

EFC blickt auf 20 Jahre erfolgreiches Sortenmanagement zurück

Stolz auf KANZI® als weltweit die Nummer 2 am Apfelmarkt

Rückblickend auf die Erfolge von EFC drückt CEO Ilse Hayen stolz ihre Zufriedenheit über die vergangenen 20 Jahre aus. Den größten Erfolg sieht sie darin, "dass wir KANZI® innerhalb von 15 Jahren international zur zweitgrößten Apfelmarke der Welt gemacht haben".



Top-Marken

EFC feiert ihr 20-jähriges Bestehen mit dem Erreichen mehrerer Meilensteine. KANZI® wurde zu einem festen Bestandteil des Einzelhandel-Sortiments ausgebaut. Der Markenapfel KANZI® wird das ganze Jahr über durch das starke globale Partnernetzwerk von EFC angeboten. Im Herbst, Winter und Frühjahr kommen die Äpfel aus europäischen Anbaugebieten, im Sommer von Partnern aus Übersee, so dass die Verbraucher das ganze Jahr lang einen hochwertigen Apfel genießen können.

Die Apfelmarke Greenstar® richtet sich speziell an Unternehmen, die sich auf geschnittenes Frischobst und Fertigprodukte spezialisiert haben. Aufgrund seines hohen Gehalts an Antioxidantien und Vitamin C verfärbt sich der Greenstar®-Apfel nur sehr langsam. Darüber hinaus hat Greenstar® in mehreren Ländern den Platz des lokalen grünen Apfels im Regal eingenommen.

Außerdem wurde die Migo®-Birne als erste zentral gesteuerte Birnensorte eingeführt. Der weltweite Birnenkonsum ist rückläufig, aber Migo® ist in den ausgewählten Zielmärkten nach wie vor sehr beliebt.





Länderübergreifend

Die Kooperationsgesellschaft EFC wurde Ende 2002 gegründet, um eine angemessene Antwort auf die zunehmende Internationalisierung des Obsthandels zu finden. Bei ihrer Gründung verfolgte EFC zwei Hauptziele. Das erste war der Erwerb und die Lizenzierung von Kernobstsorten durch Steuerung der Wertschöpfungskette, um einen optimalen Preis für die Erzeuger zu erzielen. Das zweite Ziel war die Durchführung eines gemeinsamen Marktordnungsprogramms (GMO) für ihre drei Gesellschafter, die allesamt von der GMO anerkannte Erzeugerorganisationen sind.

Die Gesellschafterstruktur ist länderübergreifend mit Gesellschaftern aus drei Ländern: Niederlande, Belgien und Deutschland. Dies ist die Grundlage für den Erfolg von EFC, so Sjors Kruiper, Vorsitzender des Aufsichtsrats. "Diese Zusammenarbeit hat sich zunächst bei der Erlangung europäischer Subventionen als vorteilhaft erwiesen. Die Tatsache, dass EFC starke Anteilseigner mit einer breiten Erzeugerbasis in Nordwest-Europa hat, sowie die Tatsache, dass sich EFC mit dem Erfolg von KANZI® international auf dem Markt bewährt hat, macht sie zu einem begehrten Partner für die Sortenauswahl und das kommerzielle Sortenmanagement."

Mehrwerte für die gesamte Lieferkette

Die Aufgabe von EFC besteht darin, einen Mehrwert für alle Parteien in der Lieferkette zu schaffen. Ilse Hayen erläutert: "EFC ist eines der führenden Unternehmen im Bereich des Sortenerwerbs und des Sortenmanagements mit hervorragenden Marketing- und technischen Kompetenzen. Wir sind ein bevorzugter Partner für unsere Kunden, Lizenzpartner und Erzeuger und wollen für alle Beteiligten in der Lieferkette einen Mehrwert schaffen: von den Veredlern über die Erzeuger bis hin zu Einzelhändlern und Verbrauchern. Wir tun dies mit der Strategie, in einem dynamischen Markt Premiumpreise zu erzielen."





Die Zukunft neuer Sorten

Die Zukunft sieht Ilse vielversprechend. In den kommenden Jahren wird EFC weiterhin neue Apfel- und Birnensorten und -marken erforschen und entwickeln, die einen Mehrwert für alle Partner in der Lieferkette schaffen. "Dank unseres Netzwerks von Veredlern ist es unserem technischen Team gelungen, drei außergewöhnliche Sorten zu entdecken und zu entwickeln. Darüber hinaus ist für dieses Jahr die weitere Einführung unserer neuen Apfelsorte SunSpark geplant. Und wir sind weiterhin auf der Suche nach anderen, neuen und außergewöhnlichen Sorten mit großem Potenzial. EFC unterscheidet sich in der Lieferkette und wir werden dies natürlich auch weiterhin für die Sorten tun, die wir derzeit in unserem Portfolio haben. Durch die Zusammenarbeit innerhalb unseres Netzwerks von engagierten und professionellen Partnern werden wir den Markt weiterhin mit Sorten und Marken begeistern, die den Anforderungen der Produzenten und Kunden von morgen entsprechen." Nachhaltigkeit wird in Zukunft ein immer wichtigerer Aspekt werden. Sie fügt hinzu: "Wenn wir in den Züchtungsprogrammen Sorten finden, die gegen bestimmte Krankheiten resistent sind, dann ist das ein großer Vorteil, denn wir müssen immer nachhaltiger anbauen."