



Insgesamt 17 Produkte in den Segmenten Nusskerne, Trockenfrüchte und Backsaaten umfasst das Portfolio. (Bilder: Keyaniyan)
The portfolio comprises a total of 17 products in the nut kernel, dried fruit and bakery seed segments. (Images: Keyaniyan).



Persönliche Kontakte zu den Lieferanten und das gegenseitige Vertrauen sind Basis für die Topqualität der Agrar-Rohstoffe von Keyaniyan.
Personal contacts with suppliers and mutual trust are the basis for the top quality of Keyaniyan agricultural commodities.

„Für Spitzenprodukte braucht man Spitzenrohstoffe“

Seit über 90 Jahren ist die Keyaniyan Company Spezialist im Handel mit hochwertigen Nusskernen, Trockenfrüchten und Backsaaten. Dank der persönlichen Kontakte zu den Lieferanten bietet Keyaniyan seinen Kunden aus der Süßwarenindustrie, dem Bäckerei-Großhandel und anderen Food-Segmenten hohe Qualitätsstandards.

Von Alfons Strohmaier

Wie sehr Städte und Länder durch den Handel mit Waren und Agrargütern Wohlstand erlangen, das zeigt das Beispiel der alten Seidenstraße, dem wichtigsten Handelsweg zwischen Europa und China in der Antike und im Mittelalter. Viele Erzeugerländer, aus denen die Keyaniyan Company mit Sitz in Hamburg ihre landwirtschaftlichen Rohstoffe bezieht, liegen entlang dieser Route. „Wir beziehen unsere Waren aus 33 Ländern weltweit, das reicht von der Türkei über Kalifornien bis hin nach China. Damit decken wir für jedes unserer Produkte alle relevanten Ursprünge ab, selbst so exotische wie Usbekistan und Tadschikistan“, erläutert Behnam Keyaniyan, der das Traditionsunternehmen in dritter Generation führt.

1928 gründeten Reza und Hassan Keyaniyan sowie Taghi Tabarrok die Keyaniyan Company mit Filialen in Hamburg, Täbris und Teheran. Nach den Wirren des Zweiten Weltkriegs gründete Hussein Keyaniyan seine eigene Firma und konzentrierte sich fortan mehr und mehr auf den Import von Trockenfrüchten und Nusskernen. Seit 1985 ist nun Sohn Behnam am Ruder. Agrarprodukte wie Nusskerne, Trockenfrüchte und Backsaaten wer-

den inzwischen an Kunden im europäischen Markt geliefert.

Einen bedeutenden Wendepunkt in der jüngeren Firmenhistorie stellten der Fall des Eisernen Vorhangs und die Öffnung der ehemals kommunistischen Ostblockstaaten für die Marktwirtschaft dar. Keyaniyan konnte dadurch bestehende Geschäftskontakte intensivieren respektive neue aufbauen und so alternative Bezugsquellen erschließen. Als Beispiele seien der Anbau und der Bezug von Blaumohn aus Polen, Tschechien und Ungarn, Mandeln aus Tadschikistan und Usbekistan, Haselnusskerne aus Georgien und Aserbaidschan sowie Walnusskerne aus Moldawien, der Ukraine, Ungarn, Rumänien und Kirgisien sowie Sonnenblumenkerne aus Bulgarien genannt.

Ansprüche an Qualitätsmanagement wachsen

In den zurückliegenden 35 Jahren hat Keyaniyan kontinuierlich ein tragfähiges, freundschaftlich-partnerschaftliches Lieferantennetzwerk auf- und ausgebaut. Dazu gehören regelmäßige Lieferantenbesuche vor Ort. Das Kosmopolitische wurde dem Firmenchef förmlich in die Wiege gelegt: Seit Generationen steht der Name

Keyaniyan für persische Kaufmannstradition und den internationalen Handel mit Lebensmittelrohstoffen. Dank seines familiären, kulturellen und geschäftlichen Hintergrundes bewegt sich der Weltreisende souverän in unterschiedlichen Kulturräumen.

„Das A und O sind der Respekt und die Wertschätzung des Geschäftspartners, seiner Erfahrungen und seiner Leistungen, insbesondere in Ländern mit schwierigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen“, betont Behnam Keyaniyan. „Darüber hinaus muss man ein sicheres Gespür für die passenden Umgangsformen und Formulierungen entwickeln, beispielsweise, wenn es darum geht, Forderungen zu stellen. Dabei ist es hilfreich, dass ich Persisch, Türkisch, Französisch und Englisch spreche und damit in acht bis neun Ursprungsländern, aus denen wir unsere Produkte beziehen, die Landessprache beherrsche.“ Auf Basis seiner engen Kontakte zu den Lieferanten kann das Unternehmen seinen Kunden exakt die Produkte in zertifizierter Qualität zu den erforderlichen Lieferterminen anbieten.

Dabei konzentriert sich Keyaniyan auf relativ wenige Rohstoffe. „Neben einem überschaubaren Kernportfolio bewegen wir uns in Nischen, die nur wenige bedienen“, erklärt der

Hamburger Kaufmann. Das Portfolio umfasst 17 Produkte aus dem Bereich Nusskerne – von süßen und bitteren Mandeln über Hasel- und Walnusskerne bis zu Aprikosen- und Pistazienkernen sowie Kokos – und Trockenfrüchte (Aprikosen, Feigen, Sultaninen und Trockenpflaumen) sowie Backsaaten wie Blaumohn, Sesam- und Leinsaat, Kürbis- und Sonnenblumenkerne. Das gesamte Warenportfolio kann Keyaniyan auch in Bio-Qualität liefern, wenngleich der Handel mit Bio-Produkten derzeit nicht zu den Kerngeschäften gehört.

Die Topseller im Sortiment sind Mandeln (süß und bitter) sowie Haselnusskerne. Für süße Mandeln sind die Hauptursprünge Kalifornien und Spanien, alternative Bezugsquellen sind Syrien, Afghanistan und Usbekistan. Für bittere Mandeln sind die Hauptlieferländer Syrien und Marokko, alternative Bezugsquellen sind Afghanistan, Usbekistan, der Iran und die

Türkei. Die Haselnusskerne bezieht Keyaniyan aus der Türkei sowie alternativ aus Aserbaidschan, Georgien und Spanien.

Die Rückverfolgbarkeit ist für das IFS-Broker-zertifizierte Unternehmen ein wichtiges Thema. Keyaniyan ist verpflichtet, jeweils einmal im Jahr Downstream Tracing – vom Erzeuger zum Verbraucher – und Upstream Tracing (vom Verbraucher zum Erzeuger) sowie einen simulierten Rückruf durchzuführen. Im Vergleich zu den relativ überschaubaren Beziehungen zu Lieferanten aus der EU und Nicht-EU-Ländern wie Kalifornien liegen die größten Herausforderungen für den Importeur in Ursprungsländern wie Syrien, Usbekistan oder Afghanistan mit teilweise unsicheren politischen Verhältnissen. „Umso wichtiger sind auch vor diesem Hintergrund die über Jahre gewachsenen persönlichen Kontakte zu unseren Lieferanten und das gegenseitige persönliche Ver-

trauen. Wir arbeiten mit sorgfältig ausgewählten, verlässlichen Lieferanten zusammen, die eine Qualitätssicherheit gewährleisten“, berichtet Behnam Keyaniyan. „Zusätzlich überprüfen wir die Waren bei Wareneingang nach einem risikobasierten, engmaschigen Prüfplan durch akkreditierte Labore. Dadurch stellen wir sicher, dass unsere Produkte den Kundenanforderungen und den gesetzlichen Anforderungen entsprechen.“

Keyaniyan ist für die Zukunft gut aufgestellt

Diese Kompetenz und Zuverlässigkeit wissen die Abnehmer gerade in schwierigen Zeiten zu schätzen. Im Bereich der Süßwarenindustrie beliefert Keyaniyan schwerpunktmäßig Rohmassenhersteller für Marzipan, Persipan und Nougat im Premiumsegment und darüber hinaus Kunden in den Bereichen Schokoladen-, Kuchen- und Gebäckherstellung. Des Weiteren vertrauen führende Backgroßhandelsunternehmen dem immensen Know-how der hanseatischen Kaufleute sowie Kunden aus anderen Food-Segmenten wie etwa Hersteller von Müsli und Frühstück-Cerealien als auch Zulieferer für die Speiseeis-Industrie.

Darüber hinaus pflegt Keyaniyan eine intensive und innovative Partnerschaft mit Weiterverarbeitern und Dienstleistern, die die Produkte aufbereiten und verarbeiten. Alles in allem ist Keyaniyan zuversichtlich, dass das Unternehmen mit dieser Strategie für die Herausforderungen der Märkte und des Handels gut gerüstet ist. „Mit unseren naturbelassenen, gesunden Produkten aus nachwachsenden Rohstoffen bedienen wir den Trend hin zu Mehrwertprodukten, die gesundheitsorientiert, nachhaltig und convenient sind“, betont Behnam Keyaniyan.

www.keyaniyan.com



Ein engagiertes Team unterstützt den Firmeninhaber Behnam Keyaniyan (Mitte).
A dedicated team supports the company owner Behnam Keyaniyan (centre front).

“For top products you need top-quality raw materials”

For more than 90 years, the Keyaniyan Company has specialized in the business of high-quality nuts, dried fruits and baking seeds. Keyaniyan's personal contact with its suppliers enables the company to guarantee the very highest quality standards to its customers in the confectionery industry, bakery wholesale sector and other food segments.

By Alfons Strohmaier

The ancient Silk Road indicates just how much cities and countries have achieved prosperity through trading in goods and agricultural products. The Silk Road was the most important trading route between Europe and China throughout antiquity and in the Middle Ages. Many of the farming nations from which the Hamburg-based Keyaniyan Company procures its agricultural raw materials are located along this route. Behnam Keyaniyan represents the third generation of his family to run the tradition-rich company. He explains: “We procure our goods from 33 countries around the world, stretching from Turkey to California and China, covering all of the relevant origins for each of our products, even from exotic places like Uzbekistan and Tadjikistan”.

In 1928, Reza and Hassan Keyaniyan along with Taghi Tabarrok founded the Keyaniyan Company with branch offices in Hamburg, Tabriz and Teheran. Following the turmoil of the Second World War, Hussein Keyaniyan founded his own company and concentrated from that point forward increasingly on the import of dried fruits and nuts. Since 1985, his son Behnam Keyaniyan has guided the company, meanwhile supplying agricultural products including nuts, dried fruits and baking seeds to customers on the European market.

An important turning point in the company's early history came with the fall of the Iron Curtain and the opening of the former communist Eastern Bloc countries for the market economy. Keyaniyan was able to intensify existing business contacts and build new ones, enabling the company to

develop alternative sources of acquisition. Examples of this include the cultivation and procurement of poppy seeds from Poland, the Czech Republic and Hungary, almonds from Tadjikistan and Uzbekistan, hazelnuts from Georgia and Azerbaijan, walnuts from Moldova, Ukraine, Hungary, Romania and Kirgizia, and sunflower seeds from Bulgaria.

Over the last 35 years, Mr Keyaniyan has continuously built up and expanded a sustainable supplier network on the basis of friendship and partnership. On-site visits to the suppliers on a regular basis are part and parcel of this arrangement. For generations, the name Keyaniyan has stood for the Persian merchant tradition and international trade with food product raw materials, so Mr Keyaniyan has carried these cosmopolitan origins with him practically since birth. With his family, cultural and social background he is a world

traveller who is comfortable in a variety of cultural environments.

“Absolutely everything is based on respect and appreciation of the business partners, their experience and their performance, especially in countries with difficult political and economic conditions,” explains the company owner. “In addition, one needs to develop a keen sense of the appropriate manners and phrasing, for instance in making demands. It is helpful that I speak Persian, Turkish, French and English and thus have a good command of the local language in eight to nine countries of origin from which we obtain our products”. Based on the close contacts with suppliers, Keyaniyan can offer its customers exactly the products in certified quality at the required delivery times.

The company's approach is to focus on relatively few raw materials. “Along with a manageable core portfolio, we also operate in niches



Rückverfolgbarkeit ist für das IFS-Broker-zertifizierte Unternehmen ein wichtiges Thema. As an IFS broker-certified company, traceability is an important issue for Keyaniyan.



Im Segment der Trockenfrüchte beliefert Keyaniyan die renommierten Kunden mit hochwertigen Trockenpflaumen, Aprikosen, Feigen und Sultaninen. In the dried fruit segment, Keyaniyan supplies the renowned customers with high-quality dried plums, apricots, figs and sultanas.



servicing only a few customers”, Mr Keyaniyan explains. The portfolio consists of 17 products from the nuts segment, ranging from sweet and bitter almonds to hazelnuts, walnuts, apricot seeds and pistachios, coconuts, dried fruits (apricots, figs, raisins and dried plums), and baking seeds such as poppy seeds, sesame seeds, linseeds, pumpkin and sunflower seeds. The company can also supply the entire product portfolio in organic quality, although trading in organic products is not one of the operation's core businesses at present.

Traceability is an important issue

The top sellers in the product range are sweet and bitter almonds along with hazelnuts. Sweet almonds are procured primarily from California and Spain, with Syria, Afghanistan and Uzbekistan serving as alternative sources. The Keyaniyan bitter almonds are principally supplied by Syria and Morocco, and alternatively from Afghanistan, Uzbekistan, Iran and Turkey, while hazelnuts are sourced from Turkey and alternatively from Azerbaijan, Georgia and Spain.

As an IFS broker-certified company, traceability is an important issue for Keyaniyan. Every year, the com-

pany is obligated to conduct downstream tracing, from the producer to the consumer, and upstream tracing, from the consumer to the producer, as well as to carry out a simulated recall test. In comparison with the relatively manageable relations with suppliers from EU countries and non-EU suppliers such as California, countries where political uncertainty is sometimes an issue like Syria, Uzbekistan or Afghanistan represent the biggest challenges for this import company. “In light of these circumstances, the personal relationships that have grown over years with our suppliers and the mutual personal trust are even more important. We work with carefully selected, reliable suppliers who guarantee quality security”, says Behnam Keyaniyan. “We additionally have the goods inspected upon their arrival by an accredited laboratory using a risk-based, detailed test plan. This enables us to ensure that our products correspond with both the customers' and the legal requirements”.

Appreciating the purchaser's competence and reliability-consciousness even in the face of difficult political and even weather circumstances is necessary. In the confectionery industry sector, the Keyaniyan Company

supplies customers in the fields of baked goods, chocolate and dragees, as well as medium-sized family companies in the premium segment that produce the raw masses for marzipan, persipan and nougat. And leading wholesale bakery operations and customers from other segments, including manufacturers of muesli and breakfast cereals along with suppliers for ice cream manufacturers, rely on the immense know-how of the company.

Keyaniyan also maintains a close, innovative partnership with processors and service providers who prepare and handle the products. All in all, Mr Keyaniyan is confident that the company is well-prepared for the challenges of the markets and the business overall with its strategy. He sums up by emphasizing: “With our natural, healthy products made from renewable raw materials, we are servicing the trend toward products with added value and a healthy focus that are sustainable and convenient”.