

# Cobana bereitet Führungswechsel vor

Jürgen Bruch tritt in die Geschäftsleitung des Fruchtspezialisten ein – Umsatz der Zentrale bleibt auf Wachstumskurs

Hamburg. Kontinuität und Wachstum. – Das soll der Eintritt von Jürgen Bruch in die Geschäftsleitung von Cobana Fruchtring dem Zusammenschluss von Fruchtspezialisten auch in Zukunft garantieren. Jürgen Boruszewski, der bis dahin noch alleine die Geschäfte in Hamburg führt, spricht über die Herausforderungen.

Mit dem Eintritt Jürgen Bruchs kommt ein Mann in die Geschäftsleitung, dessen beruflicher Werdegang eng mit Cobana Fruchtring verbunden ist. Seit 1995 war er Geschäftsführer des Fruchtspezialisten Walter Pott in Leverkusen, der in den 1960er-Jahren zu den Gründungsmitgliedern von Cobana Fruchtring gehörte. 2011 wurde das Familienunternehmen Pott vom Mitbewerber Landgard übernommen, verblieb aber bis zuletzt unter Bruchs Leitung. Im kommenden Jahr kehrt der Manager zur Cobana-Fruchtring-Familie zurück und verantwortet dann in der Zentrale das Geschäft mit Früchten aus Übersee, die von der Gruppe für die großen Player des Lebensmitteleinzelhandels beschafft und bereitgestellt werden.

Diese Aufgabe wird sich der Manager noch eine Weile mit Boruszewski teilen, der nun seit fast 30 Jahren die Geschicke der Gruppe lenkt, und Bruch gründlich auf seine Aufgaben als neuen Geschäftsführer der Zentrale vorbereiten wird, bevor er „nach ausreichender Zeit des Übergangs“ in den Ruhestand wechselt. „Mit Jürgen



**Jürgen Boruszewski:** Lenkt seit fast 30 Jahren Cobana Fruchtring.

Bruch haben wir einen erfahrenen Mann für die Geschäftsführung gewonnen, der Anforderungen und Struktur der Gruppe bereits gut kennt“, ist sich Boruszewski sicher. Aber nicht nur das, auch mit den vielfältigen Anforderungen des Lebensmitteleinzelhandels sei er bereits lange Jahre gut vertraut.

Allerdings, das räumt Boruszewski ein, sei der Unternehmenszusammenschluss nicht mehr der gleiche wie damals, als die Firma Pott den Verbund verließ. „Die Fruchtbranche hat sich in den letzten Jahren stark verändert und Cobana Fruchtring hat sich entsprechend an die aktuellen Bedürfnisse angepasst und insbesondere 2011 wichtige strukturelle Veränderungen vorgenommen.“ Boruszewski ver-



FOTOS: COBANA FRUCHTRING

**Jürgen Bruch:** Verstärkt 2017 die Führungsspitze in der Zentrale.

weist in dem Zusammenhang auf die Neuordnung des Mitgliederkreises, der Cobana Fruchtring sein heutiges Gesicht verleiht. Waren historisch in den Gründerjahren über 40 Unternehmen in der Gruppe zusammengeschlossen, zeigt die Struktur heute nur noch 17 Unternehmen, von denen sieben für Cobana Fruchtring das aktive Geschäft mit dem LEH betreiben. Die übrigen zehn, so der Manager, seien der Gruppe nur fördernd verbunden.

Das Fruchtgeschäft läuft aktuell nach anderen Gesetzen, als noch vor einigen Jahren. „Der Fruchthandel, so wie wir ihn damals kannten, spielt heute kaum noch eine Rolle.“ Gerade im Übersee-Geschäft würden die Kontrakte mit dem LEH häufig saisonweise oder auch gleich für das gesamte Jahr verhandelt und abgeschlossen. Das erfordere ein hohes

Maß an Sachkenntnis und Erfahrung. „Vorhersage ist das neue Controlling“, bringt es der Cobana-Chef auf den Punkt. Reine Handelstätigkeiten und Spotmärkte verlören an Bedeutung.

Um hier erfolgreich navigieren zu können, gehe es nicht ohne den direkten Einfluss in den Produktionsländern. Von der Abladung bis zur Feindistribution müsse alles exakt ineinander greifen. Das erlaube zum einen Produktsicherheit und Transparenz in der Supply Chain und steigere zum anderen die Effizienz. Nur so könne es gelingen, die steigenden Anforderungen des Lebensmitteleinzelhandels, zu erfüllen und gleichzeitig die Waren zu dem Preisniveau anzubieten, wie es der deutsche Kunde verlange. „Durch den Markteintritt der Lieferdienste, die sich ja schon jetzt andeuten, wird sich diese Tendenz sogar noch weiter verschärfen.“ Es gelte also auch in den kommenden Jahren die Kosten genau im Blick zu haben, mahnt Boruszewski.

Für die Gruppe scheint die Rechnung in den vergangenen Jahren aufgegangen zu sein, denn die Umsätze sind auch im Jahr 2015 wieder deutlich gestiegen: Sie lagen bei 241 Mio. Euro und damit gegenüber dem Vorjahr 12 Prozent im Plus. Dieser positive Trend habe sich auch im ersten Halbjahr 2016 weiter fortgesetzt, freut sich der Geschäftsführer. Gleichwohl weist Boruszewski auf die hohe Wettbewerbsdichte im Handel und die damit verbundene nach wie vor unzureichende Profitabilität hin. „Das verlangt unserem Zusammenschluss auch in Zukunft ein hohes Maß an Professionalität ab.“

**„Vorhersage ist das neue Controlling“**

Jürgen Boruszewski, Geschäftsführer Cobana Fruchtring