

Pressemeldung

Vom Feld auf den Teller

Salatanbau der Zukunft: Rabobank finanziert innovatives Familienunternehmen in den USA.

FRANKFURT – 9. Mai 2016. Die Landwirtschaft steht global vor enormen Herausforderungen: Trotz knapper werdenden Ressourcen muss im Jahr 2050 die Ernährung von voraussichtlich mehr als neun Milliarden Menschen gesichert sein. Um diese Aufgabe zu meistern, sind innovative Lösungen gefragt. Dafür setzt sich die genossenschaftliche Rabobank, zu der auch RaboDirect Deutschland gehört, seit jeher ein: Ein Beispiel dafür ist der Gemüse anbauende Familienbetrieb „Church Brothers“ in Kalifornien, langjähriger Kunde der Rabobank und eines der größten Agrarunternehmen in den USA. Ihm ist es dank Krediten und mit Hilfe des Know-hows der Rabobank gelungen, sein Leistungsspektrum so auszubauen, dass es die gesamte Lieferkette mitbestimmen kann. Damit ist das Unternehmen nicht nur in der Lage, den Anbau von Salat & Co zu gewährleisten, sondern auch die Qualität des Endprodukts zu kontrollieren.

„Einen klassischen Bauernhof zu führen ist ein riskantes Geschäft, weil es von so vielen Variablen abhängt, die sich nicht kontrollieren lassen“, sagt Brian Church, Vizepräsident von Church Brothers. So könne man das Wetter eben schlecht planen. Der Handel aber verlange das ganze Jahr über eine gleichmäßige Produktqualität, -vielfalt und -menge. Zudem stellen die Verbraucher hohe Erwartungen an sichere, hochwertige und günstige Lebensmittel, die darüber hinaus möglichst ohne viel Aufwand konsumierbar sein sollen. „Auf all das müssen Landwirte eine Antwort haben, um langfristig zu bestehen.“

Diese Einsicht veranlasste Church Brothers vor Jahren dazu, nicht nur seine betrieblichen Prozesse kontinuierlich zu verbessern und auf moderne Technik zu setzen, sondern darüber hinaus auch die gesamte Lebensmittelversorgungs- und Wertschöpfungskette ins Visier zu nehmen. Die Erfahrung hatte hier deutlich gezeigt, dass ein gutes Ausgangsprodukt nicht immer automatisch ein gutes Endprodukt ergeben muss, dass viel-

mehr Verarbeitung und Lagerung für die Produktqualität ebenso wichtig sind wie der Anbau. Aus diesem Grund wollte das Unternehmen alle Stationen und Phasen der Nahrungsmittelkette lückenlos beeinflussen und expandierte mutig in anfangs völlig fremde Geschäftsfelder. „Von der Farm bis auf die Gabel“ hieß damit fortan die Devise. Gewaschener und geschnittener Salat im Beutel ist nur ein Beispiel für eine zukunftsweisende Produktidee des Familienbetriebs in den 80er Jahren. Dafür entwickelten die Church Brothers eigens eine technische Anlage, die Salat zerkleinern, abfüllen und atmungsaktiv versiegeln kann. Heute ist verzehrfertiger „Tütensalat“ aus der Frischwaren-Theke im Supermarkt nicht mehr wegzudenken. „Innovation heißt zu erkennen, wofür es einen Bedarf gibt“, bringt es Church auf den Punkt. Mittlerweile verlassen jährlich 35 Millionen Kisten frisches Gemüse verschiedener Sorten den Hof – ein großer Teil ist „ready-to-eat“.

Ein starkes Team: Rabobank und Church Brothers.

Um ihre Ziele zu erreichen, musste Church Brothers im Vorfeld kräftig investieren: in neue Anbaumethoden und Technologien, beispielsweise für die Lagerung und Kühlung, in Vertriebssysteme, intelligente Maschinen, sogar in die Robotertechnik und nicht zuletzt ins Marketing, den Kundenservice und die Direktbelieferung von Endverbrauchern. Die auf den Lebensmittel- und Agrarbereich spezialisierte Rabobank stand dafür als Partner zur Seite, zahlt dieser innovative Ansatz doch genau auf ihre Strategie ein: Unter dem Motto „Banking for Food“ fördert sie weltweit sowohl die globale Nahrungsmittelsicherheit als auch die individuellen Ziele von Lebensmittel- und Landwirtschaftsbetrieben, indem sie bei der Lösung entsprechender Finanzierungsfragen behilflich ist, ihr Wissen weitergibt und den Zugang zu ihren Experten und ihrem Netzwerk ermöglicht. „Die Herausforderung in den kommenden Jahrzehnten lautet, die Lebensmittelproduktion zu verdoppeln und dabei die Umweltbelastung um die Hälfte zu reduzieren. Das schaffen wir nur, wenn wir die Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette erheblich steigern“, so Rabobank Vorstandsmitglied Berry Marttin.

Über RaboDirect Deutschland

RaboDirect Deutschland ist ein Geschäftsbereich der deutschen Zweigniederlas-

sung der Coöperatieve Rabobank U.A., einer holländischen Bankengruppe mit Sitz in Frankfurt am Main. Das Direktbankgeschäft wurde im Juni 2012 als neuer Geschäftsbereich der Zweigniederlassung Frankfurt errichtet und ist auf Sparprodukte für Privatkunden spezialisiert. Im Firmenkundengeschäft ist die deutsche Zweigniederlassung der 1898 als Genossenschaftsbank gegründeten Rabobank Gruppe bereits seit 1984 als Spezialist für Finanzierungen im Agrar- und Nahrungsmittelsektor tätig. Die Rabobank Gruppe ist einer der größten Finanzdienstleister der Niederlande. Inzwischen ist die Bank in 40 Ländern mit über 8,6 Millionen Kunden und knapp 52.000 Mitarbeitern vertreten und verfügt über Einlagen von rund 300 Milliarden Euro (Stand 2015). Weitere Informationen im Internet auf www.rabodirect.de und www.rabobank.com

Pressekontakt

RaboDirect Deutschland

Pressestelle

Sabrina Ebeling

c/o Havas PR

Tel. 040 43175165

Fax 040 43175110

pressestelle@rabodirect.de