

Die richtigen Partner zusammenbringen

Zwei vom Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft (KNW-E) organisierte Anlässe in Wädenswil und Weinfelden verfolgten das Ziel, die richtigen Partner zusammenzubringen, damit Win-Win-Situationen entstehen, die zu Beschäftigung und Wertschöpfung führen.

Mit grossem Erfolg konnte das KNW-E sein Ziel an den spannenden Anlässen in Wädenswil und Weinfelden praktisch umsetzen. Es wurden Fragen aufgeworfen und breit diskutiert. Daraus dürften die eine oder andere wertvolle Verbindungen entstanden sein, aus denen nun Neues entstehen kann.

Studierende treffen Unternehmen

Das KNW-E unterstützt lebensmittelverarbeitende Unternehmen bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal und Spezialisten von Hochschulen. Gemeinsam mit der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) und dem Schweizerischen Verband der Ingenieur-Agronomen und Lebensmittel-Ingenieure SVIAL, hat das KNW-E Unternehmen und Institutionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Land- und Ernährungswirtschaft nach Wädenswil eingeladen, um sich mit Studierenden in Lebensmitteltechnologie sowie Food und Beverage Innovation zu vernetzen. Zunächst stellte sich jedes der 22 teilnehmenden Unternehmen im Plenum während einer einminütigen Kurzpräsentation vor. Anschliessend konnten die rund 90 Studierenden die Unternehmen an einer Tischmesse gezielt ansteuern und im persönlichen Gespräch erste direkte Kontakte mit möglichen zukünftigen Arbeitgebern knüpfen. Unter den teilnehmenden Unternehmen fanden sich KMU wie Das Pure AG oder Bamos AG bis zu globalen Arbeitgebern wie Nestlé und Coca-Cola. Aus dem Kanton Thurgau nahmen Hochdorf Swiss Nutrition AG, Sulgen sowie die Bina Nahrungsmittel AG, Bischofszell teil. Für Edouard Appenzeller, Leiter Entwicklung, Technologie und Nachhaltigkeit bei der Bina war der Anlass sehr wertvoll: «Das grosse Interesse der Studierenden war an unserem Informationsstand deutlich spürbar. Besonders ausgeprägt war das Bedürfnis nach Praktikumsplätzen. Wir werden unser bestehendes Angebot daraufhin nun optimieren.» Auch Joséphine Gavillet, Head of Human Resources bei Hochdorf Swiss Nutrition AG zeigte sich sehr zufrieden: «Der Anlass war meines Erachtens sehr gut organisiert und wurde auch von den Studenten gut besucht, was mich gefreut hat. Erste Kontakte sind geknüpft worden, das Interesse haben wir ebenfalls geweckt und vor allem konnten wir etwas Werbung für uns machen. Und ganz nebenbei gab es auch einen Austausch zwischen den Unternehmen, was ebenfalls sehr interessant war. Alles in allem empfand ich den Anlass



Werden diese Spezialitäten bald schon international vermarktet?



Thurgauer Lebensmittelproduzenten stellten ihre Produkte am Agro Food Business Dating in Weinfelden vor.

als sehr gelungen.» Eine Studierende bestätigte dies: «Das Erlebte hat mir weitergeholfen. In verschiedenen Gesprächen mit den Firmen, wurde mir klar, welchen Weg ich später einschlagen möchte». Am Ende waren sich somit alle Beteiligten einig, dass der Anlass eine Wiederholung verdient hat.

Abwarten bringt keinen Erfolg

Beim Agro Food Business Dating des KNW-E in Weinfelden kamen Lebensmittelproduzenten mit einem internationalen Vertriebspartner zusammen. Dazu hat das KNW-E Export-interessierte Agro Food-Unternehmen eingeladen, sich persönlich mit einem kanadischen Unternehmer auszutauschen und Geschäftspotentiale zu eruieren. Der Unternehmer aus Nordamerika ist intensiv auf der Suche nach qualitativ hochwertigen, einzigartigen Schweizer Produkten, die über seine weltweiten Vertriebsplattformen vermarktet werden sollen. Besonders gefragt sind Bio-Lebensmittel, «Superfoods», nachhaltige Lebensmittel sowie vegetarische und vegane Produkte. Einige der von den Produzenten vorgestellten Spezialitäten, wie zum Beispiel das Thurgauer Glühmostgelee, konnten degustiert werden. Dies zog Fachgespräche nach sich. Hauptsächlich interessierte die Vermarktung der Produkte. Das Ziel des Anlasses, potentielle Geschäftspartner an einen Tisch zu bringen, um Business-Optionen auszuloten, ist erreicht worden, zeigte sich Frank Burose, Geschäftsführer des KNW-E zufrieden. Helga Maurer, die mit Ihrem Unternehmen Gourmet am Rhein in Diessenhofen KNW-E-Supporterin ist und als Kleinunternehmerin Feinkostspezialitäten produziert, die ihre eigene Handschrift tragen und die es in dieser Art sonst nirgends zu kaufen gibt, pflichtete Frank Burose bei: «Das Agro Food Business Dating bietet eine ideale Möglichkeit, um Anbieter und potentielle Interessenten zusammenzubringen. Der direkte Kontakt bringt mit Sicherheit mehr Erfolg, als einfach nur abzuwarten, bis jemand an der Tür klingelt.»

fb