



Fotos: Frutania

Das Unternehmen hat sein Angebotspektrum in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgeweitet.

Vom regionalen Anbieter zum internationalen Spezialisten für Frischeprodukte

Frutania ► Seit der Gründung im Jahr 2001 hat sich Frutania unter der Leitung von Geschäftsführer und Inhaber Markus Schneider von einem regional tätigen Unternehmen zu einem international agierenden Spezialisten für Beerenobst entwickelt. Heute verfügt Frutania über leistungsfähige Anbaustrukturen und Vertriebsplattformen und hat seine Aktivitäten auch im Bereich von Kern- und Steinobst erheblich ausgeweitet.

Michael Schotten

Im Segment Gemüse besteht seit vielen Jahren eine enge Vertriebspartnerschaft mit der marokkanischen Azura-Gruppe für marokkanische Tomaten. Ergänzt wird das Sortiment durch saisonale Produkte wie Spargel aus deutschem Anbau. Trotz der zunehmenden Internationalisierung bleibt Deutschland klarer Heimat- und Kernmarkt des Unternehmens. Markus Schneider hat in Süddeutschland moderne Anbau- und Logistikstrukturen etabliert und durch partnerschaftliche Kooperationen gestärkt. So entstand aus



Flexibles Verpacken, klare Strukturierung, Top-Hygiene und größtmögliche Schnelligkeit sind in den Packlinien entscheidend.

der Niederlassung in Oberkirch das Schwesterunternehmen Fruitfels GmbH, das heute den Lebensmittel Einzelhandel ganzjährig mit Obst und Gemüse aus regionaler und internationaler Herkunft versorgt. Die Übernahme des Vertriebs der Obstgroßmarkt Mittelbaden eG (OGM) zur Erdbeersaison unterstreicht zusätzlich die regionale Verankerung.

Parallel treibt Frutania seine internationalen Aktivitäten gezielt voran. Neben Standorten in Spanien und Chile wurde eine Niederlassung in Polen gegründet, um die Marktpräsenz weiter auszubauen. Auch in Übersee ist Frutania stark vertreten: Mit dem Büro in Santiago de Chile wurde ein bedeutender Anker im südamerikanischen Markt geschaffen. „Unsere Teams vor Ort sind exzellent vernetzt und ermöglichen uns eine zuverlässige Beschaffung qualitativ hochwertiger Ware“, betont Markus Schneider. Die Beeren aus Südamerika erreichen per Kühlcontainer Rotterdam und werden ohne Zwischenlagerung direkt zum Logistik-Hub in Grafschaft-Ringen transportiert, wo sie in der firmeneigenen Packstation kundenindividuell konfektioniert werden. Diese durchgängige Kontrolle über die Lieferkette wird von den Kunden sehr geschätzt – auch dank der optimalen logistischen Lage des Standorts.

Märkte & Produkte

Mitte Dezember starten traditionell die Lieferungen chilenischer Heidelbeeren, die bis zur 6. Kalenderwoche den europäischen Markt bedienen. „Europa konnte die Exportmengen, die nicht mehr in die USA gingen, vollständig aufnehmen. Trotz logistischer Herausforderungen verzeichnen wir ein starkes Wachstum bei chilenischen Heidelbeeren – insbesondere dank unseres ausgefeilten Beschaffungs- und Logistiksystems“, erklärt Schneider.



Markus Schneider,
Frutania-
Geschäftsführer
und Inhaber

Nach Chile folgt im Heidelbeerkalender Marokko, ein Markt, der sich in den letzten Jahren dynamisch entwickelt hat. Heidelbeeren und Himbeeren dominieren dort inzwischen den Frischemarkt und haben die Erdbeere in der Exportbedeutung teils überholt. Über 80 % der marokkanischen Beerenexporte gehen in die EU – Deutschland, Frankreich, die Niederlande und Spanien zählen zu den Hauptabnehmern. Marokko gehört heute zu den weltweit führenden Exporteuren von Heidelbeeren und liegt im EU-Raum direkt hinter Peru – ebenfalls ein wichtiges Bezugsland für Frutania.

Chancen und Herausforderungen

In Marokko beobachtet Schneider aktuell zwei zentrale Entwicklungen: Während die Produktion von Himbeeren und Heidelbeeren weiterhin zunimmt und stark in neue Pflanzungen investiert wird, stellen Wasserknappheit und das ToBRFV-Virus (Tomato brown rugose fruit virus) erhebliche Herausforderungen dar.

Der Fokus bei Heidelbeeren liegt auf ertragreichen Southern-Highbush-Sorten, wie sie auch in Peru und Südafrika eingesetzt werden. Bei Himbeeren ist die Sortenvielfalt groß – Adelita ist nach wie vor stark verbreitet, neue vielversprechende Sorten stehen jedoch in den Startlöchern.

Im Tomatensegment besteht seit Jahren eine erfolgreiche Partnerschaft mit der Azura-Gruppe, einem Pionier im marokkanischen Tomatenanbau. „Tomaten sind nach wie vor ein fester Bestandteil unseres Portfolios. Die Sorten, die Azura anbaut, überzeugen durch exzellenten Geschmack“, so Schneider. Neben Marokko entwickelt sich auch die Produktion in der südspanischen Region Huelva dynamisch. Dank der engen Zusammenarbeit mit lokalen Produzenten und der Präsenz eines eigenen Büros vor Ort kann Frutania auf agronomische Entwicklungen schnell reagieren und optimale Anbaustrategien verfolgen. ●

Halle 27, Stand D-32