



Das Importunternehmen Valio aus Hamburg versteht sich als Problemlöser für seine Kunden. Hier im Bild Kalle Gross (Ein- und Verkauf Seafood), Merle Meiners (KAM), Markus Renk (Ein- und Verkauf Seafood), Oliver Winter (GF).

**VALIO** feiert 90-jähriges Jubiläum

## Krustentier bis Kabeljau Valio entwickelt Lösungen nach Kundenwunsch

Das Importunternehmen Valio aus Hamburg setzt auf individuelle Problemlösungen: Es bietet seinen Kunden Seafood-Produkte an, die qualitativ wie geschmacklich herausragen. Im Mittelpunkt der Handelstätigkeit steht für die Geschäftsführer Oliver Winter und Mathieu Réhel die Erfüllung der individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden aus Industrie und Großverbrauch. Dabei greift Valio auf jahrzehntelange Erfahrungen in der Produktentwicklung zurück und arbeitet weltweit mit ausgewählten Produktionsbetrieben zusammen.

**V**alio feiert 90. Geburtstag: Das Unternehmen wurde 1929 von Hans Hartge gegründet und entwickelte sich bereits in den 1950er und 1960er Jahren zu einem der größten Aalhändler Europas. Heute, drei Generationen später, ist Valio gefragter Spezialist für ein breites Sortiment an gegartem,

tiefgefrorenem Seafood und bietet von Garnelen bis Fischfilets ein vielfältiges Angebot. Dabei reicht das Valio-Sortiment über Seafood hinaus: Eine ähnlich lange Expertise gibt es im Bereich von Geflügel- und Rindfleischprodukten. Hähnchen und Enten werden überwiegend aus thailändischer Produktion impor-



tiert. Das südamerikanische Rindfleisch stammt aus Weidehaltung und Grasfütterung und bietet ein besonders fein marmoriertes Muskelfleisch. Es wird – wie das Geflügel auch – in zahlreichen Zuschnitten angeboten.

„Unsere Stärke sind kundenspezifische Lösungen – von der Idee bis zum fertigen Produkt“, erklärt Kalle Groß bei einem Besuch bei Valio in der Hamburger Innenstadt. Groß verstärkt seit knapp zwei Jahren das Valio-Team und ist neben Markus Renk und Merle Meiners auf den Ein- und Verkauf von Seafood spezialisiert. Das Seafood-Geschäftsmodell von Valio ruht auf zwei Säulen. Da ist zum einen das Lagergeschäft mit Standardartikeln wie Garnelen, Muscheln, Rotbarsch, Kabeljau, Scholle und weiteren Fischarten. „Wir setzen bei unseren Produkten auf hohe Qualität und das schmeckt man einfach: Unsere Fischspezialitäten schmecken wie frisch gefangen – und bieten alle Vorzüge einer schnellen Zubereitung“, so Groß. Seinen Kunden bietet das Unternehmen einen zuverlässigen Service bei konstant hoher Qualität: Die Produkte sind ständig verfügbar – Valio arbeitet dafür mit drei Tiefkühlhäusern in Hamburg und Rotterdam zusammen – und können auch sehr kurzfristig geliefert werden. ►



**Insbesondere dem Netzwerk an Produktionsunternehmen wird viel Aufmerksamkeit und Zeit gewidmet, um für die Produktvorstellungen seitens der Kunden immer den passenden Lieferanten an der Hand zu haben.**



**Valio feiert 90. Geburtstag: Das Unternehmen Valio ist heute gefragter Spezialist für ein breites Sortiment an gegartem, tiefgefrorenem Seafood und bietet von Garnelen bis Fischfilets ein vielfältiges Angebot.**



Messen wie die SEG in Brüssel nutzt Oliver Winter (2. v.l.) für Gespräche mit Partnern und Lieferanten. Hier auf dem Stand des dänischen Weißfischspezialisten Espersen A/S mit Deputy CEO Max Sørensen (l.), Marketing & Innovation Manager Allan Grøn Sørensen (2. v.r.) und Sales Director Søren Bo Olsen (r.).



**Wir suchen nach Firmen, die ein tragfähiges Geschäft haben und verkaufen möchten.**

### Integration der Seafood-Abteilung von Behn Meyer

Wichtiger aber ist die zweite Säule, das Spezialgeschäft mit kundenindividuellen Lösungen. Ein Bereich, in dem man sich nach eigener Einschätzung zu den Marktführern bezüglich Service und Flexibilität zählt. „Produkte gemeinsam zu entwickeln, oder, wenn der Kunde genaue Vorstellungen und Spezifikationen mitbringt, diese Rohware zu beschaffen – das ist unsere Kernkompetenz, darin sind wir richtig gut“, erklärt Geschäftsführer Mathieu Réhel.

Mit der Marke Aqua-Queen beliefert Valio seit vielen Jahrzehnten die Industrie mit Fisch und Garnelen. „Angefangen haben wir mit Tilapia aus Indonesien in der schönen Yin-Yang-Fish-Form in den 90er Jahren“, hat Winter das aus alten Valio-Kontraktbüchern nachlesen können.

Zum 1. Januar 2019 hat Valio die Seafoodabteilung und deren Seafood Trader Michael Gehrmanndes ebenfalls in Hamburg ansässigen Importeurs Behn Meyer übernommen. Das Seafood-Geschäft unter der im Foodservice bekannten Marke ‚Jolly Fisherman‘ ist im letzten halben Jahr erfolgreich integriert

worden. Für Valio-Geschäftsführer Oliver Winter schließt sich damit ein Kreis, denn er begann seine Laufbahn bei dem damals noch als Arnold Otto Meyer (aom) firmierenden Unternehmen. Dass sein ehemaliger Ausbildungsbetrieb heute Teil seines eigenen Unternehmens ist, freut den international erfolgreichen Unternehmer: „Das Portfolio an Kunden, Lieferanten, Sortiment und Marken passt sich ideal in das Angebot von Valio ein und wir werden es weiter entwickeln“, so Winter. Das Besondere bei dem ‚neuen‘ Geschäft ist, das die Foodservice-Kunden vormittags bestellen und am nächsten Tag die Ware geliefert bekommen. „Bei unvorhersehbaren Absätzen in der Gastronomie ist das ein großes Plus für unsere Kunden“, ergänzt Markus Renk.

### Langfristige und persönliche Partnerschaften

Die Herausforderung, immer neue Lösungen für individuelle Kundenanforderungen zu finden, liegt Oliver Winter. „Ein Naturprodukt den Bedürfnissen der Systemgastronomie anzupassen, ist eine Herausforderung, weil man dort nur genormte Produkte einsetzt“, erklärt der Seafood-Fachmann. Eines seiner ersten größeren Projekte war die Entwicklung eines Garnelenproduktes für einen großen Fast-food-Konzern. Für die Umsetzung flog er damals nach Thailand, sprach mit zahlreichen Firmen, finanzierte Maschinen, sprach Abnahmezusicherungen aus und stellte in den frühen 1990er-Jahren eine erste Garnelen-Promotion auf die Beine. Die bestellte Menge war beim Kunden in weniger als einer Woche ausverkauft. Das Konzept hat sich bewährt: Bis heute werden die Garnelen-Promotions regelmäßig durchgeführt, die Kampagne ist mittlerweile auf viele andere europäische Länder ausgedehnt worden und Valio ist bis heute einer der Hauptlieferanten. Der Lieferumfang wurde dabei ausgeweitet: Zusätzlich zu den Garnelen liefert Valio heute in Kooperation mit dem dänischen Unternehmen A. Espersen A/S auch Value-added-Produkte an



**Valio ist einer der wenigen Importeure in Europa, der Chile Camarones, die man als exklusive Alternative zur Eismeergernele sieht.**

den Kunden. „Eine langfristige und persönliche Partnerschaft zu unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern liegt uns am Herzen, sie ist Teil unserer Geschäftsphilosophie“, erklärt Winter.

### Besondere Kompetenz im Garnelenbereich

Valio ist nicht nur für Restaurant-Betriebe ein adäquater Ansprechpartner, auch bei Marktteilnehmern aus den Bereichen der Industrie und des Foodservice hat man sich einen sehr guten Ruf als verlässlicher, hanseatischer Partner erarbeitet. „Wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen mit traditionellen Werten und bieten ein modernes Qualitätsmanagement. Dabei ist es unser Anspruch, auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Kunden ►



**Mit der Marke Aqua-Queen beliefert Valio seit vielen Jahrzehnten die Industrie mit Fisch und Garnelen. Jolly Fisherman ist die Marke der Seafood-Abteilung von Behn Meyer, die zum 1. Januar übernommen worden ist.**



**Für Chile Camarones sind wir einer der wenigen Importeure in Europa.**



**Ein Naturprodukt den Bedürfnissen der Systemgastronomie anzupassen ist eine Herausforderung.**



**Eine besondere Kompetenz hat Valio heute im Bereich der Garnelen. Angeboten werden Black-Tiger-, Vannamei- und Eismeergarnelen sowie Chile Camarones in allen gängigen Angebotsformen und Größen.**

„einzugehen und uns und unser globales Netzwerk immer weiterzuentwickeln“, erklärt Winter die Firmenphilosophie und weist darauf hin, dass Valio seit einigen Jahren auch IFS Broker zertifiziert sei. Insbesondere der Entwicklung und ständigen Überprüfung des Netzwerks, zu dem zahlreiche ausgewählte Produktionsunternehmen zählen, wird viel Aufmerksamkeit und Zeit gewidmet. Anspruch ist es, für die sich verändernden Produktvorstellungen der Kunden immer den passenden Partner/Lieferanten an der Hand zu haben.

### Patentiertes Shrimp-Patty

Geschäftsführer Oliver Winter und Mathieu Réhel sind dabei ein gutes Team, die beiden Männer ergänzen sich hervorragend: Während Oliver Winter vor seinem Einstieg bei Valio im Jahr 2002 ein Jahrzehnt in Thailand verbracht hat, um dort mit einem Kompagnon erfolgreich eine Firma für den Export von Seafood aus Asien aufzubauen, bringt Réhel Expertise aus den internationalen Konzernen Nestlé und Continental Foods mit. Und während Winter den Blick gern visionär in die Zukunft schweifen lässt, behält Réhel insbesondere die Zahlen im Blick. Eines haben beide gemeinsam: Die Begeisterung für Qualität und Lebensmittel, für faire Geschäfte und gute Beziehungen – zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

### Viel Liebe für individuelle Lösungen

Eine besondere Kompetenz hat Valio heute auch im Bereich der Garnelen. Angeboten werden Black-Tiger-, Vannamei- und Eismeergarnelen sowie Chile



**Oliver Winter hat ein Jahrzehnt in Asien gelebt und dort zusammen mit einem Kompagnon ein Exportunternehmen aufgebaut, der Waren aus Thailand, Birma, Vietnam, Indien und Bangladesch in alle Welt verkauft hat.**

Camarones in allen gängigen Angebotsformen und Größen. „Für Chile Camarones sind wir einer der wenigen Importeure in Europa“, unterstreicht Groß. Aber nicht nur bei der Rohware werden Besonderheiten angeboten. Eine besondere Produktspezialität ist zum Beispiel ein Garnelenburger, der auf eine patentierte Art und Weise in Handarbeit aus zwölf entschälten ganzen Garnelen in blütenförmiger Anordnung gefertigt wird. Das Shrimp-Pattie besteht zu mehr als 90 Prozent aus gewachsenem Garnelenfleisch, ist vorgegart und braucht nur noch erwärmt zu werden – eine hochwertige Alternative zu anderen Garnelenburgern, die in der Regel aus Bruchstücken oder gewolfem Garnelenfleisch bestehen. Es ist die Entwicklung individueller Produkte wie diesem, die das Valio-Team besonders begeistert.

„Die zehn Jahre in Asien haben mich geprägt – mein Herz schlägt für Seafood“, erklärt er. Es sei das Ziel, in diesem Bereich auch künftig weiter zu wachsen. Dafür setzt das Unternehmen neben organischem Wachstum auch auf Übernahmen wie im Fall der Seafoodabteilung von Behn Meyer. „Firmen, die ein tragfähiges Geschäft haben, aber zum Beispiel altersbedingt oder aus anderen Gründen verkaufen wollen, finden in uns einen interessierten Ansprechpartner. Wir halten weiter die Augen offen“, betont Oliver Winter abschließend. *nik*

## Valio Firmentelegramm

Valio Hamburg GmbH & Co. KG  
Georgsplatz 6  
20099 Hamburg  
Tel.: +49 40 33 30 59 20  
Fax: +49 40 33 30 59 40  
E-Mail: sales@valio.de  
www.valio.de

**Charakteristik:** Import und Großhandel  
**Geschäftsführer:**

Oliver Winter, Mathieu Réhel

**Vertrieb Seafood:**

Kalle Groß, Markus Renk

**Key Account Management:**

Merle Meiners

**Vertriebsgebiet:** Europa (von Portugal bis Russland) und Asien

**Sortiment:** Seafood, Geflügel, Rindfleisch

**Marken:** Valio, Aqua Queen, Jolly Fisherman und Private Label

**Kundenstruktur:** Industrie, Großhandel, Foodservice und Quick-Service

**Gegründet:** 1929 in Hamburg

**Organisation:** Hauptsitz in Hamburg, Niederlassungen in Frankreich, Thailand und Chile

**Zertifikate:** ASC, MSC, IFS, BRC, QS, EU-Bio, RSPO, Rainforest Alliance, Halal, Sedex