

Ingmar Fritz Rauch (R&S-Gruppe) zur aktuellen Marktentwicklung

„Die Preiserhöhungen, die wir jetzt erleben, sind historisch!“

Die R&S-Gruppe ist heute mit einem Sortiment von über 800 verschiedenen Wurst- und Schinken-Spezialitäten sowie Markenfleisch-Produkten aus ganz Europa sowie US-amerikanischem und fernöstlichem Frischfleisch eines der führenden Vertriebsunternehmen in diesem Bereich. Der Handel mit Originalen aus ganz Europa bildet dabei den Schwerpunkt. Die aktuelle Energiekrise und die Auswirkungen des Ukraine-Krieges gehen trotz eines zurückliegenden erfolgreichen Geschäftsjahres 2021 auch an dem Unternehmen aus Essen nicht spurlos vorbei. Fleischmagazin sprach mit Firmeninhaber Ingmar Fritz Rauch über aktuelle Entwicklungen in der Branche und über mögliche Auswege aus der Krise.

Fleischmagazin: Herr Rauch, ist Ihr Unternehmen von den Auswirkungen des Ukraine-Krieges betroffen?

Ingmar Fritz Rauch: Unmittelbar nicht, weil wir keine Kundenbeziehungen in diese Länder unterhalten, mittelbar hingegen schon. Das zeigt sich zum Beispiel bei vielen Produkten, etwa bei Hähnchenbrust-Pasteten, die in Sonnenblumenöl frittiert werden und es auch in der Rezeptur haben. Da machen sich die Preissteigerungen für Sonnenblumenöl schon sehr deutlich bemerkbar.

Fleischmagazin: Wie wirken sich die aktuellen Preissteigerungen aus?

Rauch: Katastrophal. Die Preiserhöhungen, die wir jetzt erleben, sind historisch! Neben den enorm gestiegenen Energiekosten ist v.a. das Rohmaterial Fleisch deutlich teurer geworden, und zwar weltweit, weil Futtermittel deutlich teurer geworden sind. Wir verzeichnen zum Beispiel massive Preissteigerungen beim Hähnchen, aber auch beim Schweinefleisch. Als Hersteller von Merano-Speck bekommen wir vor allem die aktuelle Verknappung von Schweinefleisch unmittelbar zu spüren. Als Folge davon steigen die Preise für Rohfleisch fast wöchentlich an. Zudem erhalten wir auch nicht die Mengen im



Ingmar Fritz Rauch ist Inhaber der R&S-Gruppe.

sonst gewohnten Umfang. Der Markt ist insgesamt sehr überhitzt, die Preise volatil. Was heute gilt ist morgen schon wieder hinfällig.

Fleischmagazin: Warum ist die Situation insbesondere beim Schweinefleisch so prekär?

Rauch: Viele Bauern haben aufgrund der rückläufigen Preisentwicklung in den letzten Jahren aufgehört zu mästen. Die Wertschöpfungskette verläuft seitdem rückwärts: Die Züchter haben weniger Ferkel nachgefragt, in der Folge davon haben die Ferkelerzeuger Sauen liquidiert, weil die Muttertiere nicht mehr gebraucht

wurden. Daher haben wir im Moment vergleichsweise nur wenige von ihnen. Um wieder mehr von ihnen heranzuzüchten, müssen wir warten. Wir sprechen hier von einem Zeitraum von 16 bis 18 Monaten, bis wieder ausreichend Tiere nachgezüchtet wurden und sich der Markt wieder eingependelt hat. Ob er das dann in ausreichender Menge tut, ist aktuell schwer vorherzusagen. Die Ukraine-Krise kommt erschwerend hinzu, weil die Futtermittelkosten so sehr steigen, dass dadurch ein weiterer Unsicherheitsfaktor in den Markt hinein kommt. Normalerweise müssten Ferkelerzeuger und Schweinemäster die Produktion derzeit massiv ankurbeln, weil die Verdienstmöglichkeiten

jetzt sehr gut sind. Das passiert aber aufgrund der Ukraine-Krise nur sehr zögerlich.

Fleischmagazin: Wie verhält sich die Situation beim Geflügel?

Rauch: Auch beim Geflügel können wir als Händler bzw. Importeur nicht zufrieden sein, weil wir schon seit ein- einhalb Jahren durch die Vogelgrippe auch hier nur vergleichsweise wenig Rohmaterial zur Verfügung haben und daher auch dort mit steigenden Preisen zu kämpfen haben. Steigende Futtermittelkosten hatten wir raus beim Geflügel zwar auch schon vor der Ukraine-Krise zu verzeichnen. Durch den Konflikt werden die Futtermittelkosten vermutlich aber weiter steigen, weil Spekulanten die Situation zu ihren Gunsten ausnutzen und die Getreidepreise absichtlich nach oben treiben, um Gewinne auf Kosten anderer zu machen.

Fleischmagazin: Wie reagieren Sie auf diese Situation?

Rauch: Wir tragen sowohl gegenüber unseren Herstellern als auch gegenüber unseren Kunden eine große Verantwortung. Daher passen wir unsere Preise moderat und schrittweise an und appellieren an unsere Hersteller, dies ihrerseits zu tun. Das könnte zum Beispiel so aussehen, die Preise vielleicht lieber acht Mal im Jahr und nur minimal anzupassen als bloß ein Mal und dann kräftig.

Fleischmagazin: Worin sehen Sie den Vorteil dieser „Politik der kleinen Schritte“?

Rauch: Ich sehe bei drastischen, punktuellen Erhöhungen für uns die Gefahr, dass man sich vom Markt wegekalkuliert. Schaffe ich es nicht, dem Kunden klar zu machen, dass mehrere kleine Preis- anpassungen vorteilhafter sind, dann steht zu befürchten, bei großen Anpassungen der Teuerste zu sein. Unter Umständen habe ich dann im Wettbewerb, der natürlich auch im Premiumbereich,

in dem wir uns bewegen, preisgetrieben ist, das Nachsehen. Diese Botschaft versuchen wir an unsere Lieferanten zu senden mit der Botschaft, die Situation nicht auszunutzen, sondern lieber eine moderate Preispolitik zu machen.

Fleischmagazin: Was stimmt Sie explizit in Ihrem Marktsegment zuversichtlich?

Rauch: Bei unseren Produkten geht es um den Genussmoment, um das Besondere. Wir suchen die Produkte, die wir vertreiben, anhand ihres Geschmacks aus. Wir sind davon überzeugt, dass die Endverbraucher diesen Geschmack auch wertschätzen und hoffen, dass sie sich dann auch dafür entscheiden, selbst wenn es nach zwei

Jahren Corona und den Sorgen im Zusammenhang mit dem Ukraine-Krieg private Budgetrestriktionen gibt. Wir sind bestrebt, weiter positiv zu denken und bleiben voller Hoffnung, um zusammen mit unseren Kunden gestärkt aus der Krise herauszugehen.

Fleischmagazin: Gibt es für die Branche insgesamt einen Ausweg aus der aktuell misslichen Situation?

Rauch: Als Ökonom vertraue ich darauf, dass sich der Markt selbst regelt. Ich hoffe daher, dass sich die Preise auch wieder nach unten bewegen und wir in vielleicht rund einem Jahr dann auch wieder ein stabiles Preisniveau erreicht haben. beh

VEMAG
Butcher Shop

FLEXIBILITY!
NO SECRET – JUST VEMAG!

Wer sein Fleisch beim Metzger kauft, erwartet Qualität, Tradition und Fortschritt gleichermaßen: Echte Handwerkskunst und hausgemachte Spezialitäten treffen auf zeitgemäßen Kundenservice und moderne Technologien.

Damit Sie sich auf beste Produktqualität und freundlichen Service konzentrieren können, sorgen wir für die passenden Maschinen und Vorsatzgeräte.

VEMAG:
Das Aushängeschild für Ihren Metzgereibetrieb!

handwerk.vemag.de · e-mail@vemag.de

VISIT US
IFFA
Halle 8 Stand B04

IFFA