

SUMMIT TICKETS & INFO

WEB: [Food & Beverage Innovators Website](#)

Facebook: [@foodandbeverageinnovators](#)

TAG #1: MONTAG, 17.6.2019

Manuel Zeller, Gründer Neoh Protein-Riegel (Startup)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Wie es Manuel geschafft hat, im Handel sofort am wertvollsten Platz im gesamten Supermarkt platziert zu werden: an der Kassa.*
- *Wie und warum sie ihr Business neben dem Job aufgebaut haben. Und wie er sein Gründer-Team gefunden hat.*
- *Die vielen Rück- und Niederschläge auf der mehrjährigen Reise der Produktentwicklung.*

Michael Grossmann, Zeus Protein-Soda (Starup)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Wie es Michael schaffte, in einem Jahr über 1 Million Dosen zu verkaufen.*
- *Welche Produktionsmengen Sinn machen und wie man die Produktion optimieren kann.*
- *Die unterschiedlichen Erwartungen von Supermärkten und Diskontern. Und wie er es schafft, beide zu beliefern, ohne ein Preisproblem zu bekommen.*
- *Welche Rolle die Geschmacksvarianten des Produkts haben.*
- *Wie er den Kontakt zu seinen Kunden und Community hält, und deren Feedback einholt und nutzt.*

Renate Steger & Anneliese Niederl-Schmidinger, Helga Algen-Drink & Snacks (Startup mit Exit)

Themen dieses Talks sind u.a.:

- *Wie aus einem Forschungsprojekt für Treibstoff ein Getränk wurde.*
- *Welche Herausforderung es war den "Ekel-Faktor" in den Köpfen potenzieller Investoren und Einkäufer zu überwinden.*
- *Die Fehler und Learnings bei der Eintragung der Marke.*
- *Der Verkauf ihres Startups an die Firma Felix Österreich.*

TAG #2: DIENSTAG, 18.6.2019

Martha Ploder & Gerlinde Gruber, Heysister Verpackungsdesign (Expertinnen)

Themen des Talks sind u.a.:

- *Warum Verpackung viel mehr ist, als nur grafisches Design. Aus welchen Teilen und Aspekten eine erfolgreiche Verpackung tatsächlich besteht.*
- *3 konkrete Verpackungsprojekte von kleinen und großen Marken, die von Martha und Gerlinde entwickelt wurden - und die geheimen Tricks, die sich darin verbergen.*
- *Wie ein Startup mit wenig Budget die Verpackung richtig plant und umsetzen kann.*

Unter allen Teilnehmern des Summit verlosen wir ein 30-minütiges Packaging & Branding Consulting von Martha und Gerlinde!

Kenan Engerini, Frozen Power (Startup)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Mit welcher Produkt-Innovation Kenan sogar die großen Eis-Konzerne schlägt.*
- *Saisonalität bei Eis und warum der Sommer nicht die Hochsaison für Eis ist.*
- *Wie und warum ganz andere Zielgruppen sein Produkt kauften, als er zu Beginn dachte.*
- *Die Herausforderungen eines Tiefkühl-Produktes.*

Constantin Simon, Nixe Low-Carb Bier & Lieferei (Startup)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Warum er mit Nixe Bier gescheitert ist, und was Constantin daraus gelernt hat.*
- *Wie Constantin das Gelernte jetzt in der Lieferei nutzt, um Geld zu verdienen.*
- *Die Wichtigkeit von "Timing" beim Markteintritt.*
- *Die Herausforderungen beim Vertrieb über Supermärkte und Gastronomie.*
- *Learnings aus der Expansion nach Deutschland und Australien.*

TAG #3: MITTWOCH, 19.6.2019

Birgit Parade, Cutz Frozen Cookie Dough (Startup)

Themen ihres Talks sind u.a.:

- *Mit welchen Kosten man bei einem Tiefkühl-Produkt für Versand, Logistik und Handling mit Einzelhandelspartnern kalkulieren muss.*
- *Wie Birgit die passenden Supermarktketten ausgewählt hat, die zu ihrer Produktpositionierung passen.*
- *Die Vor- und Nachteile innovativer und nachhaltiger Verpackung in Bezug auf die Wahrnehmung der Kunden und der Vermarktung.*

Georg Haschke, Dr.Owl NutriHealth (Startup)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Der lange Weg über 20 Produkt-Iterationen. Wie alles begann, was er gelernt hat, und wie/warum er das Produkt so weiterentwickelt hat.*
- *Apotheken als Vertriebskanal. Herausforderungen und Vorteile*
- *Smarte Produkt-Varianten, um sowohl Apotheken als auch Drogerieketten beliefern zu können, ohne dass ein Rosenkrieg ausbricht.*
- *Wie Georg ein smartes Logistik-Konzept aufgesetzt hat, mit dem er schneller und leichter wachsen und internationalisieren kann.*
- *Wertvolle Tipps zum Thema Kunden-Service beim Verkauf von Produkten online.*

Johannes Hornig, J. Hornig Kaffee (Traditionsmarke)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Wie er es schaffte, das Traditionsunternehmen, das sein Urgroßvater 1912 gegründet hatte, zu einer modernen Marke umzubauen, die für "das modernste Kaffee-Erlebnis" steht.*
- *Wie Johannes und sein Team innovative Produkte wie den neuen "Orange Flavored, Sparkling, Cold-Brew Coffee in der Dose" entwickelt hat.*
- *Welche neuen "Kern-Werte" er für die Marke definiert hat und wie das von der Produktentwicklung bis zur Firmenkultur alles beeinflusst.*

TAG #4: DONNERSTAG, 20.6.2019

Heinrich Prokop, Clever Clover (Investor, FnB Unternehmer)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Wie er seine "Gutschermühle" von einem Massenproduzenten unter Preisdruck zu einem erfolgreichen Produktionsspezialisten für Riegel umbaute.*
- *Wie man als Startup mit Produktionspartner verhandeln muss, um nicht über den Tisch gezogen zu werden.*
- *Wie man den richtigen Produktionspartner findet.*
- *Warum der Aufbau einer eigenen Produktion nur in Ausnahmefällen für Startups Sinn macht - und was dieser Ausnahmefall ist.*
- *Wie und warum er mit clever clover in Food & Beverage Startups investiert.*

Lukas Lovrek, Basenbox (Startup)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Die Probleme, sein Produkt für den Verkauf im Supermarkt haltbar zu machen, das er zuvor im Abo-Modell an Kunden versandt und am selben Tag verzehrt wurde.*
- *Die Wichtigkeit, bei "Health Claims" nicht zu mogeln. Und welche Probleme andere, große Marken dabei hatten.*
- *Wie er den richtigen Kompromiss finden musste zwischen einem frischen Produkt und einer nachhaltigen Verpackung.*
- *Wie er es schaffte, einen großen Produktionspartner von seiner Idee dermaßen zu begeistern, dass dieser ihn massiv unterstützt.*

TAG #5: FREITAG, 21.6.2019

Leo Hillinger, Hillinger Weine (FnB Unternehmer, Investor)

Themen seines Talks sind u.a.:

- *Wie er aus dem väterlichen Weinhandelsbetrieb eine eigene Bio-Winzerei aufbaute. Welchen Fehler er dabei zu Beginn gemacht hat. Und warum er das heute so nicht wieder tun würde.*
- *Die Strategie hinter dem Aufbau seiner Marke.*
- *Die Schwierigkeiten beim Vertrieb über die Gastronomie.*
- *Was Leo widerfahren ist, als er eine separate Wein-Marke für eine Diskonter-Kette entwickelt hat.*
- *Seine Philosophie und Tipps für GründerInnen für den Markenaufbau und die Vermarktung seines Produktes.*

Karharina & Laura Habel, Big Power Fleisch-Chips (Startup)

Themen des Talks sind u.a.:

- *Warum der Verkauf über den eigenen Online-Shop zu Beginn scheitern musste. Und warum der Online-Shop heute erfolgreich funktioniert.*
- *Mit welchem "Growth-Hack" sie es geschafft haben, ihr Produkt bekannt zu machen und eine Listung im Lebensmitteleinzelhandel zu bekommen.*
- *Was zu beachten ist, wenn man mal im Supermarkt drin ist, um nicht wieder rauszufliegen.*

Lisa-Maria Moosbrugger, Senior Brand Manager Coca Cola u.a. für "Kräuterkracherl" (Konzern)

Themen ihres Talks sind u.a.:

- Wie Coca Cola Österreich mit dem neuen "Kräuterkracherl" gegen den Platzhirsch Almdudler gewinnen möchte.
- Wie die Produktentwicklung von Kräuterkracherl ablief und wie man dabei aktiv eine gewisse Positionierung gegenüber den Wettbewerbern erlangt hat.
- Welche Vermarktungs-Strategien Konzerne wie Coca Cola anwenden, von denen auch Startups lernen können.

INFO & SUMMIT TICKETS

Infos über den [Food & Beverage Innovators Online Summit](#).

Bleib am Laufenden auf:

WEB: [Food & Beverage Innovators Website](#)

Facebook: [@foodandbeverageinnovators](#)

Liebe Grüße und keep up that startup spirit!

Das Food & Beverage Innovators Team
team@foodandbeverage-innovators.com