



JUBILÄUM

Importhaus Rassau Seafood feiert 100-jähriges Jubiläum

„Breites Sortiment ist die Stärke des Unternehmens“

Elektrische Geräte und Spezialpapiere waren die ersten Produktgruppen, mit denen das Unternehmen Rassau vor 100 Jahren in den internationalen Handel einstieg. Als Exporthaus vertrieb man die Waren deutscher Hersteller in zahlreichen Ländern rund um den Globus. Die Geschäftstätigkeit hat sich heute grundlegend geändert, Fisch und Seafood stehen im Mittelpunkt, aus der Exporttätigkeit ist ein Importhandel geworden.

Rassau Seafood feiert in diesem Jahr 100-jähriges Jubiläum. Ein stolzer Geburtstag, den nicht viele Unternehmen erreichen. Das Hamburger Importhaus ist heute auf den internationalen Handel mit Fisch und Seafood spezialisiert. Über 20 Länder auf allen Kontinenten zählt Günter Hans, Seafood Director bei Rassau, für die Rohwarenbeschaffung aus erster Hand auf. Er war vor vier Jahrzehnten der erste Ein- und Verkäufer des Unternehmens, das heute 28 Mitarbeiter beschäftigt. „Kompetenz und Zuverlässigkeit, Sortimentsbreite und ehrliche Beratung“ sind für Günter Hans die Erfolgsfaktoren von Rassau Seafood.



Unterteilt wird das Angebot in die Warengruppen Räucherrohware, Feinfisch, Garnelen, Filets, Tintenfisch und Spezialitäten.

Innerhalb des letzten Jahrzehnts hat sich die Mitarbeiterzahl bei Rassau Seafood auf 28 verdoppelt.

„Wir bieten einen Service, bei dem sich unsere Kunden auf ihr Geschäft konzentrieren und sich nicht mit Warenverfügbarkeiten, schwankenden Qualitäten und Preisen oder Reklamationen herumschlagen müssen“, beschreibt er die Philosophie des Hauses.

Mehr als 300 Artikeln in verschiedenen Produktionsstufen

„Die Breite des Sortiments ist die Stärke unseres Unternehmens“, ist Verkaufsleiter Sven Schroeder überzeugt. Mit mehr als 300 Artikeln in verschiedenen Produktionsstufen bietet man Industrie, Räuchereien, traditionellem Fischgroßhandel sowie C&C und GV-Sektor ein in Breite und Tiefe herausragendes Sortiment. Unterteilt wird das Angebot in die Warengruppen Räucherrohware, Feinfisch, Garnelen, Filets, Tintenfisch und Spezialitäten. Der überwiegende Teil des Sortiments wird speziell nach den Vorgaben des Importeurs hergestellt, wobei man größten Wert auf korrekte Angaben zu Counts, Glasuren, Zusatzstoffen und anderen

wichtigen Produktparametern legt. „Wir sind recht ausgewogen in den einzelnen Warenssegmenten, aber Garnelen, Tintenfisch und Räucherrohwaren bietet niemand in der Branche in vergleichbarer Auswahl an“, unterstreicht Schroeder.

Kunden bestmöglich beraten und versorgen

„Die bestmögliche Beratung und Versorgung der Kunden ist die wichtigste Aufgabe eines Importeurs“, unterstreicht Ulrike Kreuzburg, Büroleiterin in Hamburg. Um das sicherzustellen, sei der regelmäßige Kontakt in die Ursprungsländer wichtig. Jeder Trader (Händler) ist für einen Teilbereich des Sortiments hauptverantwortlich, was eine intensive Beobachtung des Marktes, der



Das Rassau-Management: Sven Schroeder (Sales Director), Ulrike Kreuzburg (Office Manager), Günter Hans (Seafood Director).

Preise, der verfügbaren Mengen und Qualitäten sowie Produzenten umfasst. Ziel ist es, jeden Lieferanten regelmäßig zu besuchen,

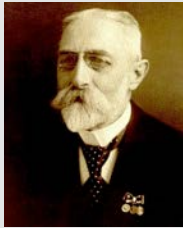
um die Zusammenarbeit zu optimieren und das Verständnis für den europäischen Markt und die Kundenbedürfnisse zu schärfen.

Die Trader des Unternehmens sind dafür nahezu täglich mit den weltweiten Lieferanten in Kontakt. Gleichzeitig informieren sie ihre Kunden über die Marktsituation, über Preis- und Mengenentwicklungen. „Wir begreifen uns als Bindeglied zwischen Lieferanten und Kunden, als fairer Vermittler zwischen beiden Interessen. Denn nur so kann man in beiden Richtungen langfristige Geschäftsverbindungen aufbauen“, formuliert Verkaufsleiter Sven Schroeder einen wichtigen Aspekt der Geschäftsphilosophie von Rassau Seafood.

Der Auf- und Ausbau eines kontinuierlichen Geschäfts ist den Hanseaten wichtiger als der kurzfristige Deal, auch wenn dieser mit einer höheren Marge lockt. ►

Rassau – die Historie

■ **1916** gründet der gleichnamige Kaufmann das Unternehmen Adolf Ferd. Raßau. Zunächst wurde die Firma als reines Exportunternehmen geführt und handelt mit allem, was auf der Welt so benötigt wird. Unter anderem werden Elektroartikel nach Hong



Adolf Ferd. Raßau

Kong und Brasilien verkauft, Hygieneartikel nach Argentinien verschifft und weltweiter Handel mit Aluminiumdrähten betrieben.

Die Firma Adolf Ferd. Raßau übersteht beide Weltkriege und geht Ende der sechziger Jahre in die Hände von Familie G. Bischoff über. Das Unternehmen richtet sich mehr und mehr auf das Importgeschäft von gefrorenen Aalen und Lachsen aus. Zur

Verstärkung des Teams wird Günter Hans angeheuert, der heute noch als Seafood Director bei Rassau arbeitet. Er konzentriert sich auf den Ausbau des Rohwaren-Geschäftes für Industrie und Räuchereien und wird schnell ein kompetenter Partner in Sachen Räucherrohwaren.

■ **1977** wird das Sortiment um Schalen- und Krustentiere erweitert und ein weiterer Händler zur Unterstützung des Händlerteams eingestellt.

■ **1989** wird die Firma Adolf Ferd. Raßau GmbH an das kanadische Unternehmen Canada Packers Inc. verkauft. Das Unternehmen profitiert von den weltweiten Vernetzungen des kanadischen Mutterkonzerns und findet weitere zuverlässige Lieferanten für das wachsende Sortiment. Neben dem Bereich Räucherrohwaren und Schalen- und Krustentiere werden Tintenfisch, Fischfilets und Garnelen ins Programm genommen. Es wird ein hoch qualifiziertes Team von Händlern entwickelt, welches über ausgezeichnete Produktkenntnisse und langjährige Lieferantenbeziehungen verfügt.

■ **1996** wird Canada Packers Inc. und damit auch die Adolf Ferd. Raßau GmbH an den kanadischen Konzern Maple Leaf Foods Inc. veräußert. Im Zuge dessen wird die Adolf Ferd. Raßau GmbH zunächst in A.F. Rassau GmbH und später in Maple Leaf Rassau GmbH umbenannt.

■ **2007** beschließt der Maple Leaf Foods Konzern den Verkauf der europäischen Geschäfte „Convenience Foods“ und „Seafood“. Um das bestehende Seafood Geschäft aus der Maple Leaf Rassau GmbH auszugliedern wird am 26.02.2007 die Firma Rassau Seafood GmbH gegründet.

■ **30. 3. 2007** Die Towers Thompson Gruppe, ein international führendes Nahrungsmittelunternehmen im Fleisch- und Geflügelbereich mit Hauptsitz in Hertfordshire, England wird neuer Eigentümer des Traditionsunternehmens Rassau Seafood GmbH.



Der überwiegende Teil des Sortiments wird nach den Vorgaben des Importeurs hergestellt, wobei man größten Wert auf korrekte Angaben zu Counts, Glasuren und Zusatzstoffen legt.

Abrufkontrakte bieten Planungssicherheit

Durch langjährige, weltweite Partnerschaften ist Rassau Seafood in der Lage, seinen Kunden eine permanente Versorgung bei konstanter Produktqualität zu bieten. So kann das Unternehmen seine Kunden unabhängig von saisonaler Rohwarenverfügbarkeit ganzjährig mit allen Produkten versorgen. „Eine ehrliche und vertrauensvolle Zusammen-

arbeit mit Kunden und Geschäftspartnern steht jederzeit im Vordergrund“, so Verkaufsleiter Sven Schroeder.

Die Kunden haben zudem die Möglichkeit, sich über so genannte Abrufkontrakte ihren Jahresbedarf zu sichern. Dabei werden Qualität, Menge, Preis und Spezifikation verbindlich festgelegt, was beiden Seiten – Importeur und Abnehmer – eine Planungssicherheit gibt, weil Schwankun-



Mit mehr als 300 Artikeln in verschiedenen Produktionsstufen bietet man Industrie, Räuchereien, traditionellem Fischgroßhandel sowie C&C und GV-Sektor ein in Breite und Tiefe herausragendes Sortiment.

Rassau Firmentelegramm

Rassau Seafood GmbH
Virchowstraße 17
D – 22767 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 376 002-0
Fax: +49 (0) 40 363 117
E-Mail: info@rassau-seafood.de
www.rassau-seafood.de

Charakteristik: Importeur

Muttergesellschaft: Towers
Thompson – Gruppe (UK)

Geschäftsführer: Terry Goddard
Seafood Director / Prokurist:
Günter Hans

Office Managerin / Prokuristin:
Ulrike Kreuzburg

Verkaufsleiter: Sven Schroeder

Vertriebsgebiet: Deutschland
und angrenzendes Ausland,
Skandinavien

Sortiment: mehr als 300 Artikel
in verschiedenen Produktions-
stufen, eingeteilt in die
Warengruppen: Räucher-
rohware, Feinfisch, Garnelen,
Filets, Tintenfisch und diverse
Spezialitäten

Marke: Rassau, Cape Gourmet

Kundenstruktur: Industrie,
Räuchereien, Fischgroßhandel,
C&C, GV-Sektor

Kundenzahl: mehrere Hundert

Exportanteil: 10 bis 15 Prozent

Wichtigste Exportländer:

Österreich, Dänemark

Gegründet: 1916, seit Ende der
60er-Jahre Import von TK-
Seafood

Mitarbeiter: 28

Zertifikate: HACCP, MSC, Bio

„Der Kunde kann sicher sein, dass seine Rohware immer aus der gleichen Partie stammt, dass Farbe, Fettgehalt, Größe und Textur vergleichbar sind.“

gen ausgeschlossen werden. „Der Kunde kann sicher sein, dass seine Rohware immer aus der gleichen Partie stammt, dass Farbe, Fettgehalt, Größe und Textur vergleichbar sind. Das ist besonders für unsere Industriekunden interessant“, weiß Günter Hans. Um jederzeit lieferfähig zu sein, unterhält Rassau Seafood in Hamburg ein Rohwarenlager von mehreren Hundert Tonnen.

5, Stand Nr. G-49. Neben der Breite des Sortiments stellt Rassau auch TK Convenience Produkte aus dem ‚ibercook‘-Programm vor, z.B. Kroketten vom Bacalao (Kabeljau), Sardellenfilets in Tempura-Teig, Minitteigtaschen gefüllt mit Thunfisch und einige weitere Produkte aus der spanischen Küche. *nik*

In diesem Jahr stellt Rassau Seafood wieder auf der Fish International in Bremen aus, Halle



Rassau

Nähere Infos
zum Unternehmen
finden Sie hier.