OBST & GEMÜSE profi

Artikel vom 21.08.2024 · Ausgedruckt am 15.11.2026, 08:33 Uhr

Online: https://og-profi-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/fall-creek-innovationen-fuer-den-blaubeermarkt

Fall Creek: Innovationen für den Blaubeermarkt



Bas Tramper und seine Kollegen von Fall Creek stellten die Sorten auf dem Demofeld vor
Foto: Kühlwetter

Inzwischen sind sie aus den Verkaufsregalen nicht mehr wegzudenken. Zwölf Monate am Point of Sale und mit einer Verdoppelung des Verbrauchs innerhalb von nur fünf Jahren – Blaubeeren sind auf dem Erfolgsweg. Doch um die Tendenz weiter fortzuführen und das globale Wachstum dieser Kultur und den Konsum der voll im Gesundheitstrend liegenden Früchte weiter zu steigern, muss an verschiedenen Stellschrauben gedreht werden.

Auf dem Sekoya® Field & Forum konnten die Teilnehmer schon einmal eine Vorstellung von dem mitnehmen, wie eines der weltweit führenden Unternehmen in der Züchtung und Vermehrung von Blaubeerpflanzen die Zukunft angeht. Rund 80 internationale Teilnehmer, vorwiegend aus den Bereichen Handel und Supermärkte sowie dem Sekoya®-Netzwerk, hatten am 16. Juli den Weg ins limburgische Horst gefunden. Sie

konnten sich auf dem Versuchsfeld, auf dem neben den neuesten auch einige bewährte Sorten von Fall Creek aufgepflanzt waren, einen eigenen Eindruck von der Qualität und den Leistungsmerkmalen der Varietäten verschaffen. Darüber hinaus wurden im anschließenden Vortragsforum unter dem Aspekt der Innovation wichtige Themen aufgegriffen.

Im Mittelpunkt standen dabei natürlich nicht nur die Sekoya®-Sorten für die EU und das UK, sondern auch das „New Category Display“, der neue „Livie™ Blueberry Dispenser“ oder etwa welche gesundheitlichen Vorzüge mit dem Genuss von Blaubeeren verbunden sind. Bei allen Themen stehen die Kunden und Konsu□menten immer im Vordergrund.

Neueste Sorten auf dem Demofeld

Das Unternehmen Fall Creek® hat seine Wurzeln in den USA und ist als Züchter und Vermehrer von Blaubeerpflanzen in vielen Teilen der Welt unterwegs. Bezogen auf Europa ist neben den schon bestehenden Standorten in Spanien und den Niederlanden ein 50 ha großes Areal in Rumänien in Planung. Auf dem Demofeld im niederländischen Meterijk sind einige bekannte, frei verfügbare Sorten von Fall Creek® wie `Cargo´, `Top Shelf´ oder `Blue Ribbon´, Sorten aus dem Fall Creek® Collection-Programm, für die beim Erwerb der Jungpflanzen eine Lizenzgebühr und anschließend eine jährliche, flächenbezogene Gebühr entrichtet werden muss, aufgepflanzt. Dazu zählen z.B. ArabellaBlue™ oder PeachyBlue™, die sich durch ihren pfirsischartigen, sehr guten Geschmack hervorhebt, und LoretoBlue™, die einen hohen Ertrag liefert und ohne Probleme sechs Wochen im Kühlhaus gelagert werden kann.

Sekoya® ist eine weitere Brand von Fall Creek®. Vorgestellt auf dem Demofeld wurde Sekoya Crunch®, eine Sorte für die frühe Ernte, deren Früchte sehr groß werden, sehr „chrunchig” und bis zu 45 Tagen lagerfähig sind – eine typische Snack-Sorte. Sekoya Grande®, eine weitere Sorte, kann von Mitte Juli bis Anfang August geerntet werden. Wie der Name vermuten lässt, haben die Früchte „Jumbo-Size”, sind süß und aromatisch, gut zu ernten und bis zu 60 Tagen lagerfähig. Sekoya Fiesta® ist eine neue Sorte für die Spätsaison. Die sehr großen Früchte sind flach-rund gebaut, süß, aromatisch und „crispy”. Sie können bis zu 60 Tage gelagert werden.

Kunden mit differenziertem Angebot ansprechen

Für Hans Liekens, Sekoya® Value & Chain Manager, sind Gesundheit, Convenience und Genuss Schlüsseltrends der Ernährung. Blaubeeren erfüllen alle dieser Faktoren. 45 % der Blaubeeren werden beim Frühstück gegessen, dafür benötigt man knackige, kleine Früchte. 15 % werden als Snack gegessen, dafür braucht man knackige, große Früchte, 20 % der Beeren werden als Familienpackung verkauft, 15 % stammen aus dem Bioanbau, 5 % werden als geschmacklich besonders herausragend verkauft und die Regionalität spielt überall eine Rolle.

Mit mehr Variation im Angebot kann man laut Hans Liekens den Blaubeerkonsum weiter steigern: to-go, für Kinder, fürs Frühstück, für Salate, fürs Snacking, für all diese Aspekte kann man ein differenziertes Angebot am POS erstellen. Das auf dem Forum vorgestellte „New Category Display” bietet beispielhaft eine Lösung für diese unterschiedlichen Anforderungen. „Das gegenwärtige Sortenspektrum reicht aus, um die unterschiedlichen Anforderung der Konsumenten über den gesamten Jahreszeitraum abzudecken”, betont Hans Liekens.

Die Marke Sekoya®

Weltweit besitzen 15 Unternehmen gegenwärtig die Rechte zur Nutzung der Marke Sekoya®, Darunter z.B. SanLucar und abbGrowers. In 25 Ländern stehen auf ca. 2 500 ha 12,5 Mio. Pflanzen, davon die meisten und mit weitem Abstand in Peru. Für 2024 wird weltweit ein Produktionsvolumen von ca. 79000 t erwartet, davon aber nur ca. 2 300 t von High Chill Sorten geern□tet, die in unseren Regionen angebaut werden können, berichtete Mark David, Sekoya® General Manager. Für 2025 erwa□tet er ein Produktionsvolumen von ca. 134 000 t, davon sollen auf Peru ca. 79 000 t und auf Mexiko ca. 22 000 t entfallen.

Der LIVIE™ Blueberry Dispenser

Für Fall Creek war das Sekoya® Field & Forum eine hervorragende Gelegenheit zur offiziellen Vorstellung des neuen Sekoya® Blueberry Dispensers vor den Augen der Einkäufer verschiedener europäischer Supermarktketten und zahlreicher Mitglieder des Sekoya® B2B Netzwerks. „Der Dispenser wurde ursprünglich als Antwort auf die neue Verpackungsverordnung und zur Einsparung von Abfällen bei der Verpackung von Blaubeeren entwickelt“, erklärte Anja Grueterich, Sekoya® Marketing Spezialistin, da bis 2030 verschiedene Kunststoffverpa□ckungen vom Markt verschwinden sollen. Mit dem neuen Gerät können die Blaubeeren gekühlt am POS bevorratet werden.

Zur Befüllung steht eine patentierte „EcoBox“ zur Verfügung, aus der die Blaubeeren nach dem Öffnen einer Lasche kontaktlos in einen Vorratsbehälter übergeben werden. Im unteren gekühlten Bereich des Dispensers können vier solcher Boxen aufbewahrt wer□den. Der Dispenser soll nur für den Verkauf selektierter Blaubeeren genutzt werden, deren Fruchtgröße und insbesondere Festigkeit ausschlaggebende Faktoren. Für die Kunden ist die Technik einfach nutzbar. Sie führen einen Becher in die Haltevorrichtung ein und beim Drehen eines Rades fallen die Blaubeeren fein dosiert in den Becher. Man kann ihn einfach greifen und fertig ist die perfekte Convenience Portion, leckere Blaubeeren „ready to eat“.

Thomas Kühlwetter

(Artikel aus GP 08/24)