

Nathalie Klüver

---

# GOSCH

---

Der Fischkönig von Sylt

WACHHOLTZ



Nathalie Klüver

---

**GOSCH**

---

**Der Fischkönig von Sylt**

**WACHHOLTZ**  
MURMANN PUBLISHERS

© 2014 Wachholtz Verlag – Murmann Publishers, Neumünster / Hamburg

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für  
Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen  
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlaggestaltung: Wiebke Buckow, Jesteburg  
eBook-Datenkonvertierung: Greiner & Reichel, Köln

ISBN 978-3-529-09210-7

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.wachholtz-verlag.de](http://www.wachholtz-verlag.de)

## Inhalt

- 1 Einleitung: Vom Aalverkäufer zum »Fischkönig« – Die nicht alltägliche Geschichte von »Gosch Sylt«**
- 2 Ein Friesenjung aus Tönning: Jürgen Goschs Kindheit und Jugend**

Krabben pulen, Metallschrott sammeln: Die Kindheit auf der Halbinsel Eiderstedt  
Ein Maurer will aus den Grenzen Tönning heraus und mehr erleben
- 3 Das Sylt der 70er Jahre: Ein idealer Ort, etwas zu wagen**

Vom monotonen Kurort zum Tummelplatz der Schönen und Reichen  
Liebe auf den ersten Blick: Jürgen Gosch entdeckt sein Herz für Sylt
- 4 Vom Bauchladen zur Fischbude: Die ersten Jahre des Unternehmens »Gosch Sylt«**

Ein Korb, etwas Papier und 50 Räucheraale: Die Geschichte nimmt ihren Lauf  
Gosch wird sesshaft: Geburtsstunde der »Nördlichsten Fischbude Deutschlands«  
Die Geschichte der »Wahren Fischsuppe«: Auf dem Weg zum Kultimbiss  
Die »Nördlichste Fischbude« wächst: Mit Mutter, Frau und Scampi  
Erweiterung im Lister Hafen in den 90er Jahren: Die Bootshalle kommt hinzu  
Der singende Chef: »Gosch Sylt« auf dem Weg zur Eventgastronomie  
Unterstützung im Lister Hafen: Die fahrbare »Gosch Sylt«-Bar in einer Stretchlimousine  
Abriss der »Nördlichsten Fischbude«: Ende und Neubeginn zugleich
- 5 Nur eine Insel ist nicht genug: »Gosch Sylt« zieht es auf das Festland**

Einstieg in die eigene Produktion und Verlagerung der Produktion aufs Festland

In den 80ern geht es steil bergauf: Neue Restaurants auf Sylt und die ersten Schritte auf dem Festland

Weiteres Wachstum und Risikostreuung: Der Einstieg in das Franchise-System

»Gosch Sylt« kommt ins Haus: Versandkatalog und Merchandising

Die Expansion führt auch aufs Meer: »Gosch Sylt« auf dem Schiff

Das Wachstum hält an: Weitere Restaurants und Bauprojekte im neuen Jahrtausend

## **6 Die Öffentlichkeit ist nicht immer einverstanden: Mit dem Erfolg nimmt auch der Gegenwind zu**

Jürgen Goschs Umgang mit Kritikern: Immer ein neues Projekt in petto haben

Gegenwind in Westerland: Kurzer Auftritt eines Fischkutters als Imbissstand

Gegenwind in Wenningstedt: Teuerstes Bauprojekt der Firmengeschichte

Gegenwind auf Rügen: Größte Nordseeinsel gegen größte Ostseeinsel

Kein Gosch in Travemünde: Langes Tauziehen um eine Markthalle an der Trave-Promenade

## **7 Bald 50 Jahre »Gosch Sylt«: Kein Sylt ohne Gosch, kein Gosch ohne Sylt**

Sylt heute: Sehnsuchtsziel nicht nur der Reichen

»Gosch Sylt« heute: Aus der Fischbude wurde ein Markenimperium

Bekannt und geehrt: Gleich mehrere Auszeichnungen für das Unternehmen »Gosch Sylt«

Zahlen, Daten, Fakten: Das Unternehmen »Gosch Sylt« heute

Der rührige Firmenchef Jürgen Gosch: Auch mit über 70 noch mittendrin

## **8 Das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort – und der richtige Chef: Auf der Suche nach dem Erfolgsrezept von »Gosch Sylt«**

Die ersten Schritte in den bunten 70er Jahren: Der richtige Zeitpunkt

Unterhaltung und Service: Der richtige Chef und die richtigen Mitarbeiter

Gesund, einfach zuzubereiten und nach Urlaub schmeckend: Das richtige Produkt

Dort sein, wo die Gäste sich wohlfühlen: Die richtigen Standorte

Nicht zu teuer, nicht zu billig: Das richtige Preisniveau für die breite Kundschaft

## **9 Familienmensch und Wetterfrosch: Der Privatmann Jürgen Gosch**

**10 Wachsen, ohne die Wurzeln zu vergessen: Jürgen Goschs Pläne für die Zukunft**

## 1 Einleitung: Vom Aalverkäufer zum »Fischkönig« – Die nicht alltägliche Geschichte von »Gosch Sylt«

Am Anfang waren es 50 Aale: Damit wagte Jürgen Gosch 1966 den ersten Schritt in die Selbständigkeit. Was mit einem Bauchladen voll Räucherfisch begann, ist heute ein bundesweit bekanntes Unternehmen mit 1000 Mitarbeitern und zweistelligen Millionenumsätzen.

»Gosch Sylt« – das ist das Unternehmen, dessen Erfolg untrennbar verknüpft ist mit dem Leben seines rührigen Firmengründers Jürgen Gosch, dessen Werdegang wie der »American Dream« vom Tellerwäscher zum Millionär klingt. Oder besser gesagt: vom Maurer zum Millionär.

Denn als Maurergeselle kam Jürgen Gosch in den 60er Jahren nach Sylt. Neben der Maurerei verkaufte er Aale aus dem Bauchladen und gab schon bald das Mauern auf, um sich ganz seinen Fischen zu widmen. Nicht nur der Räucherfisch, auch seine markigen Sprüche kamen gut an. Beim Bauchladen beließ er es nicht: Sechs Jahre später folgte die erste Fischbude, später dann eine ganze Kette von Restaurants. Heute wird er »Fischkönig« genannt.

Jürgen Gosch ist ein Macher. Was er sich vornimmt, zieht er durch. Konsequenz. Mit Erfolg. Und wenn etwas mal nicht klappt, lässt er sich nicht entmutigen. Sondern macht einfach an anderer Stelle weiter.



**Auch mit 73 Jahren ist Jürgen Gosch immer noch jeden Tag in seinem Restaurant in Wenningstedt anzutreffen. (Bild © Gosch Sylt)**

Jürgen Gosch hat das Image seines Unternehmens unverwechselbar gemacht: als Gastronom zum Anfassen, der auch mit über 70 noch selbst hinter der Theke steht und sich für kein Schwätzchen zu schade ist. Auch nicht dafür, mal ein Lied zu trällern und das sogar auf CD aufzunehmen.

Inzwischen selbst zu einem Prominenten geworden, hat der Selfmademan im Laufe der Jahre viele Prominente als Gast in seinen Sylter Restaurants begrüßt. Doch für Jürgen Gosch ist jeder prominent. Auch wer nur ein Fischbrötchen kauft.

Und von letzteren verkauft Jürgen Gosch viele.

Doch eben jener Blick auf den einen oder anderen bekannten Entertainer oder Sänger ist es, was viele Kunden hoffen zu erhaschen, wenn sie auf Sylt in den einschlägigen Gosch-Restaurants einkehren. Oder aber einen Blick auf den Chef selbst.

»Gosch Sylt« – das ist das Unternehmen mit dem roten Hummer im Logo. Der Hummer ziert unter anderem Restaurants in Westerland, in Düsseldorf und Hamburg, genauso wie Filialen auf den Inseln Rügen und Norderney. Man sieht das Logo in Bahnhöfen, Einkaufspassagen, aber auch in den 1-a-Lagen bekannter Strandbäder wie Timmendorfer Strand oder St. Peter-Ording. Der Werbeslogan »Heute schon gegoscht?« ist geflügeltes Wort geworden.

»Gosch Sylt« will Gastronomie für jedermann sein. Fisch für jedermann – und so ist auch das Publikum der Restaurants bunt gemischt. Da kommt die Hausfrauengruppe zum Sonntagsausflug genauso wie der Mann mit Geld, Geländewagen und Zweitwohnsitz am Strand. Die Sylter Restaurants sind oft voll und eng, aber genau das erwarten die Kunden. Das Ambiente ist meist eher rustikal und laut als gediegen, es gibt billige Papierservietten statt Stoffservietten in gedeckten Farben.

Wer »auf einen Fischsteller zu Gosch« geht, der weiß, was ihn erwartet, ob in Westerland oder Stuttgart. Die Gäste bestellen am Tresen, erhalten eine Nummer und holen ihr Essen an der Theke ab. Gerichte wie Bratfisch vom Grill, Thainudeln oder Scampi werden vor den Augen des Gastes zubereitet. Wer wenig Zeit hat, kann sich ein Matjesbrötchen zum Mitnehmen belegen lassen.

»Gosch Sylt« – das ist auch das Unternehmen mit der Silhouette Sylts im Logo. Denn der Unternehmenserfolg ist eng verbunden mit der Insel Sylt. Die Insel der Schönen und Reichen und derer, die gerne dazugehören wollen. Dort, wo alles ein bisschen teurer ist als im Rest des Landes, begann Jürgen Gosch seine ersten Fischverkäufe aus dem Bauchladen heraus.

Die Insel galt in den 70er Jahren nach Cannes und Saint-Tropez als eines der bekanntesten Reiseziele Europas und wurde vom Jetset zum Schampus-Paradies erkoren. Sylt war damals Spielwiese für kreative Köpfe und Unternehmer. Besonders am berühmt-berüchtigten FKK-Strand »Bühne 16« hatte Jürgen Gosch Erfolge mit seinen Räucheraalen. Sylt hat

seinen Ruf bis heute bewahrt. Sehen und gesehen werden zwischen Dünen und Friesenhäusern ist alles, ganz oben im Norden.

Sylt, das ist ein Inselname, der nach Urlaub und Seeluft klingt – und der deswegen wohl auch bewusst im Markennamen geführt wird. Sich ein Stück Urlaub auch in den Alltag nach Düsseldorf oder Hamburg holen, sich auch im schwäbischen Stuttgart für einige Momente wie auf der Nordseeinsel zu fühlen, das ist für viele ein Grund, in einem der Restaurants einzukehren. Denn Gosch ist auch Sylt für jedermann.

Wie schaffte es Jürgen Gosch, aus einem Bauchladen und später einer einfachen, selbst zusammengezimmerten Fischbude eine Marke zu machen, die zu den bekanntesten Deutschlands zählt? Fischrestaurants gibt es an Deutschlands Küsten schließlich unzählige. Aber nur Jürgen Gosch gelang es, eine eigene Markenwelt zu erschaffen samt Merchandising und Online-Shop. Und das, obwohl er Marketing gerne als »Modewort« abtut.

Es waren Beharrlichkeit, Cleverness, der richtige Riecher, Kreativität und auch immer wieder Glück, so Jürgen Gosch selbst. Er habe seine Chance erkannt und genutzt, sagt der Firmenchef heute: »Wenn ein Selbständiger seine Chance nicht erkennt und nutzt, dann ist er ein armes Schwein.« An einer Chance müsse man dranbleiben und dann auch die nötige Ausdauer haben. Sparen, investieren, größer werden. Mit Augenmaß und dem Gespür für den richtigen Zeitpunkt.

So gelang es dem »Fischkönig«, aus einem eigentlich banalen Produkt eine unverwechselbare Marke zu schaffen. Eine Marke mit einer erstaunlichen Geschichte.

## 2 Ein Friesenjung aus Tönning: Jürgen Goschs Kindheit und Jugend

### Krabben pulen, Metallschrott sammeln: Die Kindheit auf der Halbinsel Eiderstedt

Es gibt Geschichten, in denen der Protagonist schon in der Kindheit genau weiß: Ich werde einmal Astronaut. Oder Schauspieler, Regisseur, wahlweise Musiker. Und dann darauf hinarbeitet, sein Leben der Musik, dem Theater oder Fernsehen widmet, später in den Memoiren dann vom verwirklichten Kindheitstraum schreibt.

Die Geschichte von »Gosch Sylt« ist keine dieser Geschichten.

Der junge Jürgen Gosch wollte nicht bereits als Fünfjähriger ein Fischrestaurant führen, geschweige denn Chef einer der bekanntesten Restaurantketten Deutschlands werden. Selbst als er seinen Job als Aalverkäufer begann, hätte er es sich nicht träumen lassen, dass seine Geschäfte so ein Ausmaß annehmen, sagt er.

Aber dennoch hat die Kindheit Jürgen Gosch besonders geprägt und seinen beruflichen Werdegang bestimmt. Ohne seine Kindheit und Jugend hätte er diesen Weg wohl kaum so erfolgreich eingeschlagen, meint er. Sie habe ihn zu dem Geschäftsmann gemacht, der er heute ist. Und deshalb kann man die Gosch-Story nicht erzählen, ohne in die Kindheit Jürgen Goschs zurückzugehen.

Jürgen Gosch wurde 1941 im schleswig-holsteinischen Eckernförde geboren. Er wuchs in dem beschaulichen 5000-Einwohner-Ort Tönning auf der Halbinsel Eiderstedt auf. Es waren keine einfachen Jahre für die Familie Gosch während des Krieges und zur Nachkriegszeit.

Jürgen Gosch musste schon in früher Kindheit Verantwortung übernehmen. Seine Mutter Annemarie war alleinerziehend, seinen Vater hat er nie kennengelernt. Für seine beiden Schwestern – eine davon übrigens seine Zwillingsschwester – habe er die Rolle eines Ersatzvaters übernommen, erzählt der Unternehmer. Da die Familie wenig Geld hatte, mussten die Kinder die Mutter unterstützen, um über die Runden zu kommen. Nicht nur im Haushalt, auch beim Geldverdienen.

So musste der junge Jürgen Gosch schon mit vier Jahren Krabben pulen, um das Haushaltseinkommen aufzubessern. »Wir mussten alle mit ran, um über die Runden zu kommen«, erinnert er sich. Auch im familieneigenen Gemüsegarten, der einen großen Teil der täglichen Mahlzeiten lieferte, habe er mit anpacken müssen. Dennoch reichte es vorne und hinten nicht: Oft habe die Mutter aufs Essen verzichtet, damit ihre Kinder satt wurden. Waren die Kinder abends im Bett, nähte sie bis Mitternacht noch Gardinen im Auftrag für eine Firma.

Zwanzig Pfund Krabben gab es für die Familie jeden Tag. Der kleine Jürgen war meistens als Erster mit dem Pulen fertig und rannte oft noch einmal zu den Fischern, um weitere 20 Pfund zu holen. Der Grund, weshalb er sich mit dem Pulen so beeilte, war jedoch nicht nur das Geld: Um so bald als möglich zum Fußballspielen zu gehen, sei er besonders schnell gewesen, gesteht er. Während er die Krabben von ihrer Schale befreite, hörte er seine Freunde draußen schon spielen – das war genug Motivation, seine Ration rasch fertig zu bekommen.

Seine Mutter habe ihm diesen Freiraum immer gelassen. Er sei manchmal aber auch froh gewesen, wenn die Fischer wegen eines Sturmes nicht rausfahren konnten und er so ums Krabbenpulen herumkam, so Jürgen Gosch in dem Buch »Original Gosch« von Andreas Franke. Denn Fußball war seine große Leidenschaft: Er spielte beim TSV Tönning als Linksaußen und war nicht nur Mannschaftskapitän, sondern sogar einmal zu einem Sichtungsspiel nach Malente eingeladen – in den Ort, der später

WM-Quartier der deutschen Nationalmannschaft werden sollte. An dem Spiel konnte er aber wegen einer Verletzung nicht teilnehmen, so seine gern erzählte Anekdote. Die Verletzung hatte er sich übrigens beim Fußballspielen zugezogen.

Die Fußballerkarriere folgte also nicht. Aber dafür eine wahre »Krabbenpul-Karriere«: Gut 40 Jahre später gipfelte diese 1988 sogar in einem Krabbenpul-Weltmeistertitel in Holland, mit dem Jürgen Gosch heute noch gerne kokettiert. Der Titel zähle zu den Dingen in seinem Leben, auf die er, nach eigener Aussage, stolz ist.

Gegen 19 Frauen habe er im Finale gewonnen – vor 5000 Zuschauern, die genau verfolgten, wie er die Krabben in Rekordgeschwindigkeit »auszog«. Er könne heute noch Krabben pulen, mit einer Hand und verbundenen Augen sogar, sagt er.

»Fischkönig« oder »Fischpapst« wird Jürgen Gosch heute auch genannt. Auch in seiner Kindheit war Fisch allgegenwärtig: Fast jede Familie lebte in dem kleinen Hafenort Tönning von der Fischerei. Täglich kam Fisch auf den Tisch der Familie Gosch, und »Jünne« half den Fischern beim Kutterfestmachen, wenn er bei ihnen die tägliche Krabbenration abholte. Am Hafen fühlte er sich zu Hause, hier hielt er sich gerne auf.

Geschäftstüchtig war er schon damals und wurde nicht müde, bereits als kleiner Junge nach Möglichkeiten zu suchen, Geld hinzuzuverdienen.

»Ich wusste immer, womit ich Geld verdienen konnte«, sagt er. Sei es damit, den Fischern beim Verladen des Fischfangs für die Genossenschaft auf die Wagen zu helfen und so noch mehr Krabben zum Pulen abzustauben. Diese pulte er heimlich ohne Wissen der Mutter und verdiente sich dadurch einige Extragroschen hinzu. Zwanzig Pfennig, umgerechnet elf Cent, gab es pro Beutel. Sie landeten nicht in der Haushaltskasse, sondern in seinem eigenen Sparschwein. »Schnuppergeld« taufte er die heimlich verdienten Groschen.