

# Ambitionierte Ziele

CSK Food Enrichment expandiert

**C**SK Food Enrichment verfolgt eine ambitionierte Wachstumsstrategie. Der Umsatz soll bis 2014 um mehr als ein Drittel auf dann 60 Mio. € zulegen. molkerei-industrie fragte nach.

Das einstmalige genossenschaftliche Unternehmen, dessen Zweck allein in der Versorgung niederländischer Molkereien mit Kulturen und Hilfsstoffen bestand, hat sich seit der Umwandlung in eine GmbH im Jahr 1996 deutlich internationalisiert. Noch immer bilden Käsekulturen, -überzüge und Gerinnungsmittel die Hauptsäulen des Geschäfts, doch wurden das Portfolio wie auch der Aktivitätsradius in den vergangenen Jahren deutlich ausgeweitet.

Verkaufsleiter Frans Simons: „Unsere Basis liegt bei den typischen Holländerkäsen wo wir in den Niederlanden nahezu 100 % Marktanteil haben, in Deutschland sind es in diesem Bereich 90 % und bei Maasdammer-Käsen immerhin 60 – 70 %, immer bezogen auf Betriebs- und Zusatzkulturen. Unser Ziel ist, unsere Position in bestimmten Nischen auszubauen. So zum Beispiel bei Hartkäse, wo wir gerade bei Emmentalerkulturen mittlerweile auch gute Absatzzuwächse verbuchen.“ Daneben liefert CSK seit längerem Joghurtkulturen und seit Neuestem auch ein innovatives Kulturenkonzept für Frischkäse.

## Geschmack und Textur

Basis für das angestrebte organische Wachstum ist „Co-Innovation“. Das Unternehmen will Innovationen möglichst stets in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden entwickeln und bevorzugt hier Nischen, die beständigen Wertzuwachs gewähren. Dirk Lodewijk, als stellv. Direktor bei CSK zuständig für Strategieentwicklung: „Uns geht es nicht darum, Länder oder Marktanteile quasi zu erobern. Wir suchen uns genau die Kunden aus, denen wir einen besonderen Nutzen bieten können, und unterbreiten dann zielgerichtete Vorschläge. Hier treten wir nicht als bloßer Ingredientielieferant auf, sondern als Serviceleister mit entsprechenden Konzepten.“ Simons ergänzt: „Wir sind zugegeben auf den Konzernumsatz bezogen weltweit ein mittelgroßen Player im Markt. Wir

besitzen jedoch in gewissen Segmenten, wie z. B. Schnitt- und Großlochkäse, eine bedeutende strategische Position. Das Fundament dieser besonderen Marktlage basiert auf einem bis 1905 zurückreichenden Erfahrungsschatz. Seit 1996 haben wir unser Expansion mit Exportgeschäften vorangetrieben und unsere traditionelle CSK Kulturenpalette mit innovative Kulturenkonzepten erweitert. Hierbei bauen wir auf unsere Expertise bei Geschmack und Textur, die wir in gezielten Regionen, Nischen und mit ausgewählten Kunden umsetzen.“

Kernregionen für das geplante Wachstum sind Westeuropa, Zentral- und Osteuropa, Russland und der Mittlere Osten. Vertrieben wird bevorzugt in Eigenregie. CSK unterhält bereits Dependancen in Frankreich, Polen, Ungarn, Russland und der Ukraine und bereitet ganz aktuell den Markteintritt in Latein- und Nordamerika vor.

## Konzepte

Für den Bereich Käse hat CSK vier Markt-konzepte konzipiert, die den Produkten Mehrwert geben.

„Dairy Safe“ bezeichnet Schutzkulturen für so genannte Biokonservierung. CSK rühmt sich, einziger Lieferant einer ein-satzfähigen Direktstarter-Kulturenkombi-nation zu sein, wobei die Starterkulturen anti-mikrobielle Peptide bilden die Gram-positive Schadkeime hemmen. Spätblä-hung ohne Einsatz einer Baktofuge kann hier mit vorgebeugt werden, sodass diese



F&E Leiter Dr. Wilco Meijer: Über Diversifizierung bestehender Produkte versuchen Käseereien heute, neue Marktanteile zu erschließen (Foto: mi)

Kulturen stark von Hof- und Biokäseereien nachgefragt werden.

„Opti Strain“ steht für Optimierung der Endprodukte. Dieses Konzept enthält diverse Kulturen, die eine zusätzliche Leistung in Käse-Erzeugnisse entfalten, z. B. Kulturen für Geschmacksverfeinerung durch „Entbitterung“ oder Reifungsbeschleunigung, Kulturen für eine visuelle Verschönerung des Erscheinungsbild durch ein ausgeprägtes Lochbild und texturverbessernde Kulturen.

„Health Plus“ ist der Titel für ein Konzept, das die Produktion geschmacklich guter fett- und salzreicher Käse mit spezielle Adjunkt-Kulturen ermöglicht. Besonders für gesundheitsbewusste Verbraucher hat CSK das Health Plus Konzept entwickelt. Die Reifungskulturen innerhalb dieses Konzeptes für Halbfett-Käse sind speziell zur Geschmacks-, und Strukturverbesserung, für eine vergleichbare Geschmackswahrnehmung wie bei Vollfett-Käse entwickelt worden. Ein ausgewogener und intensiver Käsegeschmack ohne Bitterkeit, kombiniert mit einer geschmeidigen, und weniger gummiartigen Textur sind die Ergebnisse beim Einsatz dieser Reifungskulturen.

Das „Flavour Wheel“ ist eine Segmentierung von Geschmacksprofilen, die die Geschmacksansprüche der Verbraucher treffen; es bietet eine breite Palette an differenzierten Geschmacksrichtungen für gereifte Käsesorten wie Gouda, Großlochkäse, Chester und geschmierte Sorten wie Tilsiter oder Bergkäse. Dabei können Geschmacksprofile von „Fruchtig“, „thermophil“ oder „propioni-süß“ bis zu „Hofkäse-Typ“ entstehen.

Um all das umzusetzen, stehen drei Techniker den Kunden permanent zur Seite, zwei weitere Mitarbeiter arbeiten ihnen inhouse zu. Im Zuge weiteren Wachstums soll auch die Personalstärke von derzeit 150 auf ca. 200 aufgestockt werden.

## Intensive F&E

Wie entwicklungsintensiv das Geschäft von CSK ist, zeigt die F&E Abteilung in Ede, wo auch die Kulturen produziert werden. CSK hat die Belegschaft in den letzten 5 Jahren



Dirk Lodewijk, bei CSK zuständig für Strategieentwicklung: „Wir suchen uns die Kunden aus, denen wir einen besonderen Nutzen bieten können, und unterbreiten dann zielgerichtete Vorschläge“ (Foto: mi)

von 10 auf nun 45 Mitarbeiter in F&E und QK ausgebaut. 6 – 8 % des Umsatzes werden jedes Jahr in F&E investiert, eine Kennzahl, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt. Wie Dr. Wilco Meijer, Leiter der F&E bei CSK, berichtet, werden die vorhandenen Ressourcen über ein externes Forschungsnetzwerk erweitert. Dieses offene Innovationsmodell beinhaltet die Kooperation mit namhaften Instituten wie z. B. NIZO food research und TNO, mit der französischen INRA, oder der TUM Weihenstephan. In diesem Netzwerk wird Grundlagenforschung betrieben, aus deren Ergebnisse Meijer und sein Team dann Applikationen aufbereiten. Der technische Verkauf setzt diese beim Kunden vor Ort um, der After Sales Service stellt sicher, dass Probleme oder Anfragen strukturiert bearbeitet werden.

CSK ist weltweit unterwegs, um neue Milchsäurebakterienstämme zu finden, die spezielle Aktivitäten in fermentierten Produkten entfalten. Mehrere tausend Stämme hat die F&E in Ede in den letzten Jahren identifiziert und einen Teil davon bereits für den Einsatz in der Praxis „fertig gemacht“. Allein im Bereich Joghurt und Frischkäse laufen bei CSK wenigstens 10 Entwicklungsprojekte zu jeder Zeit.

Für die F&E Aktivitäten verfügt CSK in ihrem Entwicklungszentrum über hochmoderne Hardware. Die Ausrüstung variiert von verschiedenen Bioreaktoren für kontinuierliche Überwachung von Säuerungsverläufe über Ausstattung für PCR und RT-PCR Analyse für molekulare DNA-Auswertung der einzelne Bakterienstämme bis zu mehreren Fermentern. „Mit diesen Technologien sind wir in der Lage, Kulturenstämme auf ihre einzelne Funktionalität zu selektieren und ihre Wachstumseigenschaften auf Praxisebene zu simulieren“, erklärt Meijer.

Jüngstes Ergebnis (einer längeren Entwicklungsarbeit) sind neue phagenstabile Frisch-

käse Direkt-Starter Kulturen, die dem Produkt nicht nur den geforderten Geschmack geben, sondern auch eine Ausbeutesteigerung erzielen können. CSK ist Marktführer in Osteuropa mit Frischkäse-Kulturen für die Herstellung von Twarog. „Die Erfahrung die wir hier über Jahrzehnte erfasst haben, standen an der Basis dieses Konzepts. Zusammen mit einer namhaften deutschen Molkerei haben wir diese Grundlage genutzt, um kundenspezifische Kulturen zu gestalten. Ein Paradebeispiel von „Co Innovation“, so Simons.

### Bulk vs. Direktsäuerung

CSK liefert gefrorene Direkt-Starter Kulturen ebenso wie Konzentrate zur Betriebsäureweckerherstellung. Bei den Käseraikulturen für die Produktion von Schnittkäse bilden letztere noch immer einen beträchtlichen Teil des Kulturengeschäftes. Dass sich in den Käsereien jemals eine breite Umstellung auf Direktkulturen ergeben wird, bezweifelt Simons: „Die Lage ist differenziert. Für z. B. die Weiße Linien sowie für die Produktion von Frischkäse-Erzeugnisse werden Direktstarter Kulturen alltäglich verwendet, da in diesen Bereichen eine effiziente Handhabung in Zusammenhang mit qualitativen Endergebnissen erzielt werden.

Für die Herstellung von Schnittkäse wird jedoch der Bulkstarter wohl nicht verschwinden. Schließlich haben die Käsereien in der Regel bereits massiv in die Kulturenbereitung investiert, und eine Umstellung auf Direktsäuerung in diesem Bereich würde höhere Kosten nach sich ziehen. Darüber hinaus liefert die Beimpfung der Kesselmilch mit bereits hoch aktiven Aroma-Bakterien immer noch bessere Ergebnisse in Bezug auf Geschmack und Prozesssicherheit. Direktstarter Kulturen finden ihren Weg in Schnittkäse zurzeit mehr und



Verkaufsleiter Frans Simons: Direktstarterkulturen finden ihren Weg in Schnittkäse zurzeit mehr und mehr als Zusatzkultur zur Geschmacksdifferenzierung oder Geschmacksbildungsbeschleunigung (Foto: mi)

mehr als Zusatzkultur zur Geschmacksdifferenzierung oder Beschleunigung der Geschmacksbildung.“ Hier erzielt CSK heute schon jährlichen Zuwachsraten mit neuen Premium-Käsekonzepten in einer Vielzahl von Geschmacksvarietäten. Meijer: „Unsere Hauptaktivitäten für den Schnittkäsebereich in der F&E bestehen weiterhin in der Geschmacks- und Aromadiversifizierung von Käse. Denn gerade über die Diversifizierung bestehender Produkte versuchen die Käsereien heute, neue Marktanteile zu erschließen.“

## Fumispore



**UNVERZICHTBAR IM RAHMEN  
EINER VERNÜNFTIGEN  
HYGIENEVORSORGE**

- > DESINFIZIATIONSMITTEL ZUM VERRÄUCHERN
- > ÄUSSERST WIRKSAM GEGEN SCHIMMEL, HEFEN UND BAKTERIEN
- > PRAKTISCH - TROCKENFUMIGATION, KEINE ZUSÄTZLICHEN GERÄTE ERFORDERLICH
- > SICHER IN DER ANWENDUNG
- > ENTSPRICHT DER EUROPÄISCHEN BIOZID-RICHTLINIE



**IHR KOMPETENTER PARTNER**

  
**Packhaus  
Rockmann**  
s a f e - c o l l e c t i o n

Kopernikusstr. 21  
 D-48324 Sendenhorst  
 T: +49 2526 939377  
 F: +49 2526 939378  
 info@packhaus-rockmann.de