

Fischmagazin

Fachzeitschrift für die gesamte Fischwirtschaft



Hannah Lindoff
Alaska Seafood
Marketing Institute



Antoine Honoré

Michael Honoré

**Golden Seabreeze
ist Bindeglied zwischen
Produzent und Handel**



Antoine und Michael Honoré: „Transparente Lieferketten schaffen Vertrauen und sorgen für ein nachhaltiges und profitables Geschäft auf allen Seiten.“

Golden Seabreeze ist Bindeglied zwischen Produzent und Handel

Transparente Lieferketten schaffen Vertrauen

Antoine und Michael Honoré bilden die 3. Generation einer Fischhändlerfamilie. Während die Großmutter in den 1950er-Jahren im belgischen Charleroi das Fischgeschäft „La Poissonnerie du Centre“ betrieb, importieren die Brüder heute ein Sortiment exklusiver Seafoodprodukte aus aller Welt, allem voran Königskrabbe, Schneekrabbe und Lachskaviar, das an eine vielfältige Kundenstruktur in Europa verkauft wird.

Die Corona-Pandemie hat die Karten in vielen Wirtschaftsbereichen neu gemischt. Erfolgreiche Geschäftskonzepte gerieten ins Stolpern, etablierte Lieferketten spannten sich bis zum Zerreißen, Kundenbedürfnisse und Verbraucherverhalten änderten sich mit dramatischer Geschwindigkeit. Fast alle Unternehmen mussten sich umstellen und anpassen, neue Lieferanten suchen und häufig auch neue Kundenstrukturen erschließen. Wer diese

Herausforderungen meistern konnte, hat gute Chancen heute besser dazustehen. Ein Beispiel dafür ist der Importeur Golden Seabreeze aus Aachen, dessen Umsatz sich von drei Millionen Euro im Jahr 2020 auf zwölf Millionen (2022) vervierfacht hat.

Um zu erklären wie man das erreicht hat, werfen wir einen Blick zurück: Die beiden Inhaber Antoine und Michael Honoré beendeten 2014 nahezu



Aachen

zeitgleich die Uni und wollten sich selbständig machen. Die Seafoodbranche war dabei von vornherein gesetzt, denn sowohl Großmutter als auch Vater prägten als Fischhändler den Berufswunsch der Brüder. Durch Zufall ergab sich der Kontakt zu einem russischen Fangbetrieb für Königskrabben, der den Jungunternehmern eine Exklusivvertretung für den europäischen Markt anbot. Auf der Brüsseler Seafood Expo fanden die Honorés zwei Interessenten dafür, der Einstieg ins King-Crab-Business war schnell geschafft. Zunächst konzentrierte man sich auf den belgischen und französischen Markt, weil man dort für hochwertiges Seafood aufgeschlossen ist. Bald schon kamen Abnehmer in Deutschland sowie weiteren europäischen Ländern dazu und so entschloss man sich in Aachen ein Büro zu eröffnen, von dem aus die wichtigsten Abnehmerländer in Europa schnell bereit werden können. Denn der persönliche Kontakt sowohl zu Erzeugern als auch Kunden gehört zum Selbstverständnis des Unternehmens.

Hochwertiges Sortiment

Das Sortiment des vor wenigen Wochen als IFS-Broker zertifizierten Importeurs wurde in den Jahren beständig ausgebaut und bietet heute neben der Königskrabbe auch Schneekrabbe, Taschenkrebs, Hummer, Kaisergranat, Kabeljau, Lachsrogen, Kaltwassergarnelen, Austern, Zander und Egli. Zu den Abnehmern des hochwertigen Angebotes gehören die Kreuzfahrtindustrie sowie Hotels, Restaurants und Caterer (HoReCa) – und damit genau die Kundenstruktur, die von der Pandemie hart getroffen wurde. „In wenigen Wochen mussten wir neue Absatzkanäle finden, um unseren Abnahmeverpflichtungen gegenüber dem Produzenten nachzukommen und nicht auf der Ware sitzenzubleiben“, erinnert sich Michael Honoré. Gefunden hat man diesen unter anderem im belgischen LEH, denn Krabbenfleisch in Mayonnaise ist in Belgien ein beliebtes und viel gekauftes Produkt. Jetzt, nachdem die Kreuzfahrer wie zuvor unterwegs und die Hotels und Restaurants wieder ohne Auflagen arbeiten können, nachdem also die alten Kunden zurückgekehrt und zusätzliche Abnehmer gefunden wurden, entwickelt sich das Geschäft von Golden Seabreeze sprunghaft.

Besuch der Erzeuger vor Ort

Königskrabben sind nicht nur der Ursprung des Unternehmens, sondern bilden zusammen mit Schneekrabben auch das Kerngeschäft von Golden Seabreeze ►



Das Fleisch der Snow Crab (im Bild) gehört gemeinsam mit King Crab zu den beiden wichtigsten Handelsprodukten von Golden Seabreeze. Ein Drittel vom Gesamtumsatz entfällt darauf.



Golden Seabreeze Firmentelegramm

Golden Seabreeze GmbH & Co. KG
Dresdener Straße 8
52068 Aachen
Tel.: +49 (0)176 2017 7555
m.honore@golden-seabreeze.com
a.honore@golden-seabreeze.com
www.golden-seabreeze.com

Charakteristik:

Im- und Export, Großhandel

Inhaber und Geschäftsführer:

Antoine und Michael Honoré

Vertriebsgebiet:

Europa, USA, Kanada

Sortiment:

Königskrabbe, Schneekrabbe,
Taschenkrebs, Hummer,
Kaisergranat, Kabeljau, Lachsrogen,
Kaltwassergarnelen, Austern,
Zander, Egli

Marken:

Golden Seabreeze

Kundenstruktur:

Importeure,
Großhandel, Restaurantketten, LEH

Umsatz:

12 Mio. Euro (2022)

Gegründet:

2014

Mitarbeiter:

6

Zertifikate:

IFS Broker, MSC, ASC



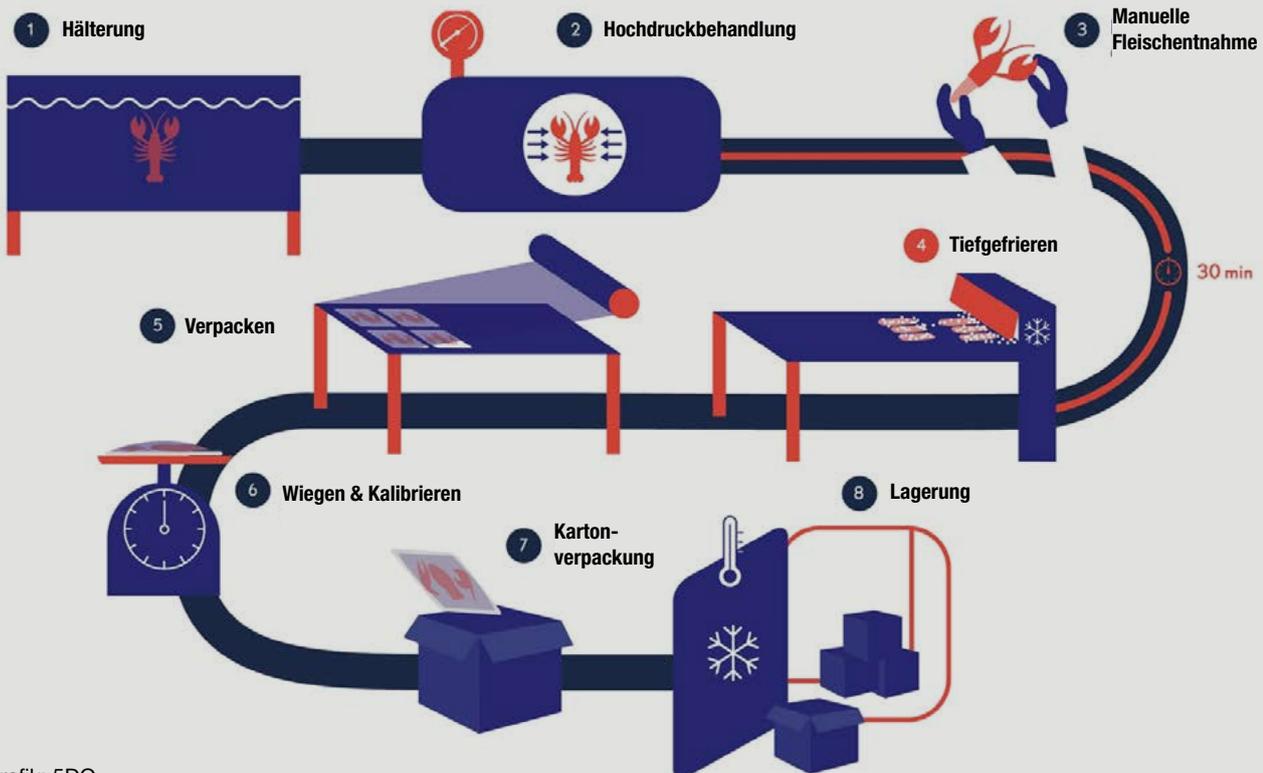
Der persönliche Kontakt sowohl zu Erzeugern als auch Kunden gehört zum Selbstverständnis des Unternehmens.

– etwa ein Drittel vom Umsatz entfallen darauf. Angeboten werden „Cluster“ (3 Beine und ein Scherenarm), „Single Legs“ (einzelne Beine) und „Claws“ (Scheren). Neben der russischen Rohware baute man zügig auch Kontakte nach Norwegen und Kanada auf, um die kontinuierliche Versorgung abzusichern. Eine vorausschauende Strategie, die sich angesichts von Putins Angriffskrieg auf die Ukraine bewährt hat. Die Verträge mit dem russischen Fangunternehmen ließ man rechtzeitig auslaufen, die letzte Lieferung traf wenige Tage vor Kriegsbeginn Anfang Februar 2022 in Antwerpen ein. Um neue Lieferanten zu finden, besuchen die Honorés nicht nur die einschlägigen Messen in Europa, sondern statten den Produzenten gerne auch vor Ort einen Besuch ab. Auf der Suche nach zugelassenen norwegischen Betrieben fand man eine Liste einschlägiger Exporteure, vereinbarte Besuchstermine und machte sich mit dem Auto auf in Richtung Nordkap, um Produzenten im äußersten Norden von Norwegen zu treffen. Auch nach Kanada und Chile hat man solche Roadtrips unternommen.



Michael (l.) und Antoine Honoré (r.) verbindet eine lange Bekanntschaft mit Markus Rüsich vom Altonaer Kaviar Import Haus (AKI). Er beriet die Brüder bei den ersten Schritten im Seafood-Business. „Golden Seabreeze und AKI haben viele Berührungspunkte“, heben die Honorés hervor.

Schematischer Prozess der Hochdruckbehandlung



Grafik: 5DO

Bei der Hochdruckbehandlung wird ein hydrostatischer Druck von 2000 bis 3000 bar aufgebaut, wodurch sich das Fleisch der Schale/ des Panzers ablöst. Sobald der Prozess abgeschlossen ist, wird das Fleisch von Hand gewonnen, tiefgefroren und verpackt, um eine einwandfreie Qualität zu gewährleisten.

Mehr als die bloße Importabwicklung

„Wir gehen tief rein in den Erzeugermarkt, suchen Partnerschaften und wollen das direkte Geschäft mit den Produzenten“, erklärt Michael Honoré den Ansatz von Golden Seabreeze. Man versteht sich als Importeur, der aus nordischen Ländern Ware bezieht und diese in diverse europäische Länder verkauft. Dabei legt man Wert darauf, den Weg zwischen Produzent und Endabnehmer kurz und übersichtlich zu halten. „Wir machen unsere Lieferkette transparent, denn durch das Internet kann heute ohnehin jeder nachvollziehen, woher die Ware kommt“, so Antoine Honoré. Das gehe zum Teil soweit, dass sich die Lieferanten und Kunden des Importeurs nicht nur kennen, sondern sogar die Preise und Margen innerhalb der Wertschöpfungskette bekannt sind.

„Transparente Lieferketten schaffen Vertrauen und sorgen für ein nachhaltiges und profitables Geschäft auf allen Seiten“, ist man überzeugt. Die Gefahr, dass man dabei als Zwischenhändler langfristig überflüssig wird, sieht man nicht. „Die reine Importabwicklung reicht heutzutage längst nicht mehr aus. Wir sehen uns sowohl für die Erzeugerseite als auch für unsere Kunden als Dienstleister, der sich um die Qualität der Rohware, die richtige Verpackung und eine adäquate Produktpräsentation kümmert“, unterstreichen die Honorés. So tief man auf Produzentenseite in den Markt geht, so wenig tief dringt man in die Absatzmärkte vor. Frankreich, Belgien, Deutschland, Niederlande, Luxemburg, Griechenland, Spanien, Italien und die USA gehören zu den Abnehmernländern. Pro Nation arbeitet man in der Regel höchstens mit zwei oder drei Kunden zusammen, mit denen strategische Partnerschaften oder sogar exklusive Vereinbarungen bestehen.

Hochdruckverfahren für Hummer, Kaisergranat und Austern

Golden Seabreeze bietet in Deutschland die Produkte des französischen Produzenten Cinq Degres Ouest (5DO) an. Das Unternehmen wurde 2010 von Alexis Taugé gegründet und bezeichnet sich selbst als Pionier der Hochdruckbehandlung von Meeresfrüchten in Frankreich und Europa. 5DO betreibt im Hafen von Lorient (Bretagne) eine 2.500 m² große Fabrik und ist auf die Fleischgewinnung von rohen Muscheln und Krustentieren sowie deren Stickstoff-Frostung spezialisiert. Bei der Hochdruckbehandlung wird ein hydrostatischer Druck von 2000 bis 3000 bar aufgebaut, wodurch sich das Fleisch der Schale / des Panzers ablöst. Sobald der Prozess abgeschlossen ist, wird ►



Von der King Crab werden verschiedene Körperteile angeboten: „Cluster“ (3 Beine und ein Scherenarm), „Single Legs“ (einzelne Beine) und „Claws“ (Scheren).



Krebsfleisch ist häufig Bestandteil anspruchsvoller Seafoodsnaacks. Hier in Form eines edlen Feinkostsalates auf Brot sowie als wertgebende Komponente in Sushi.



Wir gehen tief rein in den Erzeugermarkt, suchen Partnerschaften und wollen das direkte Geschäft mit den Produzenten.

das Fleisch von Hand gewonnen, um eine einwandfreie Qualität zu gewährleisten. Neben dem Hummer werden folgende Meeresfrüchte mit dem Hochdruckverfahren behandelt:

Kaisergranat wird in Schottland und Norwegen mit Reusen gefischt und gelangt lebend in die Hälterung von 5DO. Das Hochdruckverfahren ist auf die im Vergleich zum Hummer größere Zerbrechlichkeit der Panzer abgestimmt. Die Technologie ermöglicht es, die besonderen Eigenschaften des rohen Fleisches zu bewahren, das eine perlmuttartige Farbe und eine leicht knusprige Textur vereint.

Herzmuscheln werden an den französischen Küsten von Hand gefischt. Nach der Anlieferung werden die Herzmuscheln gereinigt und in kleinen Chargen auf Körbe verteilt. Anschließend werden sie in Becken mit sauerstoffreichem, desinfiziertem und temperaturkontrolliertem Wasser eingetaucht. Dadurch erhalten sie eine perfekt gereinigte Schale, die frei von



Das Scheren- und Schwanzfleisch von Hummern löst sich durch die Hochdruckbehandlung vollkommen zerstörungsfrei von der Schale und wird roh schockgefrostet.



5DO behandelt auch Austern mit dem Hochdruckverfahren. Dabei löst sich das Fleisch vollständig von der Schale, die sich gleichzeitig öffnet. Die Halbschalenauster ist sauber und frei von Schalenresten. Sie wird sofort in ihrem eigenen Wasser schockgefroren.

Sand ist. Die Hochdrucktechnik ermöglicht es, die Schalen zu öffnen, ohne die Textur der Muscheln zu verändern.

Austern aus der Bretagne werden bei 5DO bis zur Verarbeitung gehältert und dann mittels Hochdruckverfahren behandelt. Dabei löst sich das Fleisch vollständig von der Schale, die sich gleichzeitig öffnet. Außerdem werden bei dem Vorgang alle Bakterien abgetötet. Die Halbschalenauster ist sauber und frei von Schalenresten. Sie wird sofort in ihrem eigenen Wasser schockgefroren und kommt in dieser Form nach Aussage der Honorés häufig auf den Buffets von Kreuzfahrtschiffen zum Einsatz, weil sie leichtes Handling und optimale Haltbarkeit vereint.

Kooperation mit dem Altonaer Kaviar Import Haus

Antoine und Michael Honoré verbindet eine lange Bekanntschaft mit dem Altonaer Kaviar Import Haus (AKI). Über den Vater, den sie schon als Jugendliche auf Geschäftsreisen begleiten durften, lernten sie AKI-Geschäftsführer Markus Rüsich kennen, der sie später als Mentor bei den ersten Schritten im Seafood-Business beriet. Heute verkaufen sie den Kaviar vom AKI auf dem französischen Markt und fungieren gleichzeitig als Lieferant von ausgesuchten Rohwaren für das Bistro vom AKI im Kaufhaus des Westens (KaDeWe) in Berlin. „Markus Rüsich ist für uns väterlicher Freund, Berater und Kunde in einem. Golden Seabreeze und AKI haben viele Berührungspunkte“, heben die Honorés hervor. Auf der Seafood Expo Global in Barcelona wird man dieses Jahr erstmals gemeinsam ausstellen (Standnummer: 5G600). nik