



Erfolgsgeschichten

ASEPTISCHE ABFÜLLUNG BEI YA YA FOODS IN KANADA

Der Möglichmacher

09.05.2019 , 4 Min. Lesedauer

Eine riesige Palette an Produkten und Verpackungen verarbeitet Ya YA Foods in Toronto als Lohnabfüller für die großen Getränkemarken der Welt. Im Trendsegment der sensiblen Getränke verlässt sich Inhaber Yahya Abbas ganz auf die Aseptik-Kompetenz von KHS.

PET EINWEG

PET MEHRWEG

FOTOGRAFIE / ILLUSTRATION

Frank Reinhold

TITELFOTO

Aus einem kleinen Betrieb hat Yahya Abbas in wenigen Jahren den Nummer-eins-Lohnabfüller für ganz Nordamerika gemacht.

Seinen akademischen Abschluss hat Yahya Abbas einst in Großbritannien als Bauingenieur gemacht. Da erstaunt es wenig, dass sich der 59-jährige President und CEO von Ya YA Foods in Toronto auch heute noch eher als Techniker denn als Büromensch versteht. „Ich bin ein Möglichmacher“, sagt er von sich selbst. Dabei entspricht es nicht seiner Philosophie abzuwarten, was an Anforderungen an ihn herangetragen wird. Aus seiner Sicht dreht sich alles darum, selbst die Initiative zu ergreifen und die Bedürfnisse des Marktes vorwegzunehmen: „Ich investiere und schaffe Kapazitäten, die Kunden kommen dann von selbst.“

Und tatsächlich lassen fast alle großen Getränkemarken heute hier abfüllen: „Zu unseren Abnehmern zählen die Top-Ten-Getränkemarken der Welt“, stellt Abbas stolz fest. „Manche davon sind schon seit 30 Jahren unsere Kunden.“ In dieser Zeit hat sein Unternehmen zahllose Ideen rund um innovative Produkte und verschiedenste Verpackungen in die Tat umgesetzt und verfügt heute über einen unvergleichlichen Erfahrungsschatz in der Abfüllung sensibler Getränke.

25 Jahre war Abbas alt, als er mit seinen Eltern aus der Heimat nach Kanada emigrierte. Zwei Jahre später widmete sich die Familie erstmals dem Thema Getränke: „1987 lernte mein Vater jemanden aus der Branche kennen“, erinnert er sich. „Dieser wollte sein kleines Abfüllunternehmen verkaufen. Wir sind uns schnell einig geworden, haben den Betrieb erworben und dann daraus in wenigen Jahren den Nummer-eins-Lohnabfüller für ganz Nordamerika gemacht.“

Anders als viele seiner Wettbewerber bietet Ya YA Foods keine eigenen Marken an. Auch das ist Teil der Philosophie, indem, wie Abbas erklärt, sein Betrieb sich „als Partner fühlt, nicht als Konkurrent.“ 90 Prozent seiner Produktion verkauft das Familienunternehmen in Kanada und in die Vereinigten Staaten, wo der Markt rund zehnmal so groß ist wie der Heimatmarkt. Fast zwei Drittel des gesamten Umsatzes erzielen die Kanadier beim großen Nachbarn. „Uns kommt unsere geografische Lage in unmittelbarer Nähe zur US-Grenze zugute“, betont Abbas. „Von diesem Standort aus erreichen wir innerhalb eines Tages rund 93 Millionen Menschen.“



↑
Neben klassischen Milchprodukten füllt Ya YA Foods auch pflanzliche Milchgetränke zum Beispiel auf Basis von Erbsen, Soja oder Cashew ab.

FAKTENCHECK
→ **YA YA FOODS**

 **WOHIN?**
Vereinigte Staaten und Kanada

WAS?
Säfte, Smoothies, Tees, Energydrinks, pflanzenbasierte und tierische Milchprodukte in Tetra Pak, Heißabfüllung und aseptischen PET-Flaschen

1,5 MIO. *Einheiten pro Tag*

 **WIE GROSS?** Über 60.000 Quadratmeter Hallenfläche plus rund 20.000 Quadratmeter Reserve

 **WOHER?** *Toronto, Ontario, Kanada*

www.yayafoods.com

»Schon 2010 hat KHS uns die beste Option angeboten, und daran hat sich nichts geändert.«



Yahya Abbas
President und CEO von Ya YA Foods

Voll im Trend

Anfänglich wurden stark säurehaltige Produkte wie Säfte, Smoothies oder Tee abgefüllt. Dem Trend zu säurearmen Produkten entsprechend wandte man sich später sowohl pflanzlichen Milchgetränken beispielsweise auf Basis von Erbsen, Soja oder Cashew als auch tierischen Milcherzeugnissen zu. Aktuell wird in Toronto sogar – als typisch kanadisches Produkt – ein Ahornwasser abgefüllt.

Entsprechend hoch ist der Qualitätsanspruch an die aseptische Verarbeitung der empfindlichen Produkte. „Unser Maxime ist es, die regulatorischen Vorgaben zum Beispiel der FDA* oder von GMP** nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen“, erklärt

Abbas. Dafür verlässt er sich auf seine 250 hochqualifizierten Mitarbeiter. Neben der Investition in die Aus- und Weiterbildung seines Personals setzt er aber auch moderne Messsysteme und Fertigungstechnik ein. Dank seiner hochautomatisierten Anlagen beschäftigt Ya YA Foods in der Produktion nur rund 65 Maschinenbediener, die einen täglichen Ausstoß von circa 1,5 Millionen Einheiten verantworten.

*FDA = Food and Drug Administration – die Lebensmittelüberwachungs- und Arzneimittelbehörde der Vereinigten Staaten. **GMP = Good Manufacturing Practice – Richtlinien zur Qualitätssicherung der Produktionsabläufe und -umgebung in der Produktion von Arzneimitteln und Wirkstoffen, aber auch bei Kosmetika, Lebens- und Futtermitteln.

Einen kurzen Überblick über die Funktionsweise der linearen aseptischen Füllung zeigt unsere 3D-Animation.

JETZT ANSEHEN

Hygiene und Flexibilität

Bereits 1992 erwarb der Abfüller seine allererste deutsche Maschine – damals noch von der KHS-Vorgängerfirma Holstein & Kappert. 2010 investierte Abbas erneut in Hightech des Dortmunder Systemlieferanten – von der amerikanischen KHS-Niederlassung bezog er seinen ersten aseptischen Füller, einen Innosept Asbofill ABF 71 TWIN mit einer Leistung von bis zu 24.000 1-Liter-Flaschen pro Stunde. Ursprünglich mit zwei Verschließern für Foliensiegelung ausgestattet, wurden beide Maschinenteile inzwischen aufgrund der gewachsenen Nachfrage im Markt auf Schraubverschlüsse umgerüstet.

Insgesamt überzeugt hat nicht nur die zuverlässige Einhaltung höchster hygienischer Ansprüche, sondern vor allem die Flexibilität der Maschinen. „Die Formatwechsel im Füllerbereich funktionieren schnell und reibungslos“, zeigt Abbas sich zufrieden. „Schon 2010 hat KHS uns die beste Option angeboten, und daran hat sich nichts geändert. Das ist ein sehr

gutes System, und unsere Ansprechpartner zeichnen sich durch ausgeprägtes Know-how und viele ausgezeichnete Ideen aus.“

Auf Wachstumskurs

Seit Juni 2018 verfügt der Betrieb über eine weitere KHS-Aseptik-Linie für bis zu 12.000 1-Liter-Flaschen pro Stunde, auf der auch kleinere Chargen produziert werden und die bei der Gewinnung neuer Kunden unterstützt. Rund 13,3 Millionen Euro wurden nach eigenen Angaben bereits in KHS-Technologie investiert. Und damit nicht genug: Im September dieses Jahres wird eine weitere Aseptiklinie von KHS installiert und in Betrieb genommen, mit „viel neuer Technik und noch effizienter als die bisherigen“, wie Abbas sich freut. Mit KHS hat er noch viel vor. Das nächste gemeinsame Projekt soll ihn ab 2020 in die Lage versetzen, etwas anzubieten, das bisher noch nicht am Markt existiert. Mehr möchte er zwar noch nicht verraten, aber man darf schon heute darauf gespannt sein, mit welcher Innovation die Kanadier dann wieder dem Markt und seiner Branche voraus sein werden.