maldiverne.

Jeg fortsatte selv hen over vinteren med tre åbningsdage, og sommeren efter ansatte jeg den tidligere førstemand fra Nørreport Fiskehus, som jeg havde arbejdet sammen med, siger han.

Kunne blive en god forretning

I 2012 blev "Eddie" ansat.

"Eddie" var utroligt dygtig, og han begyndte hurtigt at snakke om at han godt kunne tænke sig at drive en butik selv. Det blev butikken i Risskov, hvor Frisk Fisk i Grenå tidligere havde drevet butik, siger han. I 2017 søgte "Eddie" nye udfordringer, og siden har butikken haft forskellige ved roret til at stå for den daglige drift.

Et utraditionelt samarbejde

Butikken i Ebeltoft kører rigtigt godt på trods af corona og finanskrise. Men der har bestemt været udfordringer i form af bla. store kunder der er gået konkurs, brexit, indbrud, og ikke mindst en skulder der ikke har det alt for godt.

- Sådan noget kan man jo aldrig gardere sig imod. Men jeg har et godt hold ansatte der aflaster og hjælper med at holde humøret oppe.

- Jeg har et godt samarbejde med Havnens Fiskehus i Aarhus. Det er ret enestående i en branche, hvor mange kun ser de andre butikker som konkurrenter. Jeg synes at det er ulogisk at vi som kollegaer modarbejder hinanden i stedet for at arbejde sammen.

Penge til godgørende formål

Der kan ikke købes fisk via butikkens hjemmeside, og der er heller ikke planer om nethandel i fremtiden. - Det bliver for besværligt, og vi har heller ikke pladsen til det, siger Lars Hagemann. Vi bruger de sociale medier når vi skal række ud til kunderne for at lave tilbud eller blot til info. Jeg har lavet en del videoer med tips og tricks om fisk, og jeg kan da godt mærke at der er interesse hos kunderne når vi laver den slags opslag på Facebook.

Vi bruger ikke penge på at reklamere siger han. I det hele taget bruger vi ikke mange penge på markedsføring. - I begyndelsen havde vi annoncer i ugeaviser, men nu ved folk jo godt, at vi er her. Til gengæld støtter vi en hel del velgørende lokale formål samt Kræftens bekæmpelse og andre organisationer.

Når vi nu kigger ud i horisonten håber vi selvfølgelig på lidt mindre "Putin" i vores hverdag. Brændstof priser og stærkt begrænsede fiskepladser har gjort det dyrt at handle fisk. Nogle råvarer er doblet op i priser, så vi må være kreative hvis vi skal sørge for at danskerne også vil spise fisk i fremtiden.

