



**Unternehmer-Interview
mit Christian Kaufmann,
Geschäftsführer der
Naturkost Schramm
Import-Export GmbH in
Appenweier**

Herr Kaufmann, Sie sind der Geschäftsführer der Naturkost Schramm Import-Export GmbH. Seit wann sind Sie in dieser Funktion tätig und wann und durch welche Hintergründe wurde die Firma gegründet?

Ich bin nicht der Gründer des Unternehmens. Die Firma wurde 1988 von Herrn Schramm gegründet. Da ich bereits seit den 1990er-Jahren im Unternehmen tätig war, habe ich die Geschäftsführung im Jahr 2006 auf natürliche Weise übernommen. 2005 wurde das Unternehmen von regionalen Naturkostgroßhändlern und der Firma BioTropic übernommen und von den Mitarbeitern und Gesellschaftern zur Naturkost Schramm Import/Export GmbH umgewandelt.



Von regional bis
global: Unsere
Naturkost-Schramm-
Gesellschafter

Aus welchen Ländern kommen die Geschäftspartner, von denen Sie Obst und Gemüse beziehen?

Wir importieren hauptsächlich Produkte aus dem Süden Spaniens (Andalusien, Murcia und Valencia) sowie aus Frankreich (Provence und Bretagne).





**Wie finden Sie denn Ihre Partner, nach welchen Kriterien wählen Sie diese aus?
Welche zertifizierten Standards sind für Sie ausschlaggebend?**

Unsere Partner finden wir über verschiedene Fachmessen, durch Empfehlungen oder weil sie direkt auf uns zukommen. Alle unsere Erzeuger erfüllen die europäischen Vorschriften. Einige Produzenten in Spanien und Frankreich sind zusätzlich nach Demeter oder Naturland zertifiziert. Bevor wir mit einem Erzeuger zusammenarbeiten, besuchen wir ihn vor Ort, um seinen Betrieb und seine Betriebs-Philosophie kennenzulernen.

Wie nimmt Naturkost Schramm Einfluss auf die Qualität der Produkte, vor allem, wenn man an die langen Transportwege und an die Anbaumethoden denkt?



Unsere Produzenten sind erfahrene Fachleute, die seit vielen Jahren für den Export arbeiten. Mit einigen von ihnen verbindet uns eine langjährige Partnerschaft. Die Transportwege (gekühlt) sind heute sehr zuverlässig und ermöglichen schnelle Lieferungen innerhalb von 24 bis 72 Stunden.

Beraten Sie Ihre Partner auch, was den Anbau und die Weiterentwicklung des Anbaus betreffen? Welche kulturellen Handels-Unterschiede gibt es zwischen uns und den Anbauländern und Regionen?

Selbstverständlich vereinbaren wir mit unseren Lieferanten vertraglich unsere Bezugsmengen (Anbauer Planung), um die gewünschte Qualität und die von unseren Kunden benötigten Mengen sicherzustellen. Die fachliche Beratung im Anbau wird jedoch in der Regel von den eigenen Agronomen und Technikern unserer Produzenten übernommen. Dennoch sind wir regelmäßig in den Produktionsregionen präsent, um bei Problemen zu unterstützen oder die Logistik zu organisieren. Die Anbaumethoden unterscheiden sich grundsätzlich nicht wesentlich von denen in Deutschland. Allerdings werden die Produkte, die wir importieren, in anderen Klimazonen und unter anderen Bedingungen außerhalb der deutschen Saison angebaut.



Der Inhaber des Marktladens hat letztes Jahr an einer Erzeugerreise unter der Leitung von Naturkost Schramm teilgenommen und war sehr begeistert davon.

Wenn die Händler direkt Kontakt zu den Produzenten haben, können Sie viel glaubwürdiger den Kunden:innen von der Herkunft und den Anbaumethoden der Produkte berichten. Ist das der Grund, warum Sie diese Reisen anbieten?

Naturkost Schramm hat schon immer großen Wert auf Transparenz gegenüber seinen Kunden gelegt. Wir sind stolz darauf, unsere Erzeuger vorzustellen und unsere Kunden in die Produktionsregionen mitzunehmen. Ja, wir möchten die Authentizität unserer Produzenten sichtbar machen. Deshalb vermarkten wir ihre Produkte auch unter ihrem Namen und nicht unter einer anonymen Nummer. Unsere Produzenten haben einen Namen, ein Gesicht und sind keine Nummern.

Wie wirken sich die klimatischen Veränderungen auf Ihr Geschäft aus?



Die Auswirkungen sind inzwischen spürbar, vor allem für unsere Produzenten. Dürren, Überschwemmungen und extreme Temperaturen treten immer häufiger auf. Unsere Erzeuger haben jedoch gelernt, sich anzupassen. Sie verändern ihre Anbauzeiten, ihre Anbaumethoden und teilweise auch die eingesetzten Sorten.

Der Import von Obst- und Gemüse ist schwerpunktmäßig ein Wintergeschäft. Was passiert in der Firma in den Sommermonaten?

Im Sommer verkaufen wir hauptsächlich Melonen und Steinobst. Nach einer intensiven Wintersaison brauchen auch wir etwas Zeit, um neue Kraft zu tanken.

Zum Schluss noch ein paar persönliche Fragen. Wie kamen Sie persönlich zur Naturkostbranche?

Eigentlich kenne ich nichts anderes als das Bio-Geschäft. Während meines Studiums im Süden Frankreichs habe ich mir etwas Taschengeld dazuverdient, indem ich zweimal pro Woche Lkws mit Bio-Obst und -Gemüse für einen deutschen Importeur beladen habe. Nach Abschluss meines Studiums bin ich ganz selbstverständlich als Einkäufer zu diesem Großhändler gewechselt. Mein ganzes Berufsleben dreht sich also um Bio-Obst und Gemüse, was Spaß macht.



Sie sind viel unterwegs und das Geschäft ist saisonal bedingt auch zeitweise sehr arbeitsintensiv. Wie halten Sie sich fit?

Ha ha... :-) Ja, das Geschäft ist durchaus intensiv. Deshalb esse ich viele Obst- und Gemüse und sorge mit einer großen Portion Sport, insbesondere Radfahren und Trailrunning, dafür, geistig fit und positiv zu bleiben.

Bild: brentloyd auf pixabay

Sie sitzen an der Quelle besonders guter und frischer Lebensmittel und haben langjährige Erfahrung mit dem Handel. Bereiten Sie diese Lebensmittel auch gerne selbst zu in Ihrer Küche? Wenn ja, was kochen Sie besonders gerne?

Natürlich ernähre ich mich ausschließlich biologisch. Ich esse sehr viel Obst und Gemüse und liebe es, Gemüse im Ofen zu rösten, kräftig gewürzt und zusammen mit Zwiebeln und Knoblauch zubereitet.

Was möchten Sie in Ihrem Leben auf jeden Fall noch einmal machen?



Bild Citroenaut! auf pixabay

Ich möchte gerne einmal mit dem Fahrrad von Deutschland bis zum Nordkap fahren. Vielleicht wird dieser Traum im Ruhestand Wirklichkeit, wenn ich etwas mehr Zeit habe.

Lieber Herr Kaufmann, wir danken Ihnen sehr für dieses aufschlussreiche und spannende Interview. Gerade jetzt mit der beginnenden Wintersaison ist es für unsere Kunden:innen sehr interessant zu erfahren, wo das Obst- und Gemüse herkommt, wie die Voraussetzungen des Anbaus sind und auch auf welchen Wegen die Produkte zu uns und in die vielen anderen Biofachgeschäfte kommen. Wie wichtig langjährige gute Handelsbeziehungen sind, das erleben wir auch bei uns im Marktladen und wir freuen uns, indirekt auch mit Ihrer Firma schon lange in einer guten Geschäftsbeziehung zu stehen. Wir haben im letzten Jahr, als unser Inhaber Marcus Hantel in Spanien an einer Ihrer Erzeugerreisen teilgenommen hatte, erfahren, wie fortschrittlich der Anbau in Spanien funktioniert und mit welchem Fachwissen dort auch auf die klimatischen Veränderungen reagiert wird. Ausdrücklich danken möchte ich Ihnen auch für die kleinen persönlichen Einblicke, die Sie uns im Interview gewährt haben. Im Ofen geröstetes und kräftig gewürztes Biogemüse nach einem langen Arbeitstag oder nach einem Trailrunning oder auch nach beidem, das verbinden wir jetzt mit Ihnen. Und auch die Sehnsucht, mit dem Fahrrad von Deutschland ans Nordkap zu fahren. Was für eine schöne Perspektive – ich wünsche Ihnen, dass Sie das eines Tages auch tatsächlich mit ausreichend Luft in den Lungen und in den Reifen tun können.

Das Interview mit Christian Kaufmann führte die Redaktionsleitung Anne Helmer.

[Weitere Informationen zur Naturkost Schramm Import-Export GmbH auch mit vielen interessanten Videoportraits von Produzenten erhalten Sie hier auf der Webseite.](#)