



Philipp Pristovsek, Tim Seiter, Joern-Carlos Kuntze von Sultan Trade: „Wir haben uns im Marktsegment für exklusive Fisch- und Meeresspezialitäten positioniert, und zwar ausschließlich im Frischesektor.“

Mitgesellschaftern Tim Seiter und Joern-Carlos Kuntze hatte der Berliner Wirtschaftsingenieur vor drei Jahren die Import-Export-Firma mit dem arabisch anmutenden Namen ins Leben gerufen. Zunächst war Sultan Trade als Beratungsunternehmen angetreten. Inzwischen importiert das jetzt in Potsdam ansässige Unternehmen wöchentlich fünf Tonnen Frischfisch vor allem aus Arabien und Asien. Der Importeur greift auf ein Dutzend Lieferanten in Vietnam, Indonesien, Indien, Sri Lanka, auf den Malediven, in Oman und den Vereinigten Arabischen Emiraten zurück. Die Produktpalette ist übersichtlich. Pristovsek: „Wir spezialisieren uns auf möglichst exklusive Produkte und achten darauf, dass diese in einer sehr hohen Qualität in Deutschland eintreffen.“ Das Hauptgeschäft macht Sultan Trade mit einem guten Dutzend Artikeln. Wichtigster Fisch ist der Thun, gefolgt von Red Snapper, Zackenbarsch, Kaiserbarsch, Rotbarben, Papageifisch, Barramundi, Mahi Mahi und der Dorade Rosé.

Sultan Trade importiert frische Exoten

36 Stunden vom Fang nach Frankfurt

Der Importeur Sultan Trade konzentriert sich auf Exotenfische, die ausschließlich frisch eingeflogen werden. Die Qualität der Produkte soll unter anderem durch eine lückenlose Kühlkette, sorgfältige Verpackung und detaillierte Produktinformation gewährleistet werden. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit den Lieferanten.

Wir haben uns im Marktsegment für exklusive Fisch- und Meeresspezialitäten positioniert, und zwar ausschließlich im Frischesektor“, so verortet Philip Pristovsek das Geschäft von Sultan Trade. Gemeinsam mit den

Zur Saison spielt auch die Rosenberg-Süßwassergarnele eine Rolle.

Mitarbeiter in den Lieferländern

Basis der Qualitätsphilosophie von Sultan Trade ist eine enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten. „Wir kennen jeden unserer Lieferanten persönlich, haben jeden mindestens einmal gesehen oder im Lieferland besucht“, berichtet Pristovsek. In den Produktionsländern besitzt der Importeur teils feste, teils freie Mitarbeiter. Zum Beispiel in Abu Dhabi, der Hauptstadt der Vereinigten Arabischen Emirate am Persischen Golf. Dort unterhält der Gesellschafter Jörn-Carlos Kuntze seit Frühjahr 2002 eine Dependence. Der Mitarbeiter vor Ort beherrscht die Landessprache, kennt die

Sultan Trade – Telegramm

S.U.L.T.A.N. Trade GmbH
Alt Nowawes 67
D-14480 Potsdam
Tel.: +49 (0) 331 - 200 45 00
Fax: +49 (0) 331 - 200 45 55
E-Mail: pristovsek@sultantrade.com
Internet:
www.sultantrade.com

Charakteristik: Importeur von frischem Exotenfisch
Geschäftsführende Gesellschafter: Philip Pristovsek, Tim Seiter, Jörn-Carlos Kuntze
Sortiment: Thunfisch,

Zackenbarsch, Red Snapper, Kaiserbarsch, Papageifisch, Barramundi, Mahi Mahi, Dorade, Schwertfisch, Marlin, Barracuda, Segelfisch, Hammerhai, Rosenberg-Süßwassergarnele, Languste.

Kundenstruktur:

Großhandel

Vertriebsgebiet: Deutschland, Österreich, Schweiz

Handelsvolumen:

5 t/Woche

Mitarbeiter: 10

Gegründet: 2000

jeweilige Mentalität, Religion und staatliche Vorschriften. Direkt nach dem Fang kann er die Qualität des Fisches kontrollieren und umgehend auf eventuelle Probleme reagieren. „Wenn ein Fisch etwas

älter ist, werden gerne die Kiemen rausgeschnitten, ein Kaiserbarsch beispielsweise ‘gilled and gutted’ ausgeliefert. Das darf bei unseren Fischen natürlich nicht passieren“, bringt Pristovsek ein

Beispiel. In solch einem Fall kann der Mitarbeiter im Land gleich am nächsten Tag beim verantwortlichen Produzenten persönlich Klärung verlangen. Der Kontaktmann initiiert qualitätsverbessernde Investitionen wie Eismaschinen und kann auch Wünsche hiesiger Kunden unkompliziert realisieren.

36 Stunden vom Fang bis Frankfurt

Entscheidend für die hohe Qualität, die Sultan Trade anstrebt, ist eine ausgefeilte Logistik. „Wenn unser Fisch in Frankfurt ankommt, ist er 24 Stunden, maximal 36 Stunden alt“, versichert der Geschäftsführer. Um dies gewährleisten zu können, bevorzugt Sultan Trade Länder mit kurzen Flugzeiten nach Europa. Bestes Beispiel ist Oman auf der arabischen Halbinsel mit einer rei-



Wichtigster Fisch im Import-Geschäft von Sultan Trade ist der Thun, gefolgt von Red Snapper, Zackenbarsch, Kaiserbarsch, Rotbarben, Papageifisch, Barramundi, Mahi Mahi und der Dorade Rosé.

nen Flugzeit von sechs Stunden. Pristovsek beschreibt den Transportweg vom Fang bis zum Perishable Center in Frankfurt. Die Fischer fahren am Freitag abend raus und landen ihren Fisch am Sonnabend morgen an. Tagsüber wird der Fisch sortiert, ausgenommen, verpackt. Das Gesundheitszertifikat wird eingeholt, ein Herkunftszertifikat ausgehändigt, um eventuelle Zollerleichterungen der EU in Anspruch nehmen zu können. Am Abend ist Abflug in Omans

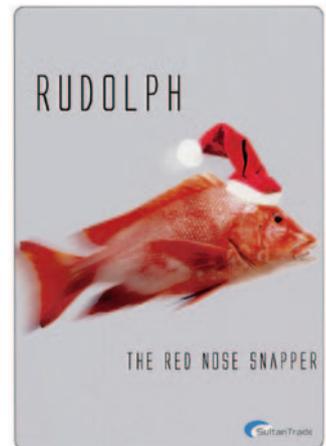
Hauptstadt Maskat, am Sonntag morgen zwischen 6.00 und 10.00 Uhr Ankunft in Frankfurt am Main. Noch am gleichen Tag wird der Fisch von Frankfurt zum binnenländischen Großhandel ausgeliefert.

Schonende Kühlung durch Gelpads

Während dieser 36 Stunden muss die Kühlkette vom Fang bis zur Verteilung in Deutschland stehen. Schon die Fischer in Oman erhalten

von ihren Aufkäufern Eis, mit dem sie den Fisch an Bord ihrer kleinen Boote kühlen. In der Regel erfolgt die Kühlung mit Gelpads, die das qualitätsmindernde Wasser aufsaugen. Der Fisch selbst wird in eine Folie quasi eingeschlagen, auf diese wird wiederum eine Schicht Eis gelegt. Beim Packen lässt Sultan Trade darauf achten, dass die Fische in der Kiste ordentlich nebeneinander gelegt werden.

Detaillierte



Um seine Produkte in den Fokus zu rücken, stellt Sultan Trade jeden Monat ein oder zwei Fische auf witzige Art dar. Im Dezember 2002 wurde der Red Snapper als 'Rudolf, the red nose snapper' präsentiert.

Produktinformation

Die Informationen auf der Verpackung gehen über die vom Fischetikettierungsgesetz geforderten Angaben hinaus. Neben Produktions- und Verfallsdatum werden Kühltemperatur, EU-Lizenznummer des Produzenten, Lieferantennamen und das Netto-Gewicht genannt, darüberhinaus, wieviel Stück Fisch mit welchen Gewichten die Styroporbox enthält. Großkunden können sich bei Sultan Trade auch



Mitarbeiter von Sultan Trade kontrollieren in den Lieferländern die Produktqualität und sorgen beispielsweise dafür, dass den Fischen nicht die Kiemen, ein wichtiger Frische-Indikator, herausgeschnitten werden.



Für den Transport verwendet Sultan Trade statt Eis Gelpads, die qualitätsmindernde Flüssigkeit aufsaugen.

Kisten zusammenstellen lassen, die unterschiedliche Fischarten enthalten.

Sultan Trade beliefert ausschließlich den Großhandel, der den Fisch an die Gastronomie und Kaufhaustheken weiterreicht. „Unsere Rosenberg-Garnelen haben wir zwei Tage nach der Produkteinführung in der Theke des Berliner KaDeWe gesehen“, berichtet Pristovsek. Den Vertrieb konzentriert der Importeur auf den deutschsprachigen Raum, also Deutschland, Österreich

und Teile der Schweiz. Ausgeliefert wird an drei Tagen in der Woche: Sonntag, Dienstag und Donnerstag.

Innovative Produktpräsentation

Um einzelne Produkte gelegentlich in den Fokus zu rücken, betreibt Sultan Trade ein spezielles Marketing. „Jeden Monat stellen wir einen oder zwei Fische auf eine witzige Art dar“. Philip Pristovsek nennt Beispiele: der Red Snapper wurde im Dezember

als Weihnachtsfisch, als ‘Rudolf, the red nose snapper’ präsentiert, im Januar gingen drei Fische aus dem Oman - die Dorade Rosé, der Kaiserbarsch und der Zackenbarsch - als die Heiligen Drei Könige, zum Valentinstag im Februar gab der Rote Zackenbarsch als ‘Valentinsfisch’ den ‘Fisch für Verliebte’ und zum Karneval, dieses Jahr im März, wurden ‘Prinz Papageifisch’ und ‘Prinzessin Rotbarbe’ mit den jahreszeitlich typischen Jeckenmützen ausgestattet. Ostern folgte die Einführung

des Kaninchenfischs, einer wenig bekannten Art aus dem Oman. Jedes dieser farbigen, fast kartonstarken Infoblätter enthält auf der Rückseite ausführliche Produktinformationen. Im Hinblick auf die Nachfrage nach seinen Produkten ist Philip Pristovsek optimistisch: „Exotenfisch läuft immer mehr. Viele nehmen statt zum zehnten Mal Rotbarsch lieber den Red Snapper, den sie aus ihrem letzten Ägypten-Urlaub oder dem Tripp in die Karibik kennen.“

bm