

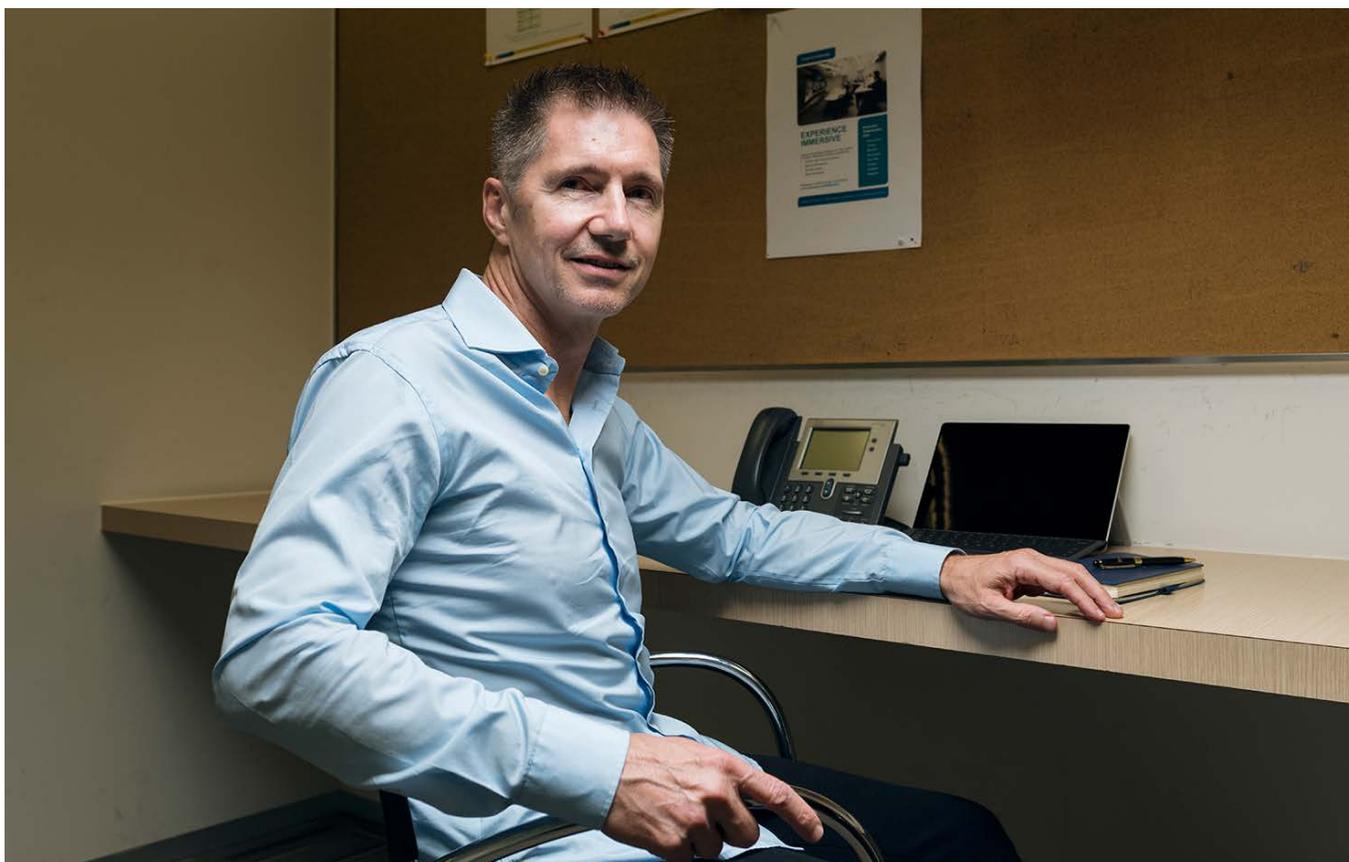


**安博泰**  
加入嘉吉超过30年,2005年来到中国,现任嘉吉中国区总裁、嘉吉农业供应链北亚区总裁。

# FOOD SAFETY 用最好的方式滋养世界

农业巨头嘉吉如何在最具挑战性的中国市场保持优势?如何继续以最好的方式滋养世界?职业经理人安博泰认为,对食品的承诺和初心最重要。

采访、撰文—张古月 编辑—邹健 摄影—吴俊杰



作为职业经理人,安博泰(Robert P. Aspell)拥有一颗永远不随年龄老去的赤子之心。在谈起对祖国、对土地和农事的热情时,这位扎根异国他乡的加拿大人回忆起30多年前加入嘉吉时的故事。蒙特利尔拥有漫长的冬季和高水平的冰球运动,以及大量的农牧业,当安博泰从家乡蒙特利尔的康考迪亚大学商科毕业时,他不仅有出色的冰球技术,同时憧憬着有意义的职业生涯,希望进入一家从事农产品、食品以及大宗商品的公司,能与农民共事与合作,最好这家公司还是行业领导者。

嘉吉满足了他的全部梦想。这个创立于1865年的美国公司是和ADM、邦吉、路易达孚齐名的世界四大粮商之一,但业务规模远远超过他们。同时嘉吉也是世界上最大的私人控股公司之一、最大的动物营养品和农产品制造商之一。被嘉吉DNA所吸引的安博泰将之视为自己的职业归宿。

当安博泰拄着拐杖,出现在嘉吉上海办公室接受采访时,我们能洞悉他对故乡的爱从未褪却:从2005年来到中国开始,他就一直在义务推广冰球运动,并在上海成立了第一个青少年冰球俱乐部,如今这个俱乐部已经非常专业,吸引了来自俄罗斯、加拿大的职业教

练。安博泰作为志愿者的热情并未减退——不久前,他还因为冰球运动摔断了脚踝。

而一座奖杯更证明了安博泰对农业的初心:作为嘉吉中国区总裁,安博泰刚获得上海市“2017年白玉兰荣誉奖”,以表彰他和嘉吉对中国农业市场以及对上海社会和经济发展的贡献。“作为全球行业领导者,嘉吉坚持以安全、负责、可持续的方式滋养世

**不断提升的消费需求  
与层出不穷的  
食品安全事件互相角力  
推动着食品质量的提升**

界。在中国,在安博泰的带领下,嘉吉同样扮演着如此角色。”一位嘉吉的客户如此评价。

与成熟而安逸的蒙特利尔不同,中国飞速变化着。不断扩大的机械化提高了中国农业的生产力,进入新常态的经济使市场竞争更加激烈,而不断提升的消费需求与层出不穷的食品安全事件互相角力,推动着食品质量的提升。如何在这个时候健康运营嘉吉业

务,让这个农业巨人跟上市场的快节奏,同时保持市场的领先地位,成为安博泰2009年担任嘉吉中国区总裁时最大的挑战。

安博泰承认,他之所以能在嘉吉工作超过30年,是被其行业优势所牢牢吸引。但他同时明白,这并不足以让嘉吉在中国市场取得成功。“我们不仅需要运用我们的优势,还需要结合中国市场的DNA,通过各个方面,比如从人才策略、市场、技术,将中国的DNA带入我们的系统。”怀着一种自下而上本土化的想法,安博泰让拥有153年历史的嘉吉在中国面目一新。

巨人嘉吉年销售收入超过1000亿美元,但由于在全球主要专注于B2B业务,只为消费终端提供原料成品,比如谷物、油脂、糖、棉花、果汁、肉类等,而自身鲜有涉足B2C业务,因此营业利润率并不高。而在产业链上,嘉吉大部分业务也并不是从源头做起,它一般通过收购农产品进行加工增值,种植和养殖等部分交给当地的农户、养殖户和其他专业的公司去做。问起原因,这个谨慎的巨人往往会表示,它只从事自己最擅长的传统业务。

但安博泰在中国做出了突破。嘉吉动物蛋白事业部是全球最大的肉类和禽类加工

商之一,2011年嘉吉在中国滁州投资建设了嘉吉在中国的首个白羽肉鸡项目,成为中国领先的白羽鸡肉产品供应商之一。随着中国对食品安全越来越重视,以及曾影响麦当劳和肯德基两大快餐巨头的福喜事件的发生,嘉吉滁州项目成为嘉吉全球白羽肉鸡业务中唯一一个采用从农场到终端产品控制全产业链模式的项目,拥有集繁育、饲养和加工于一体的禽肉全产业链。

“我们希望持续地发展这种模式,它也展现了我们对加强食品安全的承诺。”安博泰表示,全产业链模式对嘉吉的客户增长有很大的帮助,他们相信从嘉吉所采购的产品都是很安全的,对嘉吉非常信任。通过这个项目,嘉吉也在整个行业中树立了最高标准,“嘉吉滁州项目成为中国食品安全的一个样本,政府相关机构常通过这个工厂的现场教学告诉大家,如何在食品行业控制食品安全。这对我们来说是非常有意义的事情。”

2016年,嘉吉动物蛋白中国事业部在中国推出自己的电商品牌——Sun Valley太阳谷,直接向中国消费者销售生鲜和加工肉类产品。这对甚少涉足B2C业务的嘉吉来说同样是重大突破。对此,安博泰的解释是,“新技术的快速发展,已经对整个食品产业带来了颠覆性的变革。我们想通过开展B2C业务来学习这些变化,更好地了解消费者,帮助我们在未来更好地定位自身。”他表示,中国的变化实在是太快了,而且越来越多的B2B客户也会找到嘉吉,了解其对市场的看法,分享对市场的见解。

为了更好地服务B2B客户,2016年,嘉吉选择在上海投资设立了全新的创新研发中心Cargill ONE。这是嘉吉在亚太范围内首个整合了众多产品业务的创新中心,它能为食品企业客户提供一站式的咨询服务,帮助客户更好地满足消费者对营养及口味不断变化的需求。

在嘉吉位于上海的创新研发中心实验室里,科学家们会针对不同类型的口味进行消费者调研,邀请消费者过来做测试,以此帮助嘉吉的客户来推一些新产品。拿深加工产品为例,Sun Valley太阳谷的藤椒风味鸡排就非常受市场欢迎,这种口味的产品同样成为嘉吉批发零售渠道的“爆品”。

在安博泰的带领下,过去七年中嘉吉在中国的投入增加了一倍,在滋养中国消费者的时候,不仅做到了安全可靠,而且还在向美味努力。这位冰球爱好者相信,他带领的团队正以中国市场的长期需求为目标,步履一致地前进着。