

IDEEN & KONZEPTE

Für Besseresser



Mario Voss ist Herr über Weine, Würste, Käse, Sandwiches und Obstsalate ? immer sind es besondere Produkte / Foto: GW Verlag / SP

Der Gastronom als Unternehmer? in Paderborn füllt Mario Voss diese Rolle mustergültig aus. Sein kleines Imperium umfasst Feinkostladen, Lunchlokal, Take-Away und Marktstand und besticht in jeder dieser Sparten mit dem gewissen Extrakick.

Verwunderlich ist es nicht, wenn der Sohn eines Obst- und Gemüsegroßhändlers selbst ein gelernter Fruchtkaufmann wird und einen Marktstand betreibt. Zum Staunen ist allerdings, was Mario Voss aus dieser Vorlage gemacht hat ? nämlich ein breit gefächertes kulinarisches Genussangebot für das westfälische Erzbistum Paderborn. Die Geschichte beginnt damit, dass Marktkunden am bestens ausgestatteten Obst- und Gemüsestand von Mario Voss immer wieder den Wunsch nach einem Voss'schen Ladenlokal äußerten. Als vor sieben Jahren der Neue Platz neu gestaltet wurde und das Theater dorthin umzog, war die Chance gekommen, ein Lebensmittel- und Feinkostgeschäft in bester Innenstadtlage zu eröffnen. Anfangs habe ich viel frisches Obst und Gemüse angeboten, das wurde aber gar nicht gekauft?, erinnert sich Voss. Stattdessen wurden Nudeln und Pesto nachgefragt und Gerichte, die sich leicht regenerieren lassen, wie Flammkuchen und Quiche. Zum Feinkostangebot kam dann immer mehr Gastronomie dazu?, sagt Voss heute, und zwar hatte es dem Patron von Anfang an eine mediterrane Idee? angetan: Einfach mit dem Finger drauf zeigen und aus der Vitrine wählen? sei nach wie vor sein Ideal.

Toast Hawaii als Delikatesse

Als sich die Möglichkeit ergab, durch einen Durchbruch zum Nachbargebäude die Ladenfläche zu erweitern, griff Mario Voss erneut zu ? und übernahm das italienische Pizza-

und Pasta-Lokal Pantiamo, das sich darin befand, gleich mit. Pantiamo ist eine Marke der Cup&Cino-Kette und bietet mediterrane Snacks, Imbisse und amtlichen Kaffee. In Paderborn funktioniert es wie ein Restaurant im Restaurant, hat einen eigenen Eingang und bedient ein gemischtes Lunch- und Shoppingpublikum. Im Feinkostabteil delectieren sich derweil die Habitués, wie man genießende Stammgäste in der Schweiz nennen würde, an den Schätzen aus den Vitrinen.

„Alles was mir schmeckt“, sagt Bocuse-Fan Voss, wird hier angeboten und aufgetischt: Fruchtprodukte aus eigenem Haus, Fruchtsalate, Marmeladen, Wurst, Schinken und Brot aus der Region, Kuchen, Tartes und Brownies. Es gibt Kö13-Kultgerichte wie die Currywurst vom Metzger mit verschiedenen Currys von Gewürzpapst Ingo Holland, wie überhaupt alle scheinbar simplen Gerichte einen kulinarischen Extrakick erhalten: Toast Hawaii wird im Kö13 mit frischer Ananas, Bäckerbrot, Pastrami und Stiltser Käse zur Delikatesse, ein Hühnchen-Sandwich gefällt dank Kikokgeflügel und Aprikose-Tomate-Chutney von Wiberg. Die guten Zutaten befeuern nebenbei das Crossgeschäft: essen und gleich Zutaten mitnehmen.

Ob deutsche Spirituosen, Amphorenweine oder Tapasrezepte aus Madrid: Das Kö13-Konzept ist auf permanente Geschmacksschulung angelegt. Auch bei Themen wie Catering, Abendmarkt oder Kooperationen mit dem Sternekoch Elmar Simon vom „Balthasar“ geht Mario Voss vorneweg: „Der Gastronom der Zukunft ist breit aufgestellt und muss auf vielen Hochzeiten tanzen. Leistungen aus dem Lokal will der Gast künftig auch daheim abrufen.“

Küche von Bartscher

Bei der Ausstattung seiner Küche ging der Chef ähnlich überlegt vor. Aufgrund der geographischen Nähe zum Vollsortimenter Bartscher in Salzkotten kam es zu einer umfangreichen Zusammenarbeit, die auch den zuständigen Fachhändler mit einschloss. Anhand des gastronomischen Konzepts ermittelte Bartscher-Projektleiter Meixner den Bedarf an Geräten, die für die Umsetzung dieses Konzepts nötig waren. Das Unternehmen stellt in solchen Fällen sogar Leihgeräte zum Ausprobieren zur Verfügung oder unterstützt Gastronomen, indem beispielsweise günstigere Ausstellungsstücke verkauft werden. Die Küche im Kö13 ist eindeutig Bartscher-gebrandet: Sechs-Flammen-Gasherd mit Backofen, Umluft-Kühltisch mit neun Schubläden, Durchschub-Spülmaschine, Handwasch-Ausgussbecken, Elektro-Lift-Salamander, Kühlschrank 2/1 GN, Tiefkühlschrank 2/1 GN, ferner diverse Edelstahlmöbel wie Hochschränke, Tische, Arbeitstische und Wandborde. Sogar der Händetrockner im Gäste-WC ist von Bartscher. 22 feste Mitarbeiter*innen und acht Aushilfen beschäftigt Voss: „Jeder Mitarbeiter im Service muss auch mal an einem anderen Posten arbeiten, um alle Positionen zu verstehen.“ Alle Rezepte, Mengen-, Gewichtsangaben und Preise, die in der Küche, beim Frontcooking und in der Feinkostabteilung relevant sind, sind fix im (Kassen-) System hinterlegt, damit auch angelernte Kräfte auf dem gleichen Stand sind.

„Meine Gäste sind weiblich“

Seine Gäste kennt Mario Voss so gut wie seine Produkte: „Viele selbstständige Gastronomen kennen ihre Kunden nicht“, wundert er sich. „Ich weiß: Meine Kunden sind weiblich und über 50. Oft sind es Theaterbesucherinnen vor dem Theater.“ Er wolle von morgens bis abends „jeden“ erreichen, „vom vierjährigen Mädchen bis zum 80-jährigen

Rentner!? Für die Werbung nutzt Voss seine Facebookseite mit weit über 1.200 Followern; dort werden neue Angebote kommuniziert. Auf Tools wie Apps verzichtet er jedoch lieber, er setzt stattdessen auf Gutscheine oder Rabatte in Inseraten, weil die Leute eines bestimmten Alters nun mal keine Apps verwenden?. Spätestens wenn im Sommer die 100 Plätze auf der Terrasse belegt sind, weiß man, dass Mario Voss alles richtig gemacht hat.

Dieser Artikel unseres Chefredakteurs Peter Erik Hillenbach erschien in Gastrotel 1-2018.
