

## «7. Supporter-Treffen um 7.30 Uhr – Ist das ein Druckfehler?»

26. Oktober 2022 – 7. Supporter-Treffen, Mosteria, Hüttwilen

Das fast schon traditionelle Jahrestreffen der Supporter und Partnerinnen des Kompetenznetzwerks Ernährungswirtschaft stand diesen Herbst im Zeichen von Mostapfel und Unternehmensverkauf. Und nein, es war kein Druckfehler, der Anlass startete früher als gewöhnlich, hielt die nachfragenden aber nicht von ihrer Teilnahme ab.

Frank Burose, Geschäftsführer der Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft AG (KNW-E), begrüsste die rund 20 Teilnehmenden des 7. Supporter-Treffens zu ungewohnter Stunde in Hüttwilen vor den offenen Toren der Mosterei Bussinger GmbH.

Zunächst stand ein Betriebsrundgang auf dem Programm. Bruno Bussinger, Seniorchef, führte die Teilnehmenden durch den laufenden Betrieb der Mosterei und erläuterte den Produktionsablauf vom Apfel zum fertig abgefüllten und pasteurisierten Saft. Das Obst wird zuerst gewaschen, dann gemahlen und schonend gepresst. Nach einer Ruhephase im Standgefäss wird der Saft mittels Pasteurisation haltbar gemacht und zeitgleich abgefüllt. Die Kundenmosterei kann mit ihren Einrichtungen kleinere Mengen an Äpfeln, sowie auch Grossaufträge problemlos verarbeiten und je nach Kundenwunsch in Glasflaschen oder Bag in Boxen abfüllen. Für den hauseigenen Süssmost und diverse Cider-Spezialitäten werden nur regionale, reife und gesunde Äpfel und Birnen verwendet.

In der angrenzenden Mosteria, dem Eventlokal mit Degustationsraum und der Mosterei. berichtete Frank Verkaufsladen Burose Geschäftstätigkeiten des Netzwerks. U.a. wies er auf das Projekt dekarbon hin. Hier spannt das KNW-E mit dem KEEST Kompetenz-Zentrum Erneuerbare Energie-Systeme Thurgau zusammen. Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Land- und Ernährungswirtschaft werden dabei unterstützt, Ihre Produktionsprozesse fossilen Energieträgern auf von umzustellen. Dazu wurden die neuen Supporterinnen bzw. Partner des KNW-E vorgestellt.



Im Anschluss referierte Rolf Städler, M&A-Experte, VRP KNW-E AG, dipl. Steuerexperte zu Stolperfallen beim Verkauf ihres Unternehmens: «Nicht immer wird ein Unternehmen altersbedingt verkauft. Umso wichtiger ist es, seine Organisation jederzeit verkaufsbereit aufzustellen. Ein Notallplan für die Weiterführung ist selten vorhanden, sollte aber dringend Teil der Unternehmensstrategie sein.» fasste er seine Ausführungen zusammen.

Bevor die Teilnehmenden bei Kaffee und Gipfeli ihr Netzwerk pflegten, ermunterte Frank Burose die Teilnehmenden Gastgeberin des nächsten Supporter-Treffens zu werden. Es wurde sogleich davon Gebrauch gemacht und so ist der Ort des nächsten Treffens bereits abgemacht.

## Impressionen vom Anlass

Frank Burose, KNW-E AG, November 2022