

Pressemitteilung

Networking über die Grenzen hinweg:

Emotionale Momente beim 4. Business Speed Dating

Euregio-Veranstaltung auf dem Chiemsee brachte über 100 Unternehmen ins Gespräch

Frischer Wind fürs Geschäft: Den atemberaubenden Ausblick auf den Chiemsee und die Chiemgauer Berge nutzten gut 100 Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Raum Kufstein/Tirol, Rosenheim und Traunstein, um grenzübergreifend neue Kontakte zu knüpfen und Geschäfte anzubahnen. Beim 4. Business Speed Dating des Wirtschaftsraums an Bord der „MS Edeltraud“ konnte man bei der Schifffahrt von Prien aus über den Chiemsee in sechs Gesprächsrunden à 15 Minuten sein „perfect match“ finden.

Dass das ungewöhnliche Veranstaltungsformat des Wirtschaftsraumes Kufstein/Tirol - Rosenheim - Traunstein an besonderen Orten gefragt ist, belegten die schnell ausgebuchten Plätze. Nach der Festung in Kufstein, der Eishalle in Rosenheim und auf der Kaiserlounge auf 1.530 Meter Höhe im Kaisergebirge fand die vierte Veranstaltung auf dem Chiemsee satt.

Viele Teilnehmer wiederholt dabei

Viele der Teilnehmenden aus 44 Branchen waren zum wiederholten Mal dabei. Das Spektrum reichte dabei vom Start-up-Unternehmen für Podcasts oder IT-Technik über Schmuckateliers, Finanzdienstleister, Mode- und Marketingagenturen sowie Handwerksbetriebe bis hin zu größeren Unternehmen für Industrieelektronik, Metallbearbeitung oder Spedition und Logistik.

„Etwa ein Viertel der beteiligten Unternehmen haben laut Umfrage nicht nur durch einen Ideenaustausch, sondern ganz konkret durch geschäftlichen Erfolg von diesem besonderen Veranstaltungsformat profitiert“, erklärte Manfred Hautz, Bezirksstellen-Obmann der Wirtschaftskammer Kufstein.

Christoph Schneider, Präsident der Euregio Inntal-Chiemsee-Kaisergebirge-Mangfalltal e.V. ergänzte: „Mit Blick auf die Lieferketten oder Vorprodukte ist es auch ein Erfolg, wenn die Unternehmen passende Partner in unserer grenznahen Region finden anstatt Hunderte von Kilometern entfernt.“ Das schaffe nicht nur einen Mehrwert für die Unternehmen und die Grenzregion, sondern nutze auch der Umwelt.

Peter Heßner, Leiter für Wirtschaftsförderung und Klimaschutz im Landkreis Rosenheim, bestätigte, dass das „Business Speed Dating durch neue Kontakte und Geschäftsbeziehungen sowohl lokalen Unternehmen wie auch letztendlich Kommunen durch steigende Einnahmen“ nütze.

Gastgeber und Projektpartner des innovativen Networking-Formats waren die Euregio Inntal, die Wirtschaftsförderung der Stadt und des Landkreises Rosenheim, der Wirtschaftliche Verband von Stadt und Landkreis Rosenheim, das Digitale Gründerzentrum Stellwerk18, die Chiemgau GmbH Wirtschaftsförderung, die IHK für München und Oberbayern und die Handwerkskammer für München und Oberbayern sowie die Wirtschaftskammer Kufstein.

Neue Geschäftskontakte im 15-Minuten-Takt

Der Charme und die Qualität des Business Speed Datings liegt im Unterschied zu herkömmlichen Netzwerktreffen in seinem besonderen Format. Die angemeldeten Unternehmerinnen und Unternehmer können ihre gewünschten Gesprächspartner bereits vorab aus einer Online-Liste herausuchen und zum 15-Minuten-Gespräch „daten“. So kann man im Handumdrehen neue Firmenkontakte schließen, seine Produkte und Dienstleistungen vorstellen und eventuell erste Geschäfte anstoßen.

Auf der dreistündigen Fahrt bei Kaiserwetter auf und unter Deck der „MS Edeltraud“ kamen so mehr als 300 Gespräche zustande. Ein Unternehmerpärchen mit Nachwuchs belegt, dass es beim Business Speed Dating in entspannter Atmosphäre mitunter nicht nur bei Geschäftsideen funken kann, sondern auch im ganz persönlichen Bereich.

Guter Einstieg für Start-up-Unternehmer

„Gerade für Start-up-Unternehmen ist dieses Format ideal, weil sie mit ihren Ideen und Geschäftsmodellen direkt ohne lästige Kaltakquise am Telefon mit Firmen aus dem Mittelstand in Kontakt kommen“, sagte Carla Kirmis, Geschäftsführerin des Gründerzentrums Stellwerk18 und Beauftragte der Wirtschaftsförderung der Stadt Rosenheim.

Dr. Birgit Seeholzer, Geschäftsführerin der Chiemgau GmbH Wirtschaftsförderung, ergänzte, „dass sich unser gemeinsames Ziel, Unternehmer aus der grenznahen Region, die sich nicht kennen, zusammenzubringen, um regionale Wertschöpfungsketten auszubauen und zu stärken“ voll erfüllt habe. Dies zeige auch die wachsende Teilnahme von Unternehmen aus dem Traunsteiner Raum.

Emotionale Momente und „Herzensangelegenheiten“

„Wir hatten diesmal vier Termine, das ist anstrengend und man muss auf den Punkt kommen“, erklärte Jacqueline Aßbichler, Firmeninhaberin der JaVias GmbH aus Stephanskirchen. Mit einem innovativen Schutznetz gegen den Buchsbaumzünsler hat ihr Unternehmen 2023 den Rosenheimer Gründerpreis abgeräumt. „Wir sind schon zum dritten Mal dabei, haben gute Geschäftskontakte entwickelt und auch wertvolle neue Anregungen mitgenommen.“

Auf „sehr emotionale Momente“ in Kundengesprächen verwies die Schmuckdesignerin Sabine Gregg aus Aschau im Chiemgau, die mit digitalisierter Hilfe „Herzensangelegenheiten eine bleibende Form verleiht“, wie sie sagt. Berufsfotograf Martin Raffener aus Kitzbühel schätzt das Business Speed Dating, „weil ich durch neue Geschäftskontakte auch indirekt von deren Kunden zum gegenseitigen Nutzen profitieren kann“. Von „guten Anregungen, Gesprächen und Kontakten“ berichtete auch der 33-jährige Julian Berger aus Ellmau/Tirol, der sich als Tischler, Bierbrauer und Vermögensberater vorstellte.

An dem 4. Business Speed Dating auf dem Chiemsee, das als grenzüberschreitendes Euregio-Projekt von Interreg gefördert wird, beteiligten sich 36 österreichische und 68 deutsche Unternehmen.

