

Anuga FoodTec -messuilta tuoretta tietoa ja uusia yhteistyömahdollisuuksia

12.8.2022

Anuga FoodTec -messut ovat Saksan Kölnissä, kerran kolmessa vuodessa järjestettävä laaja-alainen, elintarviketeollisuuden toimijoita palveleva messutapahtuma. Tapahtumaan saapuu eri puolilta maailmaa laite -ja ingredienttivalmistajia sekä maahantuojia esittelemään tuotteitaan ja uusimpia innovaatioitaan. Nämä voivat esimerkiksi olla yksittäisiä prosessi- tai analyysilaitteita tai vaihtoehtoisesti myös monista yksikköprosesseista koostuvia kokonaisia linjastoja tai prosessikokonaisuuksia. Messut kattavat laajasti koko elintarviketeollisuussektorin, sillä olitpa sitten kiinnostunut meijeri- tai panimotekniikan prosesseista, laadunvalvontaa palvelevista analyysi- ja kuvantamislaitteista tai menetelmistä, teuraseläinten käsittelystä teurastuksesta kuluttajapakkaukseen asti, ingredienteistä, tuotekehityksestä, pakkausmateriaaleista ja -tekniikoista, lemmikkieläinruuan valmistuksesta, tuotannonohjauksesta tai automaatioratkaisuista, voit olla varma, että löydät useita yrityksiä, jotka mielellään antavat sinulle tarjouksen tuotteistaan.



Kuva 1. Anuga FoodTec:n pääsisäänkäynti (Kuva: Juuso Kumpulainen).

Vuonna 2018 kyseisillä messuilla oli 1 657 näytteilleasettajaa, jotka käyttivät yhteensä 140 000 neliön suuruisen alan. Lisäksi messuilla kävi yli 50 000 vierailijaa 155 eri maasta. Tämän vuoden Anuga Foodtec -messut olivat kuitenkin edeltäjäänsä huomattavasti pienemmät näytteilleasettajien ja vierailijoiden sekä

messualueen neliöiden suhteen. Näytteilleasettajia oli ainoastaan 1 034 ja vierailijoiden määrä oli pudonnut puoleen eli 25 000 henkeen. Tämä kehityskuvio oli ennalta-arvattavissa, sillä Kiinassa jälleen huonontunut korona -virus tilanne pakotti paikalliset yritykset ja vierailijat jäämään kotiin paikallisten viranomaismääräysten johdosta. Lisäksi Ukrainassa syttynyt sota sulki myös venäläiset ja ukrainalaiset yritykset ja vierailijat pois tapahtumasta kokonaan. Omalta osaltaan messut myös kärsivät siitä, että ne olivat jouduttu siirtämään pandemian vuoksi yhdellä vuodella eteenpäin. Toisin sanottuna Anuga FoodTec ja Frankfurtissa järjestettävä liha- ja kasviproteiineihin keskittyvä IFFA-messutapahtuma olivat vain kuukauden päässä toisistaan. Näin ollen etenkin liha-alan yritykset ja alan toimijat säästivät resurssejaan juuri toukokuussa järjestettäville IFFA-messuille.

Vaikka näytteilleasettajia oli vähemmän ja varattuja messuhalleja oli pienempi määrä, kengänpohjat kuluivat, kun kiertelimme ja kaartelimme pitkin poikin messuhalleja uusia innovaatioita ja laitteita ihaillen ja ihmetellen. Voisi siis sanoa, että näin ensikertaa Anuga FoodTec -messuille osallistuneena ei pienempi messualue haitannut ollenkaan. Lisäksi mainittakoon, että vaatimattomamman vierailijamäärän ansiosta tiedonkeruu ja verkostoituminen onnistui erittäin vaivattomasti, sillä yritysten myyntihenkilöstöllä ei ollut selvästikään liian kiire. Tulevan tulevaisuusinvestointi -hankkeen kannalta tämä oli pienimuotoinen onnenpotku, sillä tiedot, joita tulimme messuille hakemaan, saatiin kerättyä hyvin suunnittelemamme aikataulun puitteissa. Lisäksi tapasimme muutamia, meille entuudestaan tuntemattomia toimijoita, joilta on jatkossa mahdollista kysyä neuvoa ja keskustella tulevaisuuden yhteistyökuviosta.



Kuva 2. Membraanisuodatuslaitteisto (Kuva: Juuso Kumpulainen).



Kuva 3. Laboratorio mittakaavan ekstruuderi (Kuva: Juuso Kumpulainen).

Vaikka korona-aika onkin työntänyt maailmaamme peruuttamattomasti uuteen digitalisoituneeseen aikaan, jolloin kaikki normaalisti paikan päällä järjestetyt tapahtumat ja laite-esittelyt ovat periaatteessa mahdollista järjestää etäyhteyden avulla, on mielestäni kuitenkin Anuga FoodTec:n kaltaisilla, paikan päällä tapahtuvilla messutapahtumilla vielä paikkansa tässä maailmassa. Osa asioista on vain yksinkertaisesti koettava ”livenä” oli kyseessä sitten musiikkifestarit tai elintarvikemessut. Sillä kun toimitaan paikan päällä, voivat potentiaaliset ostajat nähdä heitä kiinnostavat laitteet ja linjastot käytössä ja tämän lisäksi he kykenevät jo demonstraatioita katsellessaan esittämään kysymyksiä asiansa osaavalle myyntihenkilöstölle. Vastavuoroisesti myyntihenkilöstö pystyy paremmin ottamaan kontaktia potentiaaliseen asiakkaaseen tarkentavia kysymyksiä esittäen sekä asiakkaan kehonkieltä tarkkaillen. Tämän asiakkaan ja myyjän välisen välittömän kontaktin ansiosta ostaja saa suuremmalla todennäköisyydellä juuri sen mitä hän tarvitsee. Keskustelua on myös helpompi jatkaa virallisen työajan ulkopuolella esimerkiksi hyvän ruuan ja juoman äärellä. On myös hyvä muistaa, että tämän kaltaisten messujen ideana ei ole pelkästään tehdä puhtaasti kauppaa, vaan myös verkostoitua uusien ihmisten kanssa ja tulla tapaamaan vanhoja ystäviä ja yhteistyökumppaneita.

Mielestäni SeAMKin olisi hyvä jatkossakin olla aktiivisesti mukana eri alojen keskeisissä verkostoitumistapahtumissa, kuten esimerkiksi Anuga FoodTec:n ja IFFA:n kaltaisilla messuilla. Lisäksi meidän, kansainvälisenä ammattikorkeakouluna itseämme markkinoivan toimijan tulisi mahdollistaa, tukea ja kannustaa aktiivisemmin myös opiskelijoita sekä alueen yrityksiä osallistumaan Suomen ulkopuolella järjestettäviin suuriin, kansainvälisiin tapahtumiin. SeAMK voisi esimerkiksi ottaa vastuulleen matkaan liittyvät

käytännön asiat, kuten esimerkiksi lentoliput sekä hotellien ja messulippujen varaamiset. Opiskelijat voisivat tämän jälkeen keskittyä sponsorirahan keräämiseen esimerkiksi paikallisilta yrityksiltä. Nämä ovat kuitenkin matkoja, joita muistellaan lämmöllä vielä valmistumisen jälkeenkin. Ja kukapa tietää, voihan messuilta jäädä käteen myös tulevaisuuden harjoittelu- tai työpaikka.

Juuso Kumpulainen
Laboratorioinsinööri
SeAMK