



MARKTBERICHT

Januar 2021

*„Du musst selbst zu der Veränderung werden,
die du in der Welt sehen willst.“*

Mahatma Gandhi, 1869–1948

LASST DIE KANTINEN OFFEN



rufen viele lautstark in diesen schwierigen Zeiten. Einige Autohersteller und Krankenhäuser gehen mit ihren Großkantin

en diesen Weg offenbar ganz bewusst, wie PMM erfahren hat. Deren Begründung: Kantinen könnten gut gelüftet, Tresen und Tische effizienter desinfiziert und Abstände besser kontrolliert werden. Daraus ergebe sich dort eine geringere Ansteckungsgefahr als wenn Mitarbeiter in Besprechungszimmern oder sonstigen Pausenräumen ihre Butterbrote gemeinsam auspacken. Da ist möglicherweise etwas dran, meinen wir.

Bemerkenswert scheint uns auch ein offensichtliches Revival von Einweckgläsern und der Konservendose. Kreative Küchenchefs und gewitzte Gastronomen haben die Zeit des Gastro-Lockdowns dazu genutzt, ihre Vorratskammer mit selbst eingemachtem Obst und Gemüse zu füllen. Die tollen Produkte können sogar verkauft werden. Ja, vieles ist im Wandel, auch das Lebensmittelrecht: Wir sprachen für diesen hochaktuellen PMM-Marktbericht mit Experten über den neuen Nutri-Score sowie den aktualisierten ISF Broker Version 3, den Paul M. Müller erfolgreich bestanden hat. Dazu gibt es wieder neueste Marktentwicklungen und Hintergrundwissen zu Artischocken und Ananas.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen.

BREAKING NEWS

Kurz vor Fertigstellung dieses Marktberichts erreichen uns wichtige Nachrichten zu Preissteigerungen weltweit bei Weißblech und Sonnenblumenöl, die wir unseren Lesern nicht vorenthalten wollen. In **Marokko** klettern die Preise für das Dosenmaterial um gut 9,5%. In der **Türkei** zogen die Preise seit September bis Januar 2021 sogar um über 30% an (gilt nahezu gleich für alle vier gängigen Blechstärken zwischen 0,18 mm und 0,30 mm). Einige Hersteller verlangen im laufenden Monat bereits noch einmal 12,5% mehr und kündigen für die Saison 2021 insgesamt Erhöhungen von 20% an. Eine ähnliche Tendenz ist nach unseren Informationen für **Thailand** zu erwarten. Auch der Markt für Sonnenblumenöl (SFO) spielt verrückt. Grund ist die derzeit weltweite Produktionsverknappung um rund 5 Millionen Tonnen. Wie zu hören ist, will **China** nun so viel Öl wie möglich aufkaufen, **Argentinien** hat daraufhin ein Exportverbot für SFO beschlossen. Die Folge sind enorme Preissteigerungen um bis zu 40% beispielsweise in **Ghana** und in **Italien**. Konnte Öl unlängst noch zu einem EK von 950 bis 1000 US-Dollar/mt erworben werden, werden mittlerweile Preise um 1350 US-Dollar/mt aufgerufen.





Wie wir hören, verlangen einige SFO-Anbieter aus der Türkei aktuell sogar schon bis zu 1650 US-Dollar/mt. Der steile Preisanstieg für Dosenblech und SF-Öl dürfte spürbare Auswirkungen auf die Angebote von Basic-Artikeln wie Sardellen und Thunfisch in der Dose, aber auch von sonnengetrockneten Tomaten haben.



ARTISCHOCKEN *frieren*

*In **Spanien** drohen die kostbaren Früchte zu erfrieren. Die Covid-Situation scheint momentan aufgrund strikter Maßnahmen und Kontrollen zwar beherrschbar, jedoch halten Schnee und Eiskälte das Produktionsland in Atem. Insbesondere kleinere Artischockenherzen sind vom Frost betroffen, die größeren können notfalls großzügiger geschält werden. Das verdoppelt die Rohwarenpreise jetzt schon: Aktuell werden zwischen 70 und 90 Euro-Cent/kg (2020: 35 - 45 Euro-Cent/kg) aufgerufen. Insgesamt*

*wird die Ausbeute 2021 bei gleicher Anbaufläche mit 65.000 bis 70.000 mt (2020: 75.000 mt) wohl geringer sein, schätzen Marktkenner. Aktuell packen nur zwei Fabriken. In **Ägypten** bewegen sich die Preise momentan (noch) zwischen 30 und 35 Euro-Cent/kg. Die Gesamternte 2021 erreicht voraussichtlich Vorjahresniveau. Coronabedingt dürfen am Nil jedoch nur die Hälfte der Arbeiter zur Schicht. Ein Blick nach **Peru** verrät: Wir müssen abwarten, dort wurde noch nicht ausgesät. Lagerbestände aus der letzten Ernte (außer geviertelten Artischocken in der Großdose) gibt es nicht. PMM arbeitet in allen vier Ursprüngen vertrauensvoll mit langjährigen Partnern zusammen und kann sich beste Qualitäten und Preise sichern.*

PMM-Service

Die Artischocke ist eines der spannendsten, gesündesten und beliebtesten Gemüse überhaupt. Die ursprüngliche Herkunft wird im arabischen Raum vermutet, später verbreitet sich das Distel-Gewächs auch rund ums Mittelmeer. Wir beziehen beste Artischocken-Qualitäten aus **Spanien, Italien, Ägypten** und **Peru**. Dort wird meist noch per Hand geerntet und dann sofort verarbeitet (waschen, blanchieren, schälen und schneiden) und für die Konservierung in der Dose vorbereitet. Das garantiert die Frische der am Ende vorliegenden köstlichen Artischockenherzen und den vollen kräftigen Geschmack, je nach Herkunft variieren die Sorten hauptsächlich in der Konsistenz und Farbe. Das Produkt wird erhitzt und kommt als Ganzes, geviertelt oder geschnitten in die luftdicht verschlossene Dose. Die lange Haltbarkeit (MHD) von bis zu drei Jahren ab Produktion ist ein großer Vorteil. Damit eröffnen sich vielfältige und spannende Möglichkeiten bei der Verwendung in der Küche. PMM bietet für die Gastronomie zwei Dosengrößen (425 und 2650 ml) in bester ADRIA-Qualität (ganze Herzen, geviertelt oder geschnitten) an. **Wichtig zu wissen dabei ist:** Unterschiedliche Kalibergrößen (25/30-, 30/40-, 40/50- oder 50/60-er Kaliber) zeigen die Größe der Arti-

schockenherzen an. Je größer die Zahl, desto kleiner und auch teurer sind die Herzstücke.

Das bedeutet also: In einer ADRIA-2650-ml-Dose mit Kalibergröße 50/60 befinden sich mindestens 50 kleine Artischockenherzen. In einer ADRIA-Dose (2650 ml) mit Kaliber 25/30 verhält es sich entsprechend: Der Inhalt umfasst mindestens 25, aber eben größere Artischockenfrüchte, die gerne (in der griechischen Gastronomie beispielsweise) zum Befüllen mit Frischkäse genommen werden. Übrigens: Als besonderes Angebot führen wir Dosen mit Artischockenstückchen („Carciofini a spicchi“) im ADRIA-Sortiment, die sich als Convenience-Produkt für die schnelle Zubereitung einer Pizza (Pizzabelag) empfehlen. Beim Einkauf ist zudem auf das jeweilige Abtropfgewicht (ATG) zu achten. Je nach Ursprung der Artischocken variiert es zwischen 1350 g (**Italien**) und 1550 g (**Spanien**). Das ATG ergibt sich nach dem Erhitzen der Ware und dem daraus resultierendem Wasserverlust. Die korrekte Angabe auf dem Etikett der Konserve ist verpflichtend.





Weniger Ananas, TEURE DOSEN

Ananas sind derzeit teuer, der Rohwarenpreis in **Thailand** liegt zwischen 6 und 7 Thai Baht/kg. Aktuell erreichen die Industrie zwischen 5 und 6000 t/Tag. Marktkennner gehen von geringeren Mengen ab Ende Januar aus, mehr Rohware dürfte erst im April mit der Sommerernte kommen. Momentan ist nicht abzusehen, in welche Richtung Produktionskapazitäten und Preise steuern. Und wie eingangs erwähnt, dürften auch in Thailand die Preise für Dosenblech deutlich anziehen. Fehlende Arbeitskräfte – z.B. dürfen Arbeiter aus Myanmar Covid-bedingt nicht mehr einreisen – erhöhen den Druck auf die Produzenten. Einige Marktteilnehmer spekulieren auf Preisreduktionen, weil hohe Frachtraten und im Ursprung einfach stehen gelassene Container Hersteller dazu zwingen könnten, ihre Preise zu senken, um überhaupt etwas zu verkaufen. PMM beobachtet die Entwicklung täglich.

INTERVIEW

Rot in Maßen, GRÜN IN MASSEN

Falsche Etikettierung, täuschende Angaben oder Missverständnisse: Was denken Falk Glauner und Katja Teubner, die Spezialisten für Lebensmittelqualität von Florin (Willich/Deutschland), über brisante Themen wie Nutri-Score und IFS Standard?

PMM: Herr Glauner, die neue Nährwertkennzeichnung Nutri-Score soll sich in diesem Jahr europaweit durchsetzen. Welche Vorteile sehen Sie? Ist das Logo ausgereift?

Falk Glauner:

Nutri-Score ist der Versuch, die ganze Bandbreite der Nährwerte auf eine einzige Zahl zu reduzieren. In Anbetracht der Vielzahl der Nährstoffe wird so etwas immer ein Kompromiss sein – der hier aber meiner Meinung nach schon sehr gut gelungen ist.

Gibt es auch Kritikpunkte?

Natürlich gibt es reichlich Kritik aus den verschiedensten Richtungen: Die Öko-/Bio-Fraktion bemängelt, dass der Faktor „Natürlichkeit“

keine Rolle spielt – was beispielsweise dazu führt, dass Fruchtsäfte schlechter dastehen als Coca-Cola Light. Es ist aber so: Fruchtsäfte sind Zuckerbomben und sollten entsprechend bewertet werden. Für Vitamine gibt es „richtiges“, also ganzes Obst. Ernährungswissenschaftler bemängeln, dass Vitamingehalte nicht berücksichtigt werden. Doch, werden sie: Indirekt über die Pluspunkte für Obst und Gemüse. Wenn wir anfangen, den verschiedenen Vitaminen auch noch einzelne Punkte zuzuweisen, wird die Diskussion nie enden. Ich persönlich bemängeln, dass sich die Bewertung für pflanzliche Öle und Fette auf Raps-, Oliven- und Walnussöl beschränkt. Das erweckt bei mir den Eindruck von Protektionismus für die heimische Wirtschaft, denn ich wüsste nicht, warum diese Öle wertvoller sein sollten als Sonnenblumen-, Maiskeim- oder Distelöl.



Falk Glauner



Wie kommt der Endverbraucher damit klar?

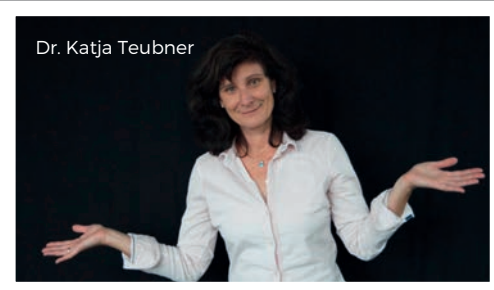
Ich befürchte, dass der Verbraucher das falsch verstehen wird. Rot bedeutet eben nicht „gefährlich, unbedingt meiden“, sondern nur „weniger verzehren“. Oder vereinfacht ausgedrückt: Rot in Maßen, Grün in Massen.

Auch ist der Nutri-Score nicht dafür gedacht, Cornflakes mit Nudelsalat zu vergleichen. Der Vergleich findet immer nur innerhalb einer Produktgruppe statt, also beispielsweise zwischen Cornflakes und Müsli. Aber auch hier wird es in Zukunft sicherlich wieder Kritikpunkte geben, beispielsweise werden „richtige“ ungesüßte Cornflakes einen erheblich besseren Nutri-Score haben als solche, die bereits mit Zucker/Honig oder Ähnlichem verarbeitet wurden – wovon später auf dem Küchentisch natürlich wenig übrig bleibt, wenn der Konsument dann ordentlich Zucker dazu gibt. Aber so etwas würde es bei allen vergleichbaren Systemen geben. Nutri-Score (oder ähnliche Kennzeichnungen) soll nur eine Hilfestellung sein, er kann dem Verbraucher das Denken nicht völlig abnehmen.

Frau Teubner, der International Featured Standard (IFS) Broker ist ein Qualitätsstandard für Zwischenhändler und Importeure in der Lebensmittelindustrie. Was sind die wichtigsten Prüfungen in puncto Lebensmittelsicherheit?

Katja Teubner:

Der IFS Broker für Broker und Importeure wurde wie alle IFS Standards konzipiert, um lückenlose Lebensmittelsicherheit zwischen den Herstellern und den Einzelhändlern zu garantieren. Die Version drei wird seit dem 1.7.2020 geprüft und hält einige Änderungen für die Unternehmen bereit. Hinsichtlich der Lebensmittelsicherheit hat sich im zweiten Teil sehr viel getan. Insgesamt gibt es 84 Aktualisierungen in den bereits bekannten Anforderungen und 17 neue Anforderungen.



Ein neues Unterkapitel ist das Thema „Food Fraud“, was schon aus dem IFS Food 6 bekannt ist. Hier wird von den Brokern und Importeuren erwartet, dass sie für alle eingekauften Produkte eine Schwachstellen-(Verwundbarkeits)-Analyse durchführen. Dabei sollen Risiken ermittelt werden, die für das Produkt von Bedeutung sind wie zum Beispiel Verfälschung, Falschetikettierung o.ä. Hierfür müssen Präventivmaßnahmen ermittelt werden, um diese entdeckten Risiken zu minimieren. Auch die Lieferanten der Broker müssen entsprechende Analysen durchführen und Maßnahmen gegen Food Fraud implementiert haben, was vom Broker zu überwachen ist.

Welche Rolle spielen die Labore? Sind sie nicht oft auch Berater ...

Labore spielen hierbei manchmal eine Beraterfunktion. Während große Handelslabore kaum Zeit finden und auch nicht in allen Gebieten der Lebensmittelsicherheit firm sind, weil sie sich eben auf Analytik spezialisiert haben, gibt es einige kleinere Labore, die ihren Kunden nicht nur Analysen liefern, sondern auch eine umfassende technologische und lebensmittelrechtliche Beratung. Hier steht immer der Kunde mit seinen ganz speziellen Anforderungen im Fokus.

Das sich stetig im Wandel befindliche Lebensmittelrecht ist neben den Standards ständig aufs Neue zu überprüfen und anzuwenden. Wir, die Florin GmbH, unterstützen unsere Kunden seit über 45 Jahren mit unserem Know-how in diesen Bereichen.

Wir bedanken uns für das Gespräch.



FRACHTRATEN *in „absoluter Aufruhr“*

Die Frachtraten im Containergeschäft explodieren und Entspannung ist nicht in Sicht: Die Logistikfachleute verzweifeln derzeit, weil man kaum mehr verlässliche Angaben und Zahlen bekomme. „Wir hangeln uns von Tag zu Tag“, stöhnen selbst erfahrene Handelsprofis. Reedereien seien derzeit nicht bereit, langfristige Raten abzugeben. Preissprünge von unlängst noch 1000 US-Dollar auf 5-6000 und sogar 7000 US-Dollar für das Verschiffen eines 40-Fuß-Containers sprechen eine deutliche Sprache. Hinzu kommt: Der Abschluss von Jahreskontrakten mit Reedern ist passé, derzeit würden Verträge über 14 Tage schon als lang gelten, berichten große und gut vernetzte Logistiker.

PMM wollte es noch genauer wissen und hakte bei Experten nach: Bis Chinese New Year (11.-17.2.2021) und selbst danach sei keine Marktberuhigung zu erwarten, glauben die Marktkenner. Im Gegenteil, es werde im Laufe des Jahres noch weiter nach oben gehen. Der Markt sei „in absoluter Aufruhr“, erklärt eine Beteiligte, was nicht nur in der weltweiten Pandemie-Lage begründet liege, sondern auch durch „Missmanagement“ der Reeder in Bezug auf das

Leerequipment im letzten Jahr. Die massive Zunahme von »Blank Sailings«, also hauptsächlich das Herausnehmen oder Umleiten von Verschiffungen insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2020, räche sich jetzt. Auf der Route von Asien nach Europa habe sich ein „Riesenberg an Ware aufgetürmt“. Über den lauten Vorwurf in der Branche, dass die Reeder sich derzeit eine „goldene Nase“ verdienen wollen, haben wir jüngst berichtet. Betroffen sind Alltagsgüter im Non-Food-Bereich und natürlich auch Konserven, deren Nachfrage gestiegen ist. Einige Beobachter prognostizieren, dass die Höhe der Frachtraten in Bereiche vorstoßen könnte, bei denen sich der Import von Konservendosen nicht mehr lohne. In der Folge befürchten manche, dass einige Produkte bald nicht mehr zur Verfügung stehen könnten. Nicht auszuschließen ist eine Marktbereinigung oder Anbieterkonzentration. Beispiele in anderen Branchen gibt es zur Genüge. Kurzfristig dürften jedoch Preiserhöhungen auf allen Handelsstufen folgen, die letztendlich der Endkonsument ebenfalls zu spüren bekommen wird, egal wie groß die Handelsketten sind.

2021: VIRTUELLES MESSEJAHR

Wir sind guten Mutes in das Jahr 2021 gestartet und wollen Sie mitnehmen. Wir sind aber auch überzeugt, dass Messen als Branchentreffpunkt wichtiger denn je sein werden. In diesem Jahr eben eher virtuell. PMM ist mit vollem Einsatz dabei. Der Vorhang für unseren ersten Online-Messeauftritt fällt am 31. Januar.

*Kommen Sie mit! Und: Schauen Sie immer wieder auf unseren brandneuen **News Blog** auf unserer Website: Wir berichten dort schnell und kompetent aus unserer Branche und sind damit natürlich auch auf allen Social-Media-Kanälen vertreten.*

