

Sonderdruck aus FischMagazin 5/2010

Fischmagazin

Die Fachzeitschrift für die gesamte Fischwirtschaft



Sultan Trade feiert 10-jähriges Jubiläum
Thunfisch und Exoten aus aller Welt



Das Team von Sultan Trade ist fast rund um die Uhr mit den Lieferanten in aller Welt verbunden: Julian Lange (Verkauf), Nadin Hellmann (Buchhaltung), Philip Pristovsek (Geschäftsführer), Antje Schenk (Import), Jan Lange (Verkauf)

Sultan Trade feiert 10-jähriges Jubiläum

Thunfisch und Exoten aus aller Welt

Seit 10 Jahren ist Sultan Trade aus Berlin am Markt und hat sich als Importeur von exotischem Fisch aus aller Welt etabliert. Auf rund 100 Fischarten aus mehr als 20 Ländern schätzt Geschäftsführer Philip Pristovsek das aktuelle Sortiment. Das wichtigste Standbein für Sultan Trade ist frischer Thunfisch, von dem pro Woche mehrere Tonnen importiert werden.

Jubiläumspäsenten sehen anders aus. Zum 10-jährigen Gründungstag von Sultan Trade spuckte Mitte April der isländische Vulkan Eyjafjallajökull eine Aschewolke aus, die den Luftverkehr über Europa tagelang lahm legte und dem Importhaus

einen Umsatzverlust im sechsstelligen Bereich bescherte. „Wenn keine Flugzeuge mehr landen, sind wir von der Ware abgeschnitten“, erläutert Geschäftsführer Philip Pristovsek. Sein Unternehmen hat sich auf die Einfuhr von Frischware spezialisiert, die



Rund 500 Tonnen frische Exoten hat Sultan Trade 2009 nach Deutschland eingeführt und ist damit eines der größten Unternehmen in diesem Marktsegment im deutschsprachigen Raum.

als Beiladung mit Flugzeugen aus aller Welt am Frankfurter Flughafen eintrifft. Mittlerweile ist der globale Markt wieder vernetzt, der Warenstrom vom Produzenten zum Abnehmer sichergestellt, der Engpass ist überstanden. Knapp eine Woche dauerte der Spuk, der Pristovsek und seinen fünf Mitarbeitern als eine der größten Herausforderungen in der Firmenhistorie in Erinnerung bleiben wird.

Rund 500 Tonnen frische Exoten hat Sultan Trade 2009 nach Deutschland eingeführt und ist damit eines der größten Unternehmen in diesem Marktsegment im deutschsprachigen Raum. Aus knapp zwei Dutzend Ländern Asiens, Südamerikas und Afrikas stammen die zum Teil farbenprächtigen Fische, die ganz oder auch als Filetware

importiert werden. Für den Bereich Thunfisch, der rund 70 Prozent vom Volumen ausmacht, sieht man sich zusammen mit einem Importeur aus Hamburg als Marktführer. Das Gesamtortiment umfasst etwa 100 verschiedene Spezies, die über das Perishable Center in Frankfurt ins Land kommen und von dort per Spedition an etwa 100 Kunden verteilt werden. „Exoten sind nach wie vor eine Nische, in der Innovationen gefragt sind“, beschreibt Pristovsek die besondere Herausforderung dieses Geschäfts: „Sobald ein Fisch dann populärer wird, stürzen sich auch Andere darauf, man verliert den Vorsprung und wird austauschbar.“ Er sagt das ohne Groll, ganz nüchtern, hat die Regeln in diesem Geschäft akzeptiert, das er wie wenige andere beherrscht. Die Einfuhr von TK-Fisch in Containern ►

Qualitätsstufen beim Gelbflossen-Thunfisch

Die unterschiedlichen Angebotsformen im Detail

Standard (Brat-Qualität)

Diese Qualitätsstufe stellt das günstigste Produkt dar, welches speziell für große Catering-Veranstaltungen oder zum Braten genutzt werden kann. Der Thunfisch sollte innerhalb von 2-3 Tagen verbraucht werden, sofern dieser roh verarbeitet wird. Das Filet ist mit oder ohne Haut erhältlich. Diese Qualitätsstufe ist ausschließlich preisorientiert und wird von uns nur auf Anfrage geliefert. Die Hautschichten werden oberflächlich und die Blutlinien grob entfernt. Spezielle Vorgabe für den Mindestdurchmesser gibt es nicht. Die Filets können sich nach ein paar Tagen verfärben, was aber für den Verzehr völlig unbedenklich ist. Dieser Thunfisch eignet sich für gebratene oder gegrillte Zubereitung, bei der die Farbgebung keine so große Rolle spielt.



Premium-Qualität

Die Premium-Qualität zeichnet sich durch eine tiefröte Farbe aus, welche über eine Woche stabil bleibt. Es wird eine andere Rohware als bei der Standardqualität verwendet. Bauchlappen und Blutlinien werden komplett entfernt. Das Filet ist ohne Haut und die oftmals mit Sehnen durchzogene Schicht unter der Haut wird komplett und tief weggeschnitten. Es gelten bestimmte



Mindestdurchmesser, damit auch die dünneren Endstücke verarbeitet werden können. Dieser Thunfisch eignet sich ideal für die rohe Zubereitung als Sushi oder für den Fischthekenverkauf.

Premium-Mittelstück-Qualität

Die Premium-Mittelstücke werden aus den Stücken der Premium-Qualität nochmals selektiert. Grundvoraussetzungen sind dabei ein Durchmesser von mindestens 15-20 cm und eine durchgehend gleichbleibend tiefröte Färbung. Es werden nur Teile des mittleren Filets benutzt und keine Kopf- oder Schwanzstücke. Zusätzlich



wird darauf geachtet, dass wenig oder nur schwach ausgebildete weiße Sehnen das Filet durchziehen. Der Thunfisch lässt sich dadurch sehr einfach schneiden und eignet sich somit ideal für Steaks oder für einen Saku-Schnitt als Vorlage für Sushi. Die nicht verwendbaren Stücke entfallen nahezu.



Sashimi-Qualität im Baumwolltuch

Bei der Sashimi-Qualität wird eine noch hochwertigere Rohware als bei der Premium-Qualität eingesetzt. Die Färbung des Thunfisches ist noch rötlicher und enthält weniger Sehnen als die Premium-Qualität. Durch spezielle physikalische Testverfahren und durch langjährige Erfahrung von Spezialisten im Thunfischgeschäft wird ermittelt, wie farbstabil die Fleischfärbung ist. Nur die beste Qualität wird der Sashimi-Qualität zugeordnet. Die Verarbeitung entspricht der Mittelstück-Qualität. Nahezu alle unbrauchbaren Fleischbereiche werden entfernt, es wird auf einen Mindestdurchmesser von 10-15 cm geachtet. Die Farbe bleibt über 10 Tage nach der Produktion stabil. Zum besseren Schutz von farbverändernden UV-Strahlen und zur Aufnahme von austretenden Flüssigkeiten werden die Filets in ein Baumwolltuch gewickelt. Dieser Thunfisch wird vornehmlich von der gehobenen Gastronomie oder Asiaten gewünscht.

Japan-Qualität im Wasabipapier

Diese Qualitätsstufe wurde bis vor einem Jahr noch nicht in Europa gehandelt, da viele Konsumenten keine Notwendigkeit sahen für eine noch bessere Qualität einen höheren Preis zu bezahlen. Diese Ware wurde ausschließlich für den japanischen Markt produziert und hat dadurch dieser Qualität ihren Namen gegeben. Es handelt sich bei der Japan-Qualität um eine weitere Selektion aus der Sashimi-Qualität. Beim Schneiden der Filets wird alles komplett weggeschnitten, was nicht vom Kunden verwendet werden kann. Es erfolgt ein weiterer Trimm des Sashimi-Schnittes, tiefer und noch großzügiger, um wirklich bei der Verarbeitung keinen Abfall mehr zu erhalten. Zur Aufnahme der Flüssigkeit wird ein Wasabi-Papier verwendet, welches im Gegensatz zum Baumwolltuch nur das Wasser, nicht aber das Fett aufnimmt. Der Thunfisch bleibt somit auch auf der Oberfläche absolut saftig. Das verwendete Wasabi-Papier kommt aus Japan und hat keinerlei geschmackliche Auswirkung auf das Thunfisch-Filet. Es werden ausschließlich Mittelstücke mit einem Mindestdurchmesser von 15-20 cm verwendet. Diese Qualität wird definitiv den höchsten Ansprüchen des Kunden gerecht und kann bis zu 20 Tagen farbstabil bleiben.





Schwertfisch wird aus Chile bezogen. Alle Lieferanten werden von Sultan Trade auditiert.

überlässt er gerne dem Wettbewerb. „Das ist ein vollkommen anderes Marktsegment mit viel Konkurrenz und wenig Marge, darin liegt wenig Reiz.“

Anteil an Zuchtware nimmt zu

In der Rückschau auf die letzten zehn Jahre stellt der studierte Wirtschaftsingenieur vor allem zwei anhaltende Trends fest. Zum einen die Verlagerung des Risikos vom Großhandel auf den Importeur. Waren früher 75 Prozent der Order des Importeurs bereits zum Zeitpunkt der Bestellung weiterverkauft, sind es heute nur noch 25 Prozent. Weil der Großhandel immer kürzere Liefer-

zeiten verlangt, muss das Importhaus mehr Volumen auf eigenes Risiko bestellen und diese Ware dann während des Transports nach Deutschland verkaufen. „Wir haben anfangs Lehrgeld zahlen müssen und haben auch heute noch einzelne Fischarten im Sortiment, mit denen nur schwer Geld zu verdienen ist“, gibt der Geschäftsführer zu. Durch die langjährige Erfahrung sei das Risiko jedoch überschaubar, das Netzwerk an Lieferanten und vor allem Abnehmern ist dichter geworden. Die zweite anhaltende Entwicklung sei die Verlagerung des Sortiments vom Wild- zum Zuchtfisch. Ein herausragendes Beispiel dafür ist der Bluefin-Tuna, dessen Lebenszyklus vor einigen Jahren komplett geschlossen werden konnte, wodurch die Zucht dieser Art nicht mehr auf Fang und Mast von juvenilen Wildfischen angewiesen ist.

Aber auch bei einigen anderen Zuchtfischen gibt es positive Entwicklungen, erklärt Pristovsek und verweist beispielsweise auf Gelbschwanzmakrele und Adlerfisch sowie den Steinbutt, den er zunehmend aus Chile bezieht. Große Erwartungen setzt er außerdem auf den Tigerwels (Pseudoplatystoma spp.) aus Brasilien, den man seit einigen Jahren auf dem deutschen Markt anbietet. Derzeit allerdings mit mäßigem Erfolg, da die Filets mit etwa 15 Euro/kg über der preislichen Schmerzgrenze liegen, die Pristovsek für Filetware auf Großhandelsebene bei 12 bis 13 Euro ausmacht. Jetzt jedoch haben weitere

Große Erwartungen setzt man auf den Tigerwels (Pseudoplatystoma spp.) aus Brasilien, den Sultan Trade seit einigen Jahren auf dem deutschen Markt anbietet.





Papageifisch wird sowohl ganz als auch als Filet importiert. Hier wird der Fisch in einem indischen Lieferbetrieb entschuppt.

Züchter in die Aquakultur dieser Fischart investiert, wodurch die verfügbaren Mengen steigen und der Preis unter die kritische Preisgrenze fallen wird. Damit, so zeigt sich der Fachmann überzeugt, wird der auffällig gezeichnete Fisch auch in Deutschland künftig bessere Marktchancen haben, denn der Preis sei hierzulande nach wie vor das beste Verkaufsargument.

Etwa 50 Kunden beziehen regelmäßig ihre Exoten über Sultan Trade, wobei es sich überwiegend um Großhändler oder den LEH handelt, da die Bestellmenge bei Lieferung frei Haus mindestens 70 kg beträgt. Dazu kommen in etwa gleicher Anzahl sporadische Käufer. „Es ist ein überschaubarer Markt, den wir in Deutschland und Österreich gut für uns erschlossen haben“, beschreibt Pristovsek die Marktposition seines Unter-

nehmens. In Osteuropa liegt nach seiner Einschätzung noch Wachstumspotential, das man in den nächsten Jahren heben kann.

Fangbescheinigung bereitet kaum Probleme

Seit Anfang des Jahres 2010 müssen alle Importe mit Fangbescheinigungen versehen sein, die bestätigen, dass die Fische nicht aus illegaler, unregulierter und ungemeldeter Fischerei (IUU-Fischerei) stammen. Da von der Ankündigung bis zur Umsetzung der Maßnahme nur wenige Wochen Zeit blieben, befürchteten viele in der Branche ein heilloses Durcheinander. Zumindest für Sultan Trade trafen diese Befürchtungen nicht zu. „Unsere Lieferanten sind in ihrer Dokumentation mehrheitlich weit fortgeschritten. Zu den Herkunfts-, Ge-

sundheits- und Statistikzertifikaten kommt einfach noch ein weiteres Papier dazu. Die Angaben gleichen sich weitgehend und das Fangzertifikat bedeutet für die Fischer letztlich nicht mehr als ein weiteres Stück Papierarbeit.“

Der Nutzen der Fangbescheinigung ist für Pristovsek unbestritten, da damit der Handel von illegal angelandetem Thunfisch erschwert wird. Diese Fischart steht bei dem

Berliner Importeur ganz besonders im Fokus, da er den größten Anteil vom Umsatz ausmacht. Jede Woche werden mehrere Tonnen Thunfisch importiert (vor allem Yellowfin), wobei man auf Wildfänge vom bestandsgefährdeten Bluefin-Tuna verzichtet und diese Spezies stattdessen aus australischer Aquakultur anbietet. Themen wie Nachhaltigkeit, Natürlichkeit (keine Zusatzstoffe) oder soziales Engagement spielen für den Importeur eine wichtige Rolle und sind schon seit 2004 über die ‚Sultan-Garantie‘ in der Firmenphilosophie verankert. In der Rückschau der letzten Jahre stößt diese Einstellung gegenüber den Kritikpunkten an der Branche jedoch auf wenig Resonanz bei den Kunden. „Preis und Restlaufzeit sind auch 2010 noch die beiden entscheidenden Kriterien. Erst wenn diese beiden Faktoren stimmen, interessiert man sich auch für andere Aspekte“, bringt Philip Pristovsek seine Erfahrungen auf den Punkt.



Thunfisch ist mit Abstand das wichtigste Produkt und wird in mehreren Ländern eingekauft. In diesem Betrieb auf Sri Lanka wird unter anderem auch die höchste Qualitätsstufe (Japan-Ware, siehe Kasten) hergestellt.

Höchste Thun-Qualität im grünen ‚Wasabi-Papier‘

Thunfisch wird international unter diversen Qualitätsbezeichnungen gehandelt, die jedoch kaum standardisiert und somit von Händler zu Händler unterschiedlich sind. Seit etwa eineinhalb Jahren kommt auch die sogenannte „Japan-Qualität“ auf den hiesigen Markt. Diese höchste Qualitätsstufe wurde bisher nur auf dem japanischen Markt verkauft, ist aber durch die nachlassende Nachfrage jetzt auch in Europa verfügbar. Die Thunfischloins dieser Qualitätsstufe sind an ihrem wasabi-grünen Einschlagpapier zu erkennen. Dieses ist so beschaffen, dass es nur Wasser, nicht aber Fett und Öl vom Fisch aufnimmt, wodurch die wertgebende Fleischqualität optimal geschützt wird. Das Fleisch bleibt saftiger, was vor allem für die Sushi-Bars von Bedeutung ist. Diese Japan-Qualität wird nach Aussage von Pristovsek durch das tiefe Trimming und die Entfernung jeglicher weißer Hautlinien international weitgehend übereinstimmend als beste Qualitätsstufe beurteilt. *nik*

Sultan Trade Firmentelegramm

Sultan Trade GmbH
Cicerostrasse 26
10709 Berlin
Tel.: 030/400 45 95 00
Fax: 030/400 45 95 55
info@sultantrade.co
www.sultantrade.de

Charakteristik: Importeur
Eigentümer und Geschäftsführer: Philip Pristovsek

Vertriebsgebiet:
Deutschland, Österreich
Sortiment: etwa 100 Fischarten
Kundenstruktur: Großhandel, LEH
Kundenzahl: knapp 100
Wichtigste Exportländer:
Österreich
Handelsvolumen:
500 t Fisch/Jahr
Gegründet: 2000
Mitarbeiter: 5