



Während der Hochsaison bis unter die Decke gefüllt: Lagerraum der Firma Adank. (Fotos: Archiv Martin Adank)

# Frisches für Davos

---

**Kurz bevor in den Küchen der Davoser Hotels und Restaurants die Lichter ausgehen, kommen beim Lebensmittelhändler Adank die meisten Bestellungen herein. Geplant, gestapelt, gerüstet und geliefert wird aber keineswegs nur dann. Ein kleiner Einblick ins gastronomische Lager- und Lieferwesen in Davos.**

«Shop till you drop» heisst es auf der Webseite der Destination Davos Klosters, aber ganz so umwerfend (oder einfach nur umwerfend teuer) wie an der Zürcher Bahnhofstrasse ist das modische Angebot nicht in der Alpenstadt. Vielleicht trifft man Prada und Pelz, Gucci und Glamour auch darum eher in St. Moritz an, weil in Davos die Kleider gutwälerisch-prosaisch auch mal als «Hudara» bezeichnet werden oder sonst einfach etwas praktisch sein sollen.

Definitiv nicht gut steht es aber um den Lebensmittel-Detailhandel in den urbanen Kernzonen von Davos: Das «Lädeli-Sterben» hat sich hier, von den Bäckereien abgesehen, sogar schon

erledigt, seit im Jahr 2000 die Familie Adank das Kolonialwaren- und Delikatessengeschäft ihres Gross- und Urgrossvaters Abraham Adank geschlossen hat. Fast ein Jahrhundert hatte das kleine Verkaufsgeschäft Bestand, rentierte aber nicht mehr, nachdem Migros, Denner, Coop und Co. den Spezialitätenläden durch ihre Grosseinkaufsmöglichkeiten den Garaus gemacht hatten.

Der Verkauf «en détail» ist bei Adank also Geschichte, aber «en gros» geht die Geschichte des Familienbetriebs weiter: In vierter Generation beliefert das Unternehmen Küchen von Hotels, Restaurants und Kliniken zwischen Wiesen, Davos und Klosters mit nahezu allem, was

man auf dem Schneidbrett oder im Kochtopf verwerten kann. 3500 Artikel umfasst das Sortiment, zu dem auch Backfolie und Brennsprit zählen, sogenannte Non-Food-Artikel also.

Beeindruckende 90 Prozent aller Gastronomie- und Hotellerie-Unternehmen der Region zählen zu den Kunden von Adank. Aber ist es nicht trotzdem schade, dass es in den Kernzonen keine «Tante Emma»-Läden und kein «Abraham Adank'sches Delikatessengeschäft» mehr gibt, sondern fast nur noch Supermärkte und Supermarktfilialen? Fragen wir doch den Seniorchef der Lebensmittelhandlung Adank gleich selbst. Und wer Fragen hat wie wir, der darf in Martin Adanks kleinem, mit moderner Technik ausgestatteten Büro gerne Platz nehmen – auf dem Stuhl von Grossvater Abraham Adank.

### **Vor Ort – von Vorteil**

Sicher, man könne schon bezweifeln, ob es für einen Tourismusort wie Davos gut sei, wenn die Diversifikation abnehme, sagt der Seniorchef, fügt aber hinzu: «Das Einkaufsverhalten hat sich nun einmal verändert, da nützt Bedauern allein nicht sehr viel.»

Nutzlose Nostalgie kennt Martin Adank also nicht, aber Traditionsbewusstsein, das hat er. Bald hält er eine handschriftliche Notiz seines Grossvaters in den Händen, bald blickt er auf zu dessen Porträt an der Wand.

Abraham Adank hat das Firmengebäude an der Talstrasse 1910 erworben. Von Fläsch war er um die Jahrhundertwende heraufgezogen, um zusammen mit seiner Frau Clara Adank-Bareiss das Geschäft aufzubauen. Für den Hauskauf verschuldeten sich die Adanks bis über beide Ohren. Aber damals, sagt Martin Adank mit Bewunderung, habe man eben den Glau-

ben gehabt, dass es vorwärts gehe, und damit es vorwärts gehe, habe man auch ungeheuer viel gearbeitet.

Und was muss man heute machen, damit es vorwärts geht? «Flexibel sein», sagt Martin Adank, «und frisch». Denn schliesslich würden auch nationale Grossverteiler wie Howeg, Scana und Pistor Davos mit Lebensmitteln beliefern. Die Grossverteiler würden aber in der Regel nur ein bis zwei Mal in der Woche nach Davos fahren, und bestellen müsse man auch ein oder zwei Tage vorher.

Die Köche hingegen, die bei Adank bestellen, die können nach dem Abend-Service durch ihre Küchen und Vorratsräume gehen und auf einer Liste ankreuzen, was sie für den nächsten Tag benötigen. Gut 80 Prozent aller Bestellungen gehen bei Adank überhaupt erst abends und nachts ein. Geliefert wird gleichwohl am folgenden Morgen, um neun Uhr beginnen schliesslich in der Regel die Köche und Küchenbrigaden in Davos mit der Arbeit. Dann sollte das frische Gemüse und Obst vor Ort sein.

Damit das klappt, braucht es eine ausgeklügelte Logistik. Eine Adank-Mitarbeiterin ruft darum während der Nachtschicht Mails ab, nimmt Bestellungen per Fax entgegen, hört den Anrufbeantworter ab. Gut zwei Stunden



Frisches kommt und geht: Kühlraum der Firma Adank.

## Lob für die Konkurrenz

Adank ist nicht der einzige Frischwaren-Engros Händler in Davos. Einen guten Job», sagt Martin Adank anerkennend, «macht auch die Firma Früchte Waser und Gela Frutta Davos». Hape Waser führt diesen Familienbetrieb zusammen mit Monika Kesselring bereits in dritter Generation. Ihr Erfolgsrezept? Nur beste Waren von Produzenten, die sie persönlich kennen. *(tk)*

können dabei allein die Telefonbestellungen in Anspruch nehmen. Bis morgens um fünf Uhr, wenn die weiteren Adank-Mitarbeiter erscheinen, muss klar sein, was wohin und in welchen Mengen geliefert wird. Während der Nachtschicht müssen aber auch die Bestellungen für die eigenen Lagerbestände getätigt werden, in der Regel wird das zwischen zehn Uhr und elf Uhr abends gemacht.

Gearbeitet wird nachts aber nicht nur an der Davoser Talstrasse: Ein Partner von Adank steht um Mitternacht in Zürich auf dem riesigen Engrosmarkt bereit und kauft ein, was in Davos an Frischwaren benötigt wird. Um ein Uhr spätestens fährt er in Zürich ab, Richtung Davos. Und ab fünf Uhr muss dann alles schnell gehen in Davos: Cammions werden entladen, Frischwaren gerüstet, Bestellungen zusammengetragen, Lieferungen in die firmeneigenen Wagen verladen. Gerade zu Spitzenzeiten, etwa während dem «World Economic Forum», ist die Logistik immens wichtig. Die Adanks können aber ihren langjährigen Mitarbeitern vertrauen, auch wenn sie selbst alle Ab-

läufe von der Pike auf kennen: Martin Adank hat das Geschäft 1973, im Alter von 24 Jahren, übernommen, und bald gut und gerne bis um 12 Uhr nachts gearbeitet, um nach vier Stunden Schlaf weiterzumachen. Seine Söhne haben dann gesagt, das gehe so nicht mehr. Die Abläufe und Nachtschichten wurden neu strukturiert, und 1996 stieg Marc Adank, der heutige Geschäftsführer, in den Betrieb ein.

Und was hat sich im Engrosgeschäft alles verändert? «Nun», sagt Martin Adank schmunzelnd, «wir sind nicht mehr mit dem ‚Opel Blitz‘ unterwegs. Und bereits 1976 haben wir einen Computer angeschafft.» Der Computer, so gross wie ein Tisch, habe die Arbeit damals schon erleichtert – auch wenn man ihn beim Rechnen noch förmlich habe rattern hören.

Was die Lebensmittel betreffe, da sei der Bedarf an Konserven zurückgegangen, auch die berühmten «Hero»-Konfitürenportionen würde man nicht mehr so oft auf Restauranttischen finden. Weit mehr gefragt seien heute Tiefkühl- und Frischwaren. Darum hat die Firma auch kontinuierlich aus- und umgebaut. Unter dem alten Büro befinden sich längst grosse Kühl- und Tiefkühlräume, in denen von Saucen über Salate bis zu Kräutern alles mögliche lagert. Allerdings nur kurz. Die Ware soll ja schnell in die Küche kommen. *(tk)*



Die dritte und vierte Geschäfts-Generation: Martin Adank und sein Sohn Marc Adank.