

## **Neue Importfirma Grassfields Trading setzt nach Debütjahr auf weitere Expansionsschritte**

# **"Potenzieller Kundenstamm von 500-600 afrikanischen Einzelhändlern deutschlandweit"**

Maniok, Safou und Taro: Dem durchschnittlichen Konsumenten in Deutschland kommen diese Lebensmittel nicht bekannt vor, für afrikanische Einzelhändler gehören die Produkte dagegen zum Standard-Sortiment. Genau auf diese Kundschaft zielt Cedric Timo, seit ca. einem Jahr Geschäftsführer der Importfirma Grassfields Trading, ab. Und der Bedarf ist erstaunlich: Wegen der geschätzten Anzahl von 500 bis 600 Afroshops in Deutschland ist der engagierte Importeur gerade dabei seine Dienstleistung auszubauen.



*Cedric Timo ist der junge Geschäftsführer am Ruder der Importfirma*

Der gebürtige Kameruner zog 2006 im Rahmen seines Studiums (Chemieingenieur) nach Deutschland, hat aber die Liebe für die Produkte aus seiner Heimat niemals verloren. 2018 entstand dann letztendlich die Idee eine eigene Firma zu gründen und sämtliche Lebensmittel – unter anderem Obst- und Gemüsespezialitäten – direkt aus Kamerun zu importieren. „Unser Sortiment umfasst bislang ausschließlich Erzeugnisse aus Kamerun. Wir planen aber eine Sortimentserweiterung und wollen in kürzester Zeit auch Handelsware aus Togo, Mali und dem Kongo mit dazu nehmen.“

### **Pflaumen und Buschmangos**

Das Frischesortiment der neuen Firma enthält sowohl Ganzjahresprodukte – wie getrocknete Ware – als auch saisonale Erzeugnisse. Die Safou-Pflaumen seien beispielsweise zwischen Mai und November erhältlich. Man nennt sie zwar Pflaumen, sie sind aber keineswegs mit den europäischen Sorten zu vergleichen, erläutert Timo. „Denn die Safou enthält sehr viel Öl und schmeckt am besten gebraten oder gekocht. Man verkauft sie auch teilweise im Tiefkühlbereich, davon haben wir aber abgesehen.“

Ein weiteres Beispiel aus dem Fruchtangebot sind die Buschmangos: „Die sind deutlich kleiner als die Kent-Mangos und weitere herkömmlichen Varietäten und ähnelt sich eher einer Nektarine oder

Aprikose. Wir importieren lediglich die Kerne (getrocknet). Sie variieren preislich nach Saison und dienen als Basis für Soßen. Man nennt sie Ogbono."



*Taro (links) und Safou sind nur zwei Beispiele aus dem breit gefächerten Produktsortiment des neuen Unternehmens*

### **Rüben, aber dann mal anders**

Eine weitere Spezialität aus dem breit gefächerten Sortiment der Firma Grassfields Trading ist Wurzelgemüse, wie Maniok. Diese Rübe lasse sich rein von der Verwendung her am besten mit der deutschen Kartoffel vergleichen, denn man isst sie vorrangig als Grundprodukt zu verschiedenen Gerichten. „Das gilt auch für Taro, eine Rohware die je nach Bedarf alle drei Wochen eingeflogen wird. Der vorwiegende Teil unseres regulären Sortiments wird per Schiff hierher gebracht.“

Parallel zur gesellschaftlichen Tendenz verhandelt Herr Timo auch Süßkartoffeln, obwohl auch diese Varietäten sich schwierig mit den herkömmlichen Knollen aus der USA sowie Südeuropa vergleichen lassen. „Die sind ganz natürlich und haben deshalb keine einheitliche Fruchtgröße. Dafür ist der Wasseranteil dieser Erzeugnisse auch deutlich geringer.“

### **Breites Netzwerk als Markenzeichen**

Obwohl die großen Lieferanten eher auf eine Partnerschaft mit Kleinbauern verzichten, gehört diese Kooperation dahingegen zu der

durchdachten Unternehmensstrategie. Eine Zusammenarbeit mit großen Erzeugergenossenschaften komme deshalb nicht in Frage, bestätigt Timo. „Gerade um Lieferengpässe zu vermeiden setzen wir auf ein breit gefächertes Netzwerk von Lieferanten. Denn je mehr Erzeuger uns beliefern, umso unwahrscheinlicher wird es, dass es innerhalb der Saison zu Versorgungslücken kommt.“



*Zwei afrikanische Spezialitäten: Maniok (links) und Bobolo bzw. Bâton de manioc*

### **Eine Welt zu gewinnen**

Nach der Ernte wird die Ware direkt vor Ort aufbereitet und verpackt, wonach sie entweder per Schiff oder Flugzeug nach Deutschland transportiert wird. Einmal in Deutschland eingetroffen, wird sie schnellstmöglich an Afroshops und ausländische Einzelhandelsläden in Bayern und Baden-Württemberg verhandelt. „Wir sind dabei demnächst einen Online-Shop für Endkunden zu eröffnen und befassen uns gleichzeitig mit Kundenakquise, damit wir möglichst Ende dieses Jahres ganz Deutschland abdecken können. Wegen unserer Nähe zu Belgien und Frankreich wollen wir auch in dem Bereich ein Netzwerk aufbauen.“

Laut Quellen und eigener Recherche beläuft die aktuelle Zahl von möglichen Abnehmern sich auf 500 bis 600 Kunden. „Am Anfang war mein Ziel einfach die Ware von Kameruner Kleinbauern direkt hierzulande zu vermarkten. Langsam aber sicher müssen wir zum Glück feststellen, dass wir noch eine Welt zu gewinnen haben.“

Weitere Informationen:

**Grassfields Trading**

GF: Cedric Timo

Hoyerstrasse 24

D 88250 Weingarten

Mobil +49 176 57925344

E-Mail: [contact@grassfields-trading.com](mailto:contact@grassfields-trading.com)

[www.grassfields-trading.com](http://www.grassfields-trading.com) (<http://www.grassfields-trading.com>)



Erscheinungsdatum : 25.01.2019

Author: [Hugo Huijbers](#)

© [FreshPlaza.de](https://www.freshplaza.de/) (<https://www.freshplaza.de/>)

---