

Export: Kotányi erobert die usbekische Küche

Der Wolkersdorfer Gewürz-Spezialist Kotányi hat mit Unterstützung der Förder-Initiative go-international am usbekischen Markt Fuß gefasst.

Mit über 30 Millionen Einwohnern und einer kräftig wachsenden österreichischen Exportquote ist Usbekistan einer der interessantesten Märkte Zentralasiens. Zu den Spezialitäten der usbekischen Küche zählen zum Beispiel Pilav, ein Reisgericht, oder Laghman, eine deftige Suppe mit Nudeln.

Diese produziert Kotányi seit vielen Jahren schon im niederösterreichischen Wolkersdorf für den russischen Markt, da die usbekische Küche auch dort sehr beliebt ist. „Zahlreiche Kunden in der Hauptstadt Taschkent finden, dass Kotányis Rezepte wie bei Großmutter schmecken. Ein

besseres Lob kann man sich nicht vorstellen“, ist Geschäftsführer Erwin Kotányi begeistert.

Herausforderung bewältigt

Die größte Herausforderung, so Erwin Kotányi, war es, die lokalen Handelspartner davon zu überzeugen, Kotányi ausreichend Platz in den Regalen der Supermärkte zu geben. Die hochwertigen Verpackungen und die Qualität der Kräuter und Gewürze konnte letztlich auch die Konsumenten und die Handelspartner in Usbekistan überzeugen.

Gut beraten von go-international

Mit der Internationalisierungs-offensive go-international, einer gemeinsamen Initiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich, konnte Kotányi eine lokale Agentur akquirieren und rasch



Kotányi exportiert erfolgreich nach Usbekistan.

Fotos: WKO, Kotányi

neue Händler gewinnen. Auch die gehobene Gastronomie war schnell dabei, „denn die kreativen Köche des Landes wollen mit den besten Zutaten arbeiten“, lacht Erwin Kotányi.

Nach einem Tipp für andere Nahrungsmittelproduzenten gefragt, rät der erfolgreiche Unternehmer: „Egal, ob Einzelunternehmer, KMU oder Manager in einem Großunternehmen – kennen Sie den Geschmack Ihrer Zielgruppe,

bevor Sie in einen neuen Markt eintreten.“

Mehr Infos gewünscht?

Informieren Sie sich über die go-international-Exportförderungen bei Yolande Petzl, go-international-Expertin der WKNÖ, unter T 02742/851-16411 oder E go-international@wknoe.at

www.kotanyi.com

www.go-international.at



Bundesministerium Digitalisierung und Wirtschaftsstandort WKO

Vom Flairtender zum Unternehmer

Florian Winter hat im Jahr 2017 an der TMS maturiert und sich kurz darauf mit seinem Unternehmen „Drink Cocktails“ selbstständig gemacht. Die NÖWI hat ihn zum Interview getroffen.

Wie ging es für Sie nach der TMS beruflich weiter?

Schon im Maturajahr richtete sich mein Blick auf die Zeit nach der Schule, gemeinsam mit meinem Vater haben wir dann auf einer Franchise-Plattform Cocktail Booster aus Dortmund gefunden, die eine Cocktailmaschine, für die Vermietung anbieten. Dort sind wir dann verkostet gewesen und haben gemeinsam beschlossen, die Firma „Drink Cocktails“ zu gründen.

Was macht Ihre Firma „Drink Cocktails“?

Mein Unternehmen bietet durch unsere mobile Cocktailbar eine

Komplettlösung für jedes Fest, egal, ob kleine Privatfeier oder Großfestivals wie das Frequency 2019. Wir liefern von der Maschine mit den Zutaten über Garnitur, Gläser und Eis alles, was man für eine vollwertige Bar benötigt.

Wie sehen Sie die Zukunft?

In die Zukunft blicke ich trotz der gegenwärtigen Situation positiv. Die ersten zwei Jahre unseres Bestehens sind sehr positiv verlaufen. Die nächsten Schritte werden sein, den bestehenden Markt zu festigen und neue Wege und Märkte zu erobern.

Welche Erinnerungen haben Sie an die Schule?

An die Schulzeit erinnere ich mich gerne und vermisse sie auch an anstrengenden Arbeitstagen. Besonders in Erinnerung sind meine Auftritte im Showbarkeeping mit meinem damaligen „FlairBro“ Julian Mayerhofer. G'schichtln gäbe es genug zu erzählen, denn am Spaß hat es nicht gefehlt.

Was hat Ihnen die Schule Hilfreiches mitgegeben?

Neben dem Umgang mit Menschen wurde vor allem meine Persönlichkeit an unserer Schule weiterentwickelt. Wenn man Probleme, Anregungen oder Verbesserungsvorschläge hatte, konnte man immer zu einem Lehrer gehen und diese vermitteln beziehungsweise besprechen. Das hat mir vor allem im Umgang mit Respektspersonen geholfen, in der Schule wie auch im Beruf.

Was würden Sie Schulinteressenten raten?

Ich kann mit bestem Gewissen allen Interessenten raten, einen Probetag an der TMS zu genießen, denn eine so persönliche,



TMS-Absolvent Florian Winter

Foto: Florian Winter

einladende Umgebung gepaart mit einer Top-Ausbildung findet man selten.

SERIE, TEIL 7

TMS

Erfolgreich mit der TMS

www.tourismusschule-stp.at

Tourismusschule WIFI ST. PÖLTEN Privatschule der WKNÖ

Foto: Adobe Stock