

Specialty Brokers

Rohstoffe **müssen** wertgeschätzt werden!

Einblicke in die Rohstoff-Welt der Trockenfrüchte und Ölsaaten gibt Sascha Hönig, Inhaber von Specialty Brokers, in seinem Gastbeitrag. Daneben führt er aus, warum es für die Qualität wichtig ist, Anbauggebiete und Produzenten zu kennen und die Preisschraube nicht bis auf das letzte Stellwerk drehen zu wollen.



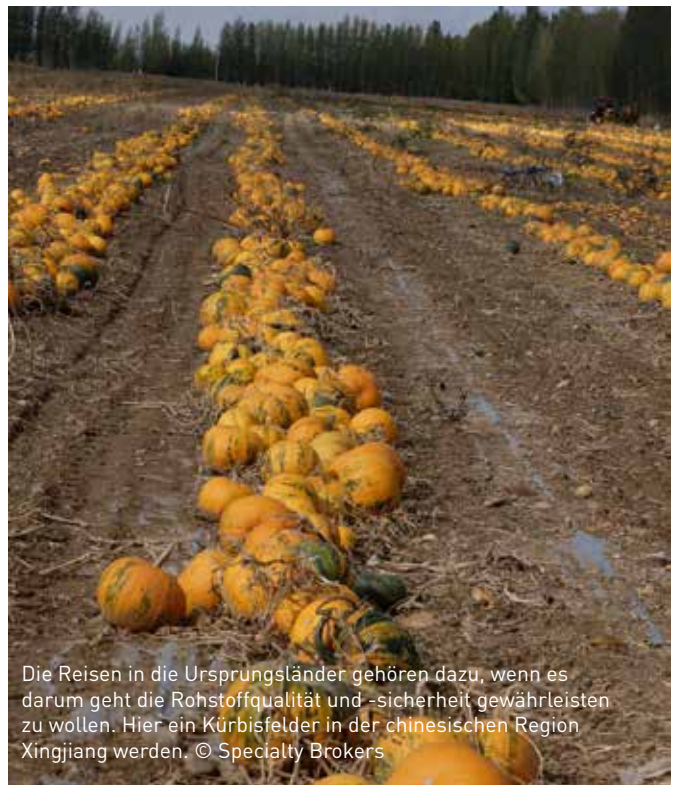
Sascha Hönig, Inhaber von Specialty Brokers
© Specialty Brokers

Warum ich Specialty Brokers gegründet habe? Weil ich in meiner jahrelangen Tätigkeit im Handel von Trockenfrüchten und Ölsaaten festgestellt habe, dass das grundlegende Wissen über die gesamte Wertschöpfungskette des Rohstoffs oftmals nicht vorhanden ist. Erlauben Sie mir einen kleinen Exkurs in die Vergangenheit. Seit 1988 bin ich im Internationalen Handel von Trockenfrüchten und Ölsaaten tätig. Vorrangig für die Rohstoffe Saltanas, Sonnenblumen- und Kürbiskerne. Bis heute hat sich in diesen Segmenten viel verändert: Sultanas wurden damals noch lose in Hallen aufgeschichtet und manuell gewaschen, gereinigt und verpackt. Ebenso wurden auch die Kürbiskerne in China per Hand geschält und gereinigt. Die ersten Sonnenblumenkerne kamen aus North Dakota nach Deutschland.

Heute kommen die meisten Sonnenblumenkerne aus Bularien, die chinesischen Kürbiskerne werden vollautomatisch geschält und vorgereinigt, nur die Endreinigung erfolgt noch manuell. Und auch die Handhabung der Sultanas ist eine gänzlich andere, aber dazu im weiteren Verlauf mehr.

Veränderte Anforderungen bedarf tiefgreifende Wissenskompetenzen

Die Anforderungen an unsere Rohstoffe werden täglich komplexer und unterliegen einer stetigen Änderung durch neue gesetzliche Vorgaben, wie im Fall der Höchstgrenze von Chlorpyrifos bei den Sultanas. Dazu verfügen Bäckereien über einen immer größer werdendes Produktsortiment. Allerdings kennen nur die wenigsten Entscheider in der Backwarenbranche, den Ursprung der verarbeiteten Rohstoffe. In den meisten Fällen fehlt ihnen gänzlich die Zeit, selbst in die Ursprungs-



Die Reisen in die Ursprungsländer gehören dazu, wenn es darum geht die Rohstoffqualität und -sicherheit gewährleisten zu wollen. Hier ein Kürbisfelder in der chinesischen Region Xingjiang werden. © Specialty Brokers

länder zu reisen und sich vor Ort zu informieren. So sind sie bei ihren Kaufentscheidungen von Informationen abhängig, die aus zweiter oder sogar dritter Hand stammen.

Aufgrund dieser unzureichenden Informationslage hat es sich Specialty Brokers zur Aufgabe gemacht, ein seriöses und auf faktenbasierendes Informationsnetzwerk für eine bestimmte Rohstoffzahl (Sonnenblumen- und Kürbiskerne und Sultanas) aufzubauen und zwar vom Ursprung (in unserem Fall China, Bulgarien, Türkei, Iran) bis zum Verbraucher.

Gewährleisten können wir dies, da wir gut 50 Prozent unserer Arbeitszeit in den Ursprungsländern verbringen. Sind wir nicht vor Ort, kommunizieren wir täglich per Telefon und E-Mail mit unseren Abladern und Erzeugern. Die Geschwindigkeit, mit der Ernte- und Marktinformationen heute verfügbar sind, hat sich extrem erhöht. Eine permanente Verfügbarkeit ist von daher unabdingbar. Und diese Notwendigkeit steigt rapide an, um ‚Fakenews‘ von belastbaren marktbeeinflussenden und realen Entwicklungen unterscheiden zu können. Hier ein Beispiel: Aktuell werden bereits, mit aus der Luft gegriffenen Argumenten, neuerntige Kontrakte für Sonnenblumenkerne aus Bulgarien abgeschlossen. Dazu muss man aber wissen, dass die Aussaat in dem Land noch gar nicht abgeschlossen ist.



Die Aussaat der Sonnenblumenkerne in Bulgarien ist bis Mai noch gar nicht abgeschlossen. Vorher liegen noch viele Felder brach. © Specialty Brokers

Es ist allgemein auffällig, dass seitens der hiesigen Käufer immer mehr auf fallende Preise spekuliert wird. In den vergangenen Jahren sind die Preise für Sonnenblumenkerne um rund 30 Prozent gefallen. Bei Kürbiskernen haben sich die Preise

halbiert und der Preisverfall bei Sultanas beträgt in etwa sogar 60 Prozent. Zum Teil lässt sich der Verfall zwar durch größere Ernten und höhere Produktivität für den feldfallenden Rohstoff der Farmer begründen. Eine immer größere werdende Rolle spielt aber der Wettbewerb und die Preisforderungen der hiesigen Importeure und Verarbeiter.

Oberste Priorität für Produktsicherheit und Produktqualität

Zu den wichtigsten Kaufentscheidungen der Endkunden gehört die Sicherheit und Qualität der Produkte. Erkannt hat das bereits die Backindustrie und hier Priorität gesetzt. Im vergangenen Jahr haben wir jeweils zwei Audits in China und in Bulgarien mit deutschen Kunden durchgeführt, die ausnahmslos aus der Industrie kamen.

2014 hatten Stiftung Warentest und Öko-Test Endverbraucherprodukte wie Studentenfutter von namhaften Nussmischungsherstellern auf Sultanimen und deren Pestizide überprüft. Das Ergebnis schockierend: bis zu 20 verschiedene Pestizide, einem sogenannten Pestizid-Cocktail, wurden auf einer Probe Sultanimen aus der Türkei nachgewiesen. Wir haben unmittelbar reagiert und bereits 2014 gemeinsam mit unserem türkischen Hauptabladern das Anbauprojekt IPM (Integrated Pest Management) initiiert. Er verfügt neben den modernsten Lager- und Reinigungstechnologien über einen Laserscanner, der die komplette Handverlesung ersetzt. Dazu versorgt er die Anbauer selbst mit Pflanzenschutzmittel und sorgt in punkto Einsatz, Auftrag und Dosierung der Mittel für Beratung durch Agraringenieure vor Ort. Zusätzlich wird vor jeder Lieferung die Ware durch ein unabhängiges Labor untersucht und ein Testat für jede Charge geliefert.

Die Backwarenindustrie setzt bereits die IPM-Ware ein und ist auch bei Kürbis- und Sonnenblumenkernen hoch sensibel, wenn es um das Thema Pestizide geht. Im Handwerk sehen wir diese Entwicklung aktuell aber noch nicht. Hier gibt der deutsche Lebensmitteleinzelhandel (LEH) die Richtung vor. Der LEH hatte 2014 die Türkische Sultanas aufgrund des Pestizid-Cocktails aus ihren Regalen verbannt und respektive durch Ware aus Südafrika ersetzt. Dies ist bis heute der Fall. Erst ab dem nächsten Jahr soll mit der IPM-Ware ein neuer Versuch unternommen werden. Wir von Spe-

cialty Brokers bemühen uns zur Zeit darum, auch den Bäckereifachgroßhandel und somit das Bäckerhandwerk für die IPM-Ware zu gewinnen.



Türkische Sultaninen als IPM-Ware bietet für Bäckereien die Möglichkeit der kompletten Rückverfolgbarkeit des Rohstoffs.
© Specialty Broker

Unser Hauptaugenmerk liegt seit Jahren darin, Rohstoff mit den Schwerpunkten Produkt, Qualität und Sicherheit, als Thema in den Blickpunkt der Branche zu rücken. Aber wir werben auch für eine faire Partnerschaft zwischen Erzeuger und Ablader auf der einen Seite und den hiesigen Importeuren, Händlern bis hin zum Endverbraucher auf der anderen. Denn nur wenn die Bemühungen in den Ursprungsländern und der Rohstoff selbst geschätzt werden – auch preislich – kann der notwendige finanzielle Spielraum generiert werden, um weitere Investitionen zu tätigen und die Produktsicherheit und -qualität zu steigern und zu gewährleisten. Hierbei geht es um Investitionen in moderne Reinigungstechnologie oder Anbauprojekte, wie den Vertragsanbau.

Die Entscheider, auch im Handwerk, müssen sich die Zeit nehmen zu hinterfragen: Wer baut den Rohstoff wo und wie an? Und wie verläuft die weitere Produktions- und Logistikkette bis der Rohstoff in meiner Backstube oder im industriellen Betrieb ankommt? Leider steht diesen Bemühungen im Weg, dass sehr viele Händler den großen und attraktiven Deutschen Markt bedienen wollen.

Im Ergebnis führt das dazu, dass speziell in der Backwarenbranche in Teilen extrem ‚billige‘ Rohstoffe verarbeitet werden.

Wir gehen davon aus, dass die Themen Produktqualität und Produktsicherheit, sowohl in der Industrie als auch im Handwerk, an Bedeutung gewinnen werden. Aus diesem Grund liegen unsere Bemühungen weiterhin darin, diese Themen aktiv zu kommunizieren und größtmögliche Transparenz für unsere Ablader im Ursprung und unsere hiesigen Kunden herzustellen.

Manchmal liegt das Gute viel näher als man denkt

Neben den bekannten Rohstoffen wird es für die Zukunft wichtig sein, Rohstoffe mit einem hohen Innovationspotenzial zu promoten. Vor ein paar Jahren gehörte Specialty Brokers zu den ersten, die den Trend ‚Superfoods‘ für Bäckereien adaptierten und Chiasamen für Bäckereien attraktiv machten. Aktuell bemühen wir uns, die Steirischen Kürbiskerne als Knabberkerne, und das Steirische Kürbiskernöl als Backzutaten attraktiv zu machen. Hier können wir aus der Arbeit mit den Chiasamen lernen und die Trends ‚gesunde Ernährung‘ und ‚hochwertige Qualitäten aus regionaler Herstellung‘ miteinander verbinden. Aber auch in diesem Fall geht es darum, die Kürbiskerne in ihrer gesamten Wertschöpfungskette darzustellen und zu kommunizieren.

© Specialty Broker



