

«Speed Dating» am Regiotag von Culinarium in Rorschach

Alternative zu klassischen Netzwerken

Für den Regiotag organisierte Frank Burose ein «Speed Dating». Die Teilnehmer waren jeweils positiv überrascht, wie viel man in vorgegebenen sechs Minuten Gesprächszeit pro «Date» über sein Gegenüber erfahren kann, wenn man für neue Kontakte offen ist und zuhören kann.

«Welchen Entscheidungsträger eines Unternehmens wollten Sie schon immer einmal persönlich ansprechen?», lautete die Ausschreibung des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft (KNW-E) im Vorfeld des Anlasses. Rund ein Dutzend Teilnehmer, darunter Christian Lütolf von der Lütolf Spezialitäten AG in St. Margrethen, nutzten dieses «Dating», um mit Culinarium-Partnern ins Gespräch zu kommen.

Interesse wecken

«Wir sind gut gestartet mit der Vermarktung unserer Vollkorn-Ribelmals-Chips, für die wir seit letztem Sommer nun sämtliche Produktionsstufen im Rheintal vornehmen können», sagte Christian Lütolf zu «Dating-Partnerin» Corinne Rüegg, Leiterin Kommunikation und Marketing in der Kartause Ittingen. «Ich finde Ihr Produkt speziell, ich könnte mir vorstellen, dass Ribelmals-Chips sehr gut in unser Produktsortiment im Klosterladen passen. Wir bieten bislang konventionelle Chips an. Diese haben wir im Klosterladen zwar nicht speziell in den Vordergrund gestellt, man muss diese halt einfach im Sortiment führen», so Corinne Rüegg. Christian Lütolf überreichte ihr daraufhin einige Produktmuster. «So können Sie im Team degustieren und eine Entscheidung fällen, ob Sie die Chips ins Sortiment



Christian Lütolf unterhielt sich mit Corinne Rüegg von der Kartause Ittingen, wo regionale Spezialitäten eine grosse Bedeutung haben. Bild: is.

aufnehmen möchten.» Darauf meinte Corinne Rüegg: «Bei uns in der Gastronomie werden auch Apéros angeboten, mit Wein und Käse, die der Betrieb der Kartause produziert. Ich kann Ihnen nichts versprechen, aber ich denke, Chips eines Culinarium-Partners wären hier eine gute Ergänzung.» «Ja, sehr gerne, und überlassen Sie mir Ihre Visitenkarte, Sie erhalten auch meine, wir bleiben in Kontakt.» Christian Lütolf hatte sich auch noch Frank Burose ausgewählt, da er sich für dessen Ratschläge als Plattformbetreiber von Agro Food Scout.com interessierte.

Passt es ins Sortiment?

«Ich würde gerne in den nächsten Tagen mit Ihnen diskutieren, ob Sie die Ribelmals-Chips als Produktneuheit auf unsere Vernetzungsplattform Agro Food Scout stellen möchten», so Frank Burose, Leiter des KNW-E. «Das sähe ich als eine Chance. Geben Sie mir in den nächsten Tagen eine Rückmeldung und wir besprechen alle Details», so Christian Lütolf. «In der Webpräsenz bei Agro Food Scout vom KNW-E erreichen

Sie zielgerichtet Entscheidungsträger, beispielsweise aus der Gastronomie», stellte Burose in Aussicht. Christian Lütolf hatte sich auch Ralph Böse von der Schaukäserei Stein als «Date» ausgesucht. Ein gemeinsamer Nenner war rasch gefunden: Beide tauschten sich über Traditionen und die Begeisterung für die Appenzeller Käse aus und fanden rasch Gemeinsamkeiten. Ralph Böse schilderte, dass jährlich durchschnittlich 240 000 Personen die Käserei besuchen, da bestünde durchaus Potenzial für Ribelmals-Chips. «Wir haben bereits blaue Chips, die wir bei Apéros anbieten. Ich sähe die Ribelmals-Chips als attraktive Ergänzung, vor allem im Laden. Unser Ziel ist es, noch mehr Produkte mit Geschichte anzubieten. Rufen Sie mich in den nächsten Tagen an und wir vereinbaren einen Gesprächstermin, bei dem auch unsere Shop-Leiterin dabei ist.» Nach dem stündigen Speed Dating zogen die rund zwölf Teilnehmer aus Gastronomie, Handel und Produktion ein positives Fazit dazu, auf diese Art neue Kontakte zu knüpfen.

Isabelle Schwander