

# Fischmagazin

Die Fachzeitschrift für die gesamte Fischwirtschaft

Neue Serie: Austern



Heiko Lenk

Dienstleistungen und Service bei der Produktbeschaffung in Asien

## Lenk Seafood eröffnet Büro in Deutschland

Heiko Lenk hat vor drei Jahren in Thailand eine Agentur gegründet, die Beratung und Unterstützung rund um den Einkauf von Seafood aus Asien bietet. Mittlerweile werden Kunden in ganz Europa betreut und das Geschäft prosperiert; für das laufende Jahr erwartet man ein betreutes Mengenvolumen von rund 7.000 Tonnen Ware. Um den Service für die Kunden weiter zu verbessern, wurde im Juli bei Hamburg ein Büro eröffnet.

TITEL



Dienstleistungen und Service bei der Produktbeschaffung in Asien

## Lenk Seafood eröffnet Büro in Deutschland

Heiko Lenk hat vor drei Jahren in Thailand eine Agentur gegründet, die Beratung und Unterstützung rund um den Einkauf von Seafood aus Asien bietet. Mittlerweile werden Kunden in ganz Europa betreut und das Geschäft prosperiert; für das laufende Jahr erwartet man ein betreutes Mengenvolumen von rund 7.000 Tonnen Ware. Um den Service für die Kunden weiter zu verbessern, wurde im Juli bei Hamburg ein Büro eröffnet.

Viele möchten direkt in Asien tätig werden, haben aber keinen Ansprechpartner und keine Landeskenntnisse. Hier helfen wir weiter.“ Mit dieser knappen Beschreibung umreißt Heiko Lenk das weite Aufgabenfeld, dem sich seine vor drei Jahren gegründete Service-Agentur widmet.

Damals stand Lenk vor der Entscheidung, eine eigene Importfirma zu gründen oder sein in mittlerweile 25-jähriger Tätigkeit in der Seafoodbranche erworbenes Wissen in anderer Form zu nutzen. „Wir verfügen in Asien über ein Netzwerk an Firmen und Ansprechpartnern, mit denen wir kooperieren.“ Dieses Know-how



**Heiko Lenk: „Viele möchten direkt in Asien tätig werden, haben aber keinen Ansprechpartner und keine Landeskenntnisse. Hier helfen wir weiter.“**

stellt man den Kunden zur Verfügung, um deren Produktwünsche umzusetzen. „Dabei nehmen wir



**Alf-Olai Ingebrigtsen leitet das deutsche Büro in Bargeheide. Ziel der neuen Niederlassung ist es, den Kunden einen Ansprechpartner in Europa zu geben.**

für viele die Funktion einer ausgelagerten Einkaufsabteilung wahr“, verdeutlicht Lenk seine Funktion.

### „Wir setzen Eigenmarken um“

Sitz von ‚Lenk Frozen Foods‘ ist Samutsakhon in der Nähe von Bangkok. Samutsakhon beherbergt den größten Auktionsmarkt für rohe Garnelen in Thailand und dient als Ausgangsbasis für die Tätigkeiten im asiatischen Raum. Man wird in Thailand zum Ende des Jahres in ein neu errichtetes Bürogebäude einziehen, in dem der Mitarbeiterstamm für zukünftiges Wachstum erheblich ausgebaut werden soll.

„Wir setzen Eigenmarken für den Foodservicebereich-Bereich, Cash & Carry-Märkte, für LEH und Industrie um und unterstützen unsere Kunden vor Ort bei allen anfallenden Tätigkeiten“, erklärt Lenk. Sein Unternehmen beschäftigt in Vietnam, China, Indien, Bangladesch und Thailand eigene Teams, die Rohwaren und Fabriken auswählen, die Verarbeitung und Verpackung der Produkte überwachen und bis zur Verschiffung alle anfallenden Inspektionen und Kontrollen übernehmen. Geleitet wird jedes Team von einem eigens beschäftigten Foodtechnologien. „Wir geben unseren Kunden Sicherheit, dass



die Produkte ihren Vorstellungen entsprechen“, versichert Lenk. Dabei treten die Kunden selbst als Importeure auf, Lenk Frozen Food erhebt für seine Dienstleistungen eine Servicegebühr, die sich nach dem Aufwand bemisst.

### Erfolgreiche Kooperation mit Rari

„Unsere Kunden haben einen deutschen Ansprechpartner mit ‚westlicher Denke‘; sie haben Spezifikationssicherheit und

**Ganz links:** Pangasius ist für Lenk Seafood Service die wichtigste Fischart. Hier veredelt als Frühlingsrolle mit Curry.

**Mitte:** Mit 65 Prozent vom Umsatz sind Garnelen (überwiegend Black Tiger) die wichtigste Produktgruppe für Lenk. Im Bild: Garnelen in Kartoffelteig.

**Rechts:** Als besonders kompetent sieht man sich im Bereich Fingerfood / Value added-Produkte / Convenience. Im Bild: Gerolltes Pangasiusfilet am Spieß.



**SKAAR**

*Your Quality Seafood Supplier since 1915*

[www.skaarint.com](http://www.skaarint.com) · [info@skaarint.com](mailto:info@skaarint.com)

SKAAR International GmbH **Hamburg Germany** Tel +49-40-853258-0, **Rostock Germany** Tel +49-381-24233-0  
SKAAR Norway AS **Flora Norway** Tel +47-577-577-80 · SKAAR Japan K.K. **Tokyo Japan** Tel +81-3-3590-6930



**Lenk Frozen Foods wird in Thailand zum Ende des Jahres in ein neu errichtetes Bürogebäude einziehen, in dem der Mitarbeiterstamm für zukünftiges Wachstum erheblich ausgebaut werden soll.**

wenig Arbeit und können sich auf die Vermarktung konzentrieren“, so Lenk. Dieses Konzept der Rundumbetreuung beim Einkauf in Asien trifft auf wach-

sende Resonanz. Lenk geht davon aus, in diesem Jahr mehr als 7.000 Tonnen Ware zu betreuen, was in etwa der Abwicklung von 500 Containern entspricht. Der

größte deutsche Kunde ist der Importeur Rari aus Hamburg, mit dem man seit 2003 eng zusammen arbeitet. „Wir sind sehr stolz auf diese erfolgreiche

Kooperation. Rari konnte das Importvolumen aus Asien in den letzten drei Jahren mehr als verdoppeln“, schildert Lenk die Entwicklung.

FRISCHER KAVIAR

# DESIETRA

EDLE STÖRPRODUKTE

DESIETRA GmbH, Kruppstrasse 5, D 36041 Fulda,  
Tel.: 0661 - 92813-0; Fax: 0661- 92813-20; E-mail: info@desietra.de

**Kaviar vom Stör**

- DESIETRA Superior, Malossol
- DESIETRA Imperial, Malossol
- mit oder ohne Borax

**Störfleisch**

- frisch und gefroren
- Filets mit oder ohne Haut
- einzeln Vakuum verpackt

**Geräuchertes Störfilet**

- ganz oder vorgeschnitten
- mit oder ohne Haut
- Vakuum verpackt

## Büro in Bargteheide erleichtert Abwicklung

Im Juli wurde in Bargteheide bei Hamburg mit der ‚Lenk Seafood Services GmbH‘ ein deutsches Büro gegründet, das von Alf-Olai Ingebrigtsen geleitet wird. Ziel der neuen Niederlassung ist es, den Kunden einen Ansprechpartner in Europa zu geben, damit die Kommunikation, Planung und Abwicklung der Aufträge noch einfacher wird. Gleichzeitig soll das Büro zu einer Plattform ausgebaut werden, über die asiatische Produzenten ihre Produkte besser in Europa vermarkten können. Für drei Verarbeiter und ihre Produkte aus Indien (Black Tiger-Garnelen), Thailand (Vannamei-Garnelen) und Vietnam (Pangasius als Industrieprodukt) funktioniert diese Plattform bereits. Die ersten Lieferungen sind bereits in Europa eingetroffen. Stück für Stück soll die Angebotspalette ausgebaut werden, die allerdings nur europäischen Importeuren zugänglich gemacht wird, um die Interessen der regelmäßigen Kontraktkunden im Dienstleistungsbereich ausreichend zu schützen. Angesprochen werden sollen vor allem der LEH und die Industrie, für die individuelle Produkte und auch ganze Sortimente erstellt werden können. Als be-

sonders kompetent sieht man sich dabei im Bereich Fingerfood / Value added-Produkte / Convenience.

## Gute Prognosen für Vannamei aus Thailand

Mit 65 Prozent vom Umsatz sind Garnelen (überwiegend Black Tiger) die wichtigste Produktgruppe für Lenk, gefolgt vom Zuchtfisch Pangasius. Für 2007 sieht man ein „Comeback von Thailand“ im Bereich der Vannamei-Garnele. „Schon dieses Jahr gibt es massive Zuwächse nach Europa, weil die Zölle günstiger geworden sind“, beschreibt Lenk die Entwicklung. Für kommen-

des Jahr wird sich dieser Effekt nach Ansicht des Fachmanns noch verstärken, da China als einer der Hauptlieferanten für diese Garnelenart zunehmend selbst konsumiert und alles darauf hindeute, dass China in Zukunft vom Export- zum Importland werde. Neben Garnelen und Pangasius finden sich im Angebot von Lenk im Prinzip alle Seafoodprodukte, die in Asien angeboten werden. Also auch europäische Fischarten, die dort verarbeitet werden.

## Verstärktes Engagement für LEH und Industrie

Lenk arbeitet international und hat in vielen EU-Ländern mitt-

lerweile Kunden auf Kontraktbasis. Jeweils die Hälfte vom Umsatz wird im Ausland beziehungsweise in Deutschland erzielt. Die Kundenstruktur von Lenk setzt sich aus Importeuren, Gemeinschaftsverpflegung, Lebensmittelhandel und Industrie zusammen. Über den Hamburger Importeur Rari ist man im deutschen GV-Bereich bereits gut im Geschäft. Verstärken will man nun das Engagement für den LEH und die Industrie. „Der GV-Bereich hat eine Vielzahl von Produkten, die für den Supermarktkunden nicht verfügbar sind. Andererseits gibt es Unternehmen, die dem LEH etwas anbieten möchten, aber nicht wissen, wie sie an die Produkte herankommen sollen; diese Brücke wollen wir schlagen“, unterstreicht Heiko Lenk noch einmal. Insgesamt, so seine feste Überzeugung, wird es in Zukunft in Europa immer weniger Seafood-Verarbeitung geben. „Qualität“, so sein Fazit „kann heute problemlos am Ursprung hergestellt werden. Es gibt in Asien immer mehr zertifizierte Betriebe, die allen Ansprüchen gerecht werden und jeden Produktwunsch umsetzen können. Es muss in Europa keine Garnele mehr gekocht werden. Das hat nur noch begrenzte Zukunft.“ *nik*

## Lenk Seafood Service Firmentelegramm

Lenk Seafood Service GmbH  
Rathausstr. 10  
22941 Bargteheide  
Tel.: +49 (0)4532-28 80 80  
Fax: +49 (0)4532 28 80 810  
E-Mail Büro Deutschland:  
mailG@sea-scout.net  
E-Mail Büro Thailand:  
mailth@sea-scout.net  
www.sea-scout.net

### Charakteristik:

- Dienstleistung und Unterstützung

bei Seafood-Einkauf in Asien,  
- Europäische Handelsplattform  
für asiatische Partnerbetriebe

### Eigentümer und Geschäftsführer:

Heiko Lenk

### Prokurist:

Alf-Olai Ingebrigtsen

**Kundenstruktur:** Importeure, GV,  
LEH, Industrie

### Betreutes Warenvolumen 2006:

7.000 t

### Gegründet: 2003

**Mitarbeiter:** 20

