

TITEL



Dr. Stefan Hilger (r.)  
mit dem  
„Team Bremerhaven“:  
Oliver Lange,  
Anastasia Kotschubin,  
Thomas Friedhoff (v.l.):

30 Jahre Scottish Import

# Vollsortimenter mit Kernkompetenz Lachs

Als eines der ersten Unternehmen in Deutschland begann Scottish Import vor 30 Jahren mit der Einfuhr hochwertigen Seafoods aus dem Norden der Britischen Insel. Mittlerweile bietet der Großhandel ein Vollsortiment an Fisch und Meeresfrüchten aus vielfältigen Ursprüngen an, ohne dabei seine Wurzeln zu vernachlässigen. Mit der SB-Linie „Finest Choice“ strebt man jetzt auch in den LEH.

**W**er den Begriff ‚Scottish‘ im Unternehmensnamen trägt, gilt manchen gleichsam als Spezialist für den Brexit. Auch Dr. Stefan Hilger, Geschäftsführer von Scottish Import, ist vor dem Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union mehrfach zu seiner Einschätzung der Situation befragt worden, nicht zuletzt auch von

unserer Fachzeitschrift: „Der Handel wird trotz Brexit weitergehen, die zunehmenden Komplikationen werden uns als Spezialisten zugutekommen“, prognostizierte er im September 2020. Und er hat recht behalten, denn das Geschäft mit der schottischen Rohware konnte ausgebaut werden: „Wir stehen für schottischen Lachs im deutschsprachigen Raum,



bieten aber auch Seeteufel, Jakobsmuscheln, Kaisergranat und andere hochwertige Produkte aus dem Land an“, beschreibt er die Entwicklung. Zwar verliere man durch den gestiegenen Aufwand bei der Einfuhr einen Tag, was durch die frühzeitigere Disposition und eine Umorganisation der eigenen Abläufe aber wieder aufgefangen werden kann. Dreimal pro Woche gibt es per Lkw Anfahrten nach Bremerhaven, wo der Großhandel aus Eltville im März 2020 ein Büro eröffnet hat.

### Mehr Menge durch mehr Manpower

Standortleiter Oliver Lange wird dort seit letztem Jahr von zwei weiteren Kollegen unterstützt. Mit Thomas Friedhoff konnte man einen Experten aus der Branche gewinnen, der vorher bei einem anderen Importeur tätig war. Und mit Anastasia Kotschubin ist eine Logistikfachkraft dazu gekommen, die als Schnittstelle zwischen dem Großhandel und den Speditionen die Abläufe managed. Noch in diesem Jahr soll das Team in Bremerhaven weiter verstärkt werden. „Wir wollen an diesem Standort weiter wachsen, weil wir hier Menschen finden, die sich mit dem Thema Fisch auskennen und durch ihre Kenntnisse neues Potenzial mitbringen“, unterstreicht Oliver Lange. Die Nähe zu den Kunden, den Lieferanten, Dienstleistern und Verarbeitungsbetrieben in Bremerhaven zahlt sich nach seiner Darstellung unmittelbar aus.



**Seit einigen Jahren arbeitet man auch mit Firmen aus Spanien zusammen und kann dadurch auf ein breites Sortiment an Waren aus dem Mittelmeerraum und der Atlantikküste zugreifen.**



**Dr. Stefan Hilger (l.) mit dem „Team Eltville“: Stefan Hombach, Yasemin Tülek, Norbert Albrecht, Stephanie Strack, Alexander Schäuble, David Rosenow (v.l.).**

Die kurzen Wege und die Möglichkeit, die Waren unmittelbar in Augenschein zu nehmen, schieben das Geschäft an. So habe man seit März 2020 den Handel mit Frischfisch aller Art auf rund 50 Tonnen pro Monat verdoppeln können. „Durch die neuen Kollegen konnten neue Produkte aufgeschaltet und zusätzliche Kunden betreut werden“, fasst Geschäftsführer Dr. Stefan Hilger die positive Entwicklung des Großhandels in den letzten Jahren zusammen.

### Lachs in allen Verarbeitungstufen

Frischlachs und Räucherlachs sind die Wurzeln des Unternehmens und auch heute noch ein Teil des Geschäftes. „Im Lachssegment bieten wir alles an, was es auf dem Markt an Herkünften und Verarbeitungstufen gibt“, behauptet man selbstbewusst. Dabei arbeite der Großhandel mit ausgewählten Partnern zusammen und sei auf verschiedenen Stufen an den Prozessen in Filetierbetrieben und Räuchereien beteiligt, um die Qualität sicherzustellen. Etwa 350 bis 400 Tonnen Frischlachs bewegt Scottish Import pro Monat, wobei sich das Geschäft mit dem Salmoniden je nach seiner Herkunft deutlich unterscheidet. Während zum Beispiel der Handel mit Norwegerlachs eher ein schneller und preisgetriebener sei und es bei der Kaufentscheidung häufig auf die erste Nachkommastelle ankomme, gehe es beim schottischen ▶



**Wir wollen ebenso nah am Kunden wie am Lieferanten sein und gleichzeitig die Schnittstellen bei Produktion und Transport im Griff haben.**



Das Sortiment von „Finest Choice“ wird nach Kundenwunsch gestaltet und auch die Verpackung als Private Label-Produkt ist möglich.



**Wir können alles liefern, was die Fischtheke benötigt, auch in kleinsten Mengen.**

Lachs eher um die Rohwarenverfügbarkeit; der Preis spiele in diesem Marktsegment nicht die dominante Rolle. „Wir fühlen uns im Nischenmarkt wohl, können aber auch den Massenmarkt bedienen“, so Hilger. Beim Lachs aus norwegischer Provenienz sei man außerdem bestrebt herausragende Qualitäten wie pre-rigor Filets zu handeln. Label Rouge zertifizierte Ware aus Norwegen gibt es zum Bedauern des Händlers im Moment nicht mehr. Diese sei derzeit nur aus Schottland verfügbar und stelle dort das Premiumprodukt dar (siehe dazu auch Kasten unten). Er wird von Fachleuten als herausragend in Qualität, Fleischstruktur und Farbe beurteilt und daher häufig im Sushi- und Sashimi-Geschäft eingesetzt. Aktuell

gibt es fünf Züchter in Schottland, die Lachs mit dem Siegel Label Rouge erzeugen.

### Lieferant für Fachhandel und LEH

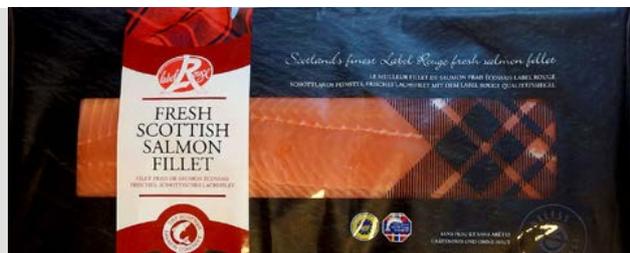
Die Kundenstruktur ist heterogen und reicht von Verarbeitern aus Industrie und Handwerk über den Großhandel, Fischfeinkostläden bis hin zu stationärem und mobilem Fachhandel sowie den Fischfachabteilungen im Supermarkt. „Für Großabnehmer bieten wir ein umfangreiches und fokussiertes Warenangebot, für kleine Kunden ein Vollsortiment. Wir können alles liefern, was die Fischtheke benötigt, auch in kleinsten Mengen“, beschreibt Hilger die Angebotspalette des Unternehmens. Nahezu alle gängigen Konsum- und Edelfische finden sich in der Lieferliste.

### Mediterranes Seafood aus Spanien und Kroatien

Seit einigen Jahren arbeitet man auch mit Firmen aus Vigo in Galicien und Barcelona in Katalonien zusammen und kann dadurch auf ein breites Sortiment an Waren aus dem Mittelmeerraum und der Atlantikküste zugreifen. „Durch persönliche Kontakte vor Ort können wir oft auch ausgefallene Wünsche erfüllen, ohne dass wir auf Mindestmengen bestehen müssen“, unterstreicht man. Das Sortiment umfasst bereits über 60 Artikel und reicht von Wildfisch von den Auktionen über Meeresfrüchte, Weichtiere, Muscheln aus Galicien oder Thun- und Schwertfisch. Seit kurzem führt man auch Sardinen und Sardellen ohne Kopf aus Kroatien sowie deren Filets, die für die mediterrane Küche unverzichtbar sind.

## Stichwort Label Rouge

Das Label Rouge ist ein französisches Gütesiegel für hochwertige Lebensmittel. Es ist 1965 auf Veranlassung französischer Geflügelproduzenten geschaffen worden, die mehr Wert auf eine traditionelle und naturnahe Tierhaltung legen. Es wird im Auftrag des französischen Landwirtschaftsministeriums vergeben. Neben Geflügel werden unter diesem Gütesiegel mittlerweile auch andere land- und fischereiwirtschaftliche Erzeugnisse produziert – auch Fisch und Meeresfrüchte gehören dazu. Lachs aus Schottland erhielt 1992 als erster Fisch und als erstes nicht-französisches Produkt das begehrte Etikett. Das Label Rouge ist keine Handelsmarke, sondern ein amtliches Gütesiegel. Es wird einem Unternehmen erst nach Zustimmung von einer staatlichen Kommission verliehen. Bei allen Produkten, die das Label Rouge tragen dürfen, stehen drei Merkmale im Vordergrund:



Das Label Rouge ist ein französisches Gütesiegel für hochwertige Lebensmittel.

- ▶ Eine perfekte Qualität in ernährungswissenschaftlicher, geschmacklicher und hygienischer Hinsicht.
- ▶ Eine strenge Kontrolle in allen Stadien der Erzeugung, der Futtermittel bis hin zur Präsentation auf dem Ladentisch.
- ▶ Maximale Sicherheit für den Erzeuger.



**Die Produktlinie „Finest Choice“ wird als SB-Produkt für solche Märkte eingeführt, die keine Frischeabteilung betreiben. Aktuell ist man dafür mit ausgewählten Händlern im Gespräch und sammelt erste Erfahrungen.**

„Wir wollen ein Sortiment bieten, mit dem sich unsere Kunden vom Wettbewerb abheben und möglichst flexibel auf jede Anfrage reagieren können.“ Um größtmögliche Frische zu gewährleisten, erhält man zweimal wöchentlich Ware an den Flughafen in Frankfurt, von wo sie direkt zu den Kunden geht. „Die Erweiterung des Sortiments beginnt oft mit der Anfrage durch Kunden. Wir nehmen diese Herausforderungen gerne an und suchen akribisch nach Lösungen, unsere hervorragenden persönlichen Kontakte sind hierbei oft der Faktor, der zum Erfolg führt“, betont Oliver Lange.

### Finest Choice jetzt auch als SB-Angebot für den LEH

Vor einigen Jahren hat Scottish Import mit Finest Choice eine Premium-Linie für den Fischhandel eingeführt. „Finest Choice steht für Produkte, die nicht alltäglich sind. Der Händler bekommt ein perfektes Stück Fischfleisch, das er nur nach Kundenwunsch portionieren muss und ohne großen Aufwand verkaufen kann“, fasst Hilger die Vorteile des Sortiments zusammen. Nach erfolgreicher Etablierung dieses Angebotes an der Bedientheke erfolgt jetzt die Einführung als SB-Produkt für solche Märkte, die keine Frischeabteilung betreiben. Man ist dafür mit ausgewählten Händlern im Gespräch und sammelt erste Erfahrungen. Das Sortiment wird dabei nach Kundenwunsch gestaltet und auch die Verpackung als Private Label-Produkt ist möglich.

## TITEL

### Logistik und Kommunikation immer schneller und komplexer

Die Waren aus Dänemark, Holland, Norwegen, Spanien und Schottland treffen per Spedition in Bremerhaven ein, Exoten und Flugware kommen über Frankfurt per Flugzeug ins Land und werden zur nationalen Distribution ebenfalls nach ‚Fishtown‘ verfrachtet, wo sie neu kommissioniert und auf den Weg zu den Kunden gebracht werden. „Wir haben jeden Tag Waren im Zulauf. Das Frischfischgeschäft ist in den letzten Jahren deutlich schneller geworden, die Kunden entscheiden immer kurzfristiger“, beobachtet man bei Scottish Import. Der Großhandel bedient regelmäßig etwa 200 Kunden, weitere 100 kommen saisonal dazu. Im Jahr 2021 wurden fast 7.000 Tonnen Ware bewegt, wobei auch Kleinstmengen von 10 kg verschickt werden – einen Mindestumsatz pro Bestellung gibt es nicht. Der dafür nötige Kommunikations- und Logistikaufwand sei in den letzten Jahren sprunghaft angestiegen und nur durch eine leistungsfähige IT-Infrastruktur zu bewältigen. „Wir wollen ebenso nah am Kunden wie am Lieferanten sein und gleichzeitig die Schnittstellen bei Produktion und Transport im Griff haben“, bringt Hilger das Credo seines Großhandels auf den Punkt. Dass sich dieses Konzept bewährt hat, zeigt ein Blick auf das 30-jährige Jubiläum. „Das war jahrelange harte Arbeit, das stampft man nicht so aus dem Boden.“ *nik*



**Im Lachssegment bieten wir alles an, was es auf dem Markt an Herkünften und Verarbeitungsstufen gibt.**

## Scottish Import Firmenteleggramm

Scottish Import Finefood GmbH  
Wiesenstraße 35  
65344 Eltville-Martinsthal  
Tel.: 0 61 23 / 70 26 10  
Fax: 0 61 23 / 70 26 20  
E-Mail: info@scottish-import.de  
www.scottish-import.de

**Büro Bremerhaven:**  
Scottish Import Finefood GmbH  
Am Lunedeich 121-129  
27572 Bremerhaven  
Tel.: 0 61 23 / 70 26 25  
E-Mail: lange@scottish-import.de

**Charakteristik:**  
Importeur und Großhandel  
**Gegründet:** September 1992  
**Mitarbeiter:** 12  
**Geschäftsführer:** Dr. Stefan Hilger  
**Standortleitung Bremerhaven:**  
Oliver Lange

**Vertriebsgebiet:**  
Deutschland, Österreich, Schweiz,  
Dänemark, Niederlande, Irland,  
Italien, Frankreich

**Sortiment:**  
Vollsortiment Frischfisch und  
TK-Fisch, Thunfisch, Exoten,  
Schalen- und Krustentiere.  
Schwerpunkt Lachs aus Aquakultur  
(60% vom Umsatz) aus Schottland,  
Irland, Norwegen; Räucherlachs und  
Gravadlachs (frisch und TK), Lachs-  
filet, ganze Lachse, Biolachs und  
Biolachsfilet, Label Rouge-Lachs

**Kundenstruktur:**  
Großhandel, C&C, Caterer, LEH,  
Fachhandel, Hotellerie, Industrie

**Kundenzahl:** etwa 300  
**Umsatz 2021:** ca. 40 Mio. Euro  
**Exportanteil:** 15 %  
**Zertifikate:** Bio, Naturland, ASC, MSC,  
Global G.A.P., IFS Broker Higher Level