

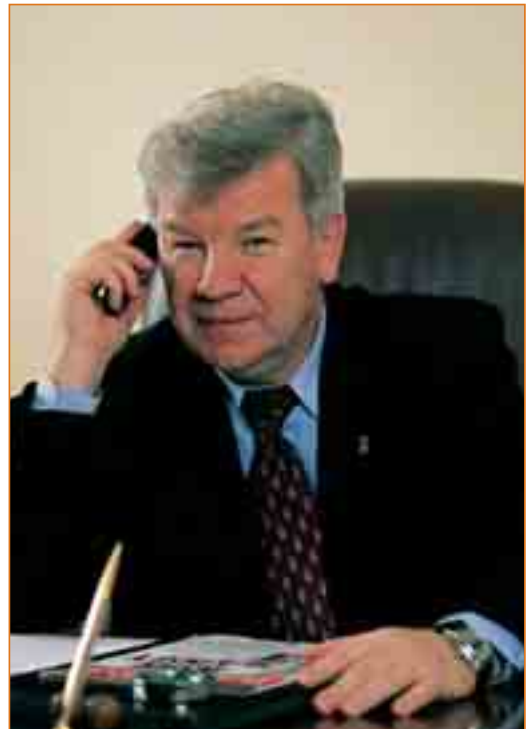
Ein neuer Player auf dem Hefemarkt

Mit dem Hefehersteller Enzym aus dem ukrainischen Lviv taucht erstmals ein osteuropäischer Rohstoffanbieter eigenständig auf dem westeuropäischen Markt auf. Mit Orest Vovk, Inhaber und Geschäftsführer von Enzym sprach brot+backwaren-Chefredakteurin Hildegard M. Keil.

Keil: Herr Vovk, Ihr Unternehmen Enzym ist vielen unserer Leser kein Begriff. Können Sie es uns kurz vorstellen?

Vovk: Die Hefefabrik selbst existiert schon seit mehr als 150 Jahren. 1994 wurde sie privatisiert und die Aktiengesellschaft „ENZYM“ gegründet. Heute ist „Enzym“ die größte Hefefabrik der Ukraine und der ehemaligen Sowjetunion. Unsere Aktivitäten beschränken sich aber nicht auf das Hefegeschäft. Wir produzieren Backmittel und verkaufen sie über unser spezielles Beratungszentrum „Brothaus“, das allen Bäckern auch Beratungsleistungen liefert. Außerdem sind wir im Bereich Umwelt und Abwasserklärung aktiv. Wir haben ein Projekt für Abwasserbehandlung mit anaerober und aerober Klärung. Dabei entsteht einerseits Biogas, und andererseits wird die verbleibende Biomasse zu Mineraldünger für die Landwirtschaft verarbeitet. Unsere jüngste Investition ist eine Anlage zur Tierfutter-Herstellung. Mit unserer Tochtergesellschaft KORMOTECH sind wir heute der einzige nationale Hersteller von trockenem Petfood in der Ukraine.

Keil: Als Sie 1989 in Lviv Geschäftsführer wurden, war das Unternehmen – höflich ausgedrückt – marode und heruntergekommen. Heute sind Sie nach eigenen Angaben topmodern ausgerüstet und in Ost und West wettbewerbsfähig. Wie haben Sie es nach der Privatisierung



Orest Vovk, Inhaber und Geschäftsführer von „Enzym“

OREST VOVK ist Geschäftsführer und Alleininhaber der JSC „Enzym“ in Lviv und nach eigenen Aussagen Marktführer auf den Backhefemärkten in der Ukraine und der ehemaligen Sowjetunion. Seit fünf Jahren exportiert der 60-Jährige außerdem in die Türkei, die zentraleuropäischen Länder Tschechien, Ungarn, Moldawien sowie ins Baltikum und nach Westeuropa. Hier sind es vor allem der Benelux-Raum und Deutschland, die als seine Zielmärkte gelten. Das Unternehmen, das die örtliche Brauerei 1922 als „Lysynnytska Fabryka Presovanych Drozdzy I Spyrtu S.A.“ (Lviv Fabrik zur Herstellung von Presshefe und Alkohol) in Kooperation mit dem österreichischen Hefehersteller Mautner-Markhof gegründet hatte, wurde 1939 verstaatlicht und konzentrierte sich 1945 ausschließlich auf die Produktion von Backhefe.

1989 übernahm Orest Vovk die Geschäftsführung des damals noch planwirtschaftlich geführten Unternehmens,

das 1994 in der inzwischen unabhängigen Ukraine privatisiert wurde. Die 400 Mitarbeiter des ehemaligen Kollektivs erhielten Eigentumszertifikate, die Vovk im Laufe der folgenden Jahre übernahm. Inzwischen ist er Alleineigentümer und nach eigenem Bekunden der größte Steuerzahler der Provinz.

1996 startete Vovk die erste Trockenhefeherstellung in der Ukraine, 1997 modernisierte und automatisierte er die Hefeherstellung komplett. Das inzwischen mit Anlagen aus Deutschland, Schweiz, den Niederlanden, UK und Schweden ausgerüstete Unternehmen ist nach ISO 9001-2001 zertifiziert. Produktionsprozesse; Lagerung und Versand werden EDV-gestützt gesteuert. Hergestellt werden in Lviv Presshefe und Trockenhefe in verschiedenen Qualitäten. 2005 lag die Jahresproduktion bei 42.000 t. 2006 begann Vovk mit dem Aufbau einer Abteilung für Backmittel und Premixes.



Wie der Vater, so der Sohn?



Der neue MIWE roll-in zeigt Ihnen gerne, wie sehr er seinem Vater (schon vor mehr als 30 Jahren erfolgreich im Geschäft) über die Haube gewachsen ist: • Mehr Ertrag durch Backen „Schuss auf Schuss“ dank kürzester Aufheizzeiten • gleichmäßige Schwadenverteilung mit 3 Wasserzuläufen • individuelle Anpassung von Luftvolumen und -geschwindigkeit: Die patentierte MIWE aircontrol sichert perfekte Rösche • Festprogrammsteuerung mit 30 Backprogrammen, davon 10 über Direkt-tasten anwählbar • 5 Backabschnitte pro Programm • große Glasscheibe zur visuellen Kontrolle. Robust und zuverlässig: Der MIWE roll-in. Nicht auszudenken, wie der Enkel wird. www.miwe.com



Die Produktionsanlagen von Vovk in der Ukraine.

1994 geschafft, so schnell das Ruder herum zu reißen? Was waren die Meilensteine?

Vovk: Uns war von Anfang an klar, dass man die Marktbedeutung, die wir hatten, nur auf Basis gesunder Konkurrenz erhalten können würde. Das war gar nicht einfach. Importierte Produkte waren von besserer Qualität, hatten breitere Auswahl. Und die Kapazität war bei uns damals zu knapp. Deshalb wurde ein Modernisierungsprogramm für die Hefeproduktion erarbeitet. Wir haben mehrere Dienstreisen nach Westeuropa gemacht. Besondere Bedeutung hatten für uns das Kennenlernen und später auch der Beitritt zum internationalen Verband der Hefeproduzenten und der Versuchsanstalt der Hefeindustrie in Berlin. Wir haben viele interessante Persönlichkeiten in der Hefewelt kennengelernt, viel gefragt, diskutiert und Beratungen eingeholt. Dann wählten wir einen Berater für die Modernisierung der Hefelinie. An die Arbeit machten sich westeuropäische und ukrainische Bauleute, Ingenieure und Firmen. Die Meilensteine waren: Qualität verbessern, Kapazität steigern, Auswahl erweitern. Sehr wichtig war auch der Aufbau einer modernen Distribution.

Keil: *Westeuropäische Hefeproduzenten klagen immer wieder über die hohen Umweltauflagen, die ihnen entsprechende Kosten verursachen. Wie sieht es damit in Lviv aus? Wie reinigen Sie Ihre Abwässer etc.?*

Vovk: Wir haben die Erfahrung von Hefeproduzenten aus der ganzen Welt gesammelt und schnell bemerkt,

dass es trotzdem keine ideale Lösung gibt. Dabei planten wir damals die Kapazität und die Aktivität des Produkts zu steigern, was unvermeidlich zu einer höheren Aggressivität der Abwässer führen würde. Deshalb war uns schon Ende der 90er Jahre klar, dass wir ohne Abwasseranlage als Fabrik keine Zukunft haben würden. Wir haben uns die Erarbeitung der Abwasseranlage unabhängig von der Kapazität als Aufgabe gesetzt. Mehrere Firmen, Berater und wissenschaftliche Institute haben daran gearbeitet. Die Haupttechnologie kam schließlich von den Firmen Paques und Biothane Systems aus Holland. Es wird eine hochmoderne, vollautomatisierte Anlage werden. Derzeit wird das Projekt realisiert und mit eigenem Kapital finanziert. Der Weg zu so einem Projekt ist lang, weil die Mittel natürlich von der potenziellen Entwicklungsinvestition der Firma abgezweigt werden müssen. Aber es macht Sinn, denn als Ergebnis der Abwasserklärung entsteht ein Energieträger, das Biogas Methan, das später in der Produktion verwendet wird. Die geplante Biogasproduktion wird im Durchschnitt 300 m³/Stunde erreichen. Das wird dem Unternehmen erlauben, etwa 200 m³/Stunde Naturgas zu sparen. Die Mineraldünger aus dem Biomassenabfall bringen uns außerdem auf den landwirtschaftlichen Markt.

Keil: *Sie produzieren jährlich rund 90.000 Tonnen Hefe, wie viel davon wird als Blockhefe angeboten, wie viel als Trockenhefe und wie viel als Flüssighefe?*

Vovk: Frische Presshefe macht fast 90% der Produktion aus, der Rest wird getrocknet oder als Heferahm verkauft.

Keil: *Enzym ist im ukrainischen Lviv beheimatet. Sie sind Marktführer in der Ukraine und liefern nach Russland. Welchen Stellenwert hat der russische Markt für Sie, welchen Stellenwert haben Sie auf dem russischen Markt und wie sehen Sie die Zukunft dieser Zusammenarbeit vor dem Hintergrund der politischen Beziehungen zwischen der Ukraine und Russland?*

Vovk: Heutzutage liefern wir kleine Mengen nach Russland, weil die Transportkosten sehr hoch sind. Wir sehen aber solide Möglichkeiten im russischen Markt. Deswegen haben wir bereits erste Schritte in der Produktion und im Absatz in Russland getan. Wir verleihen unserem Geschäft keine politische Färbung. Die Ukraine hat Jahrhunderte mit Russland zusammen gelebt und auch zusammengearbeitet. Wir hatten als Unternehmen positive Erfahrung bei der Zusammenarbeit mit Russen, wir hoffen, dass es auch in der Zukunft so bleibt.

Keil: *Sie kennen alle Anbieter auf dem ukrainischen Backwarenmarkt. Wie schätzen Sie die mittelfristige Entwicklung dort ein? Welchen Stellenwert werden die ehemaligen Kombinate haben, welchen neu gegründete Unternehmen, welchen die Brotindustrie, welchen das Handwerk?*

Vovk: Der Backwarenmarkt der Ukraine wird enger, das heißt, es wird eine Konsolidierung der Kräfte und der Marktfiguren stattfinden. Es bleiben dann 4 – 5 Firmen, die mehrere Brotfabriken und Konditoreien im Besitz haben werden, und die Einteilung wird nicht nur nach dem geographischen Prinzip erfolgen. Man sieht derzeit keinen Bedarf, neue Brotfabriken zu bauen, die Hauptinvestitionen dienen zur Modernisierung der schon existierenden Betriebe. Kleine und mittlere Bäcker und Konditoren werden auch bleiben. Sie haben aber nur dann eine Chance, wenn sie die Tradition pflegen und alte Rezepte verwenden.

Keil: *Sie haben den zentraleuropäischen Markt vom Baltikum bis in sämtliche ehemaligen Kronländer Österreich-Ungarns vor der Haustür. Wie stark sind Sie auf diesen Märkten schon vertreten, beispielsweise in Polen?*

Vovk: Die Hefemärkte in Polen, Tschechien, Slowakei, Bulgarien – und wir sind in all diesen Ländern präsent – sind sehr kompliziert. Die Konkurrenz ist hart und es gibt kein Recht auf Irrtum. Für einen Lieferanten aus der Ukraine ist es sehr schwer, in diese Märkte zu kommen. In den Köpfen der Leute schwebt noch das alte Stereotyp von der Sowjetunion. Gegenüber den ukrainischen Produkten gibt es eine starke Misstrauens-Barriere, und die zu brechen ist unsere tägliche Aufgabe. Dafür muss die Qualität sehr hoch sein, die Logistik muss einwandfrei organisiert werden, alle Begleitdokumente müssen sauber und tadellos sein. Für diese Arbeit gibt es bei uns eine spezielle Exportabteilung, in der die jungen Fachspezialisten Fremdsprachen sprechen und die westeuropäische Mentalität verstehen. Die Strategie

der Marktpräsenz liegt nicht in der Menge. Wir wollen keinen großen Marktanteil. Es ist wichtig für uns, in mehreren Ländern vertreten zu sein, wo unsere Wettbewerber auch sind. Wir sind bereit, zu konkurrieren und unser Niveau zu zeigen.

Keil: *Der westeuropäische Hefemarkt wird von zwei Anbietergruppen dominiert. Daneben gibt es eine Reihe nationaler oder regionaler Anbieter. Seit einiger Zeit bieten Sie auch in Deutschland, den Niederlanden und Belgien Ihre Hefe an. Was reizt Sie daran, diesen Markt zu erobern?*

Vovk: Diese Märkte verlangen eine hohe Qualität, und vor allem hohe Stabilität der Qualität auf langfristiger Basis. Deswegen füttern sie sozusagen unsere Ambitionen. Auf die Anfrage unserer Kundschaft hin haben wir beispielsweise das Qualitäts- und Sicherheitssystem für Lebensmittel gemäß dem internationalen Standard DIN ISO 22000 eingeführt.

Keil: *Wo sehen Sie ihre Vorteile gegenüber den dortigen Anbietern?*

Vovk: In erster Linie sind das die garantierte Qualität und Sicherheit des Produkts. Unser Produkt wird auf Basis von natürlichen Rohstoffen produziert, man könnte es modern als bio bezeichnen. Ein Vorteil könnte auch unser Preis/Qualität-Verhältnis sein.

Keil: *2018 – Sie sind dann 70 Jahre alt, worauf wollen Sie zurückblicken, als Inhaber, als Marktteilnehmer, als Chef und als Mensch?*

Vovk: Zuerst will ich die Errichtung meines Familienunternehmens erfolgreich abschließen. Das bezieht sich sowohl auf die Hefe- wie auf die Petfood-Produktion. Dann werde ich es als Erbe weitergeben und natürlich einen entsprechenden Nachfolger vorbereiten und einarbeiten.

Keil: *Herr Vovk, wir danken Ihnen für das Gespräch.*

Anzeige



Markenqualität und Frische aus Tradition.

KOENIG The Nut specialists

...erleben hier!

**Mandel-, Haselnuß- u. Erdnußkern-Präparate.
Nußecken- und Bienenstich-Streusel,
Haselnuß-Füllmassen und Multi-Crunch.**

Sonderanfertigungen nach Ihren individuellen Spezifikationen.

KOENIG BACKMITTEL GMBH & CO. KG • Postfach 1453 • D-59444 Werl
Tel. 02922/9753-0 • Fax 02922/9753-99
E-Mail: info@koenig-backmittel.de • Internet: www.koenig-backmittel.de



Dies ist ein Artikel aus der Fachzeitschrift **brot+backwaren, die 6-mal jährlich erscheint.**

Als Abonnent erhalten Sie die Fachzeitschrift mit Praxisreportagen, Berichten aus Forschung und Entwicklung, Marktanalysen und Firmenportraits sofort nach Erscheinen. Damit haben Sie einen fundierten und umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Technik sowie der Backbranche.

Interessierte können die Zeitschrift unter
www.brotundbackwaren.de

zum Kennenlernen kostenlos und unverbindlich
zum Probelesen bestellen.

In unserem Archiv auf dieser Homepage finden Sie sämtliche Berichte auch als PDF-Datei. Die Fachartikel finden Sie dort nach Jahrgängen sortiert; sie können per Volltextsuche durchsucht werden.

++ Copyrights, Texte zitieren und nutzen

Bitte beachten Sie, dass das einfache Zitieren unserer Texte erlaubt ist, solange sich die Länge des Zitats im Rahmen hält. Dabei halten wir drei Sätze für eine gute Grenze. Verlinken Sie bitte auf unseren Text. Nur wenn Sie mit dem Zitat Werbung machen oder es gewerbsmäßig an Dritte weitergeben wollen, fragen Sie uns bitte erst unter info@foodmultimedia.de.

Längeres Zitieren oder Übernehmen unserer Texte ist nur nach Übereinkunft mit f2m erlaubt. Bilder aus unseren Texten sowie Videos dürfen nur nach Lizenzierung mit den Rechteinhabern weiterverwendet werden.

Ansonsten gilt das übliche Copyright: Wir, die f2m food multimedia gmbh, behalten uns alle Rechte an den Beiträgen auf unserer Seite vor.

++ Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich bitte an uns.