

In innovative, neue Lösungen investieren – aus der Perspektive eines Distributors

Ein exklusives Interview mit Julia Deininger, National Sales Manager bei Foodtech AG

26. November, 2021

Michelle Müller, Marketingassistent bei NEMIS Technologies:

Es ist mir eine grosse Freude, heute mit dir zu sprechen, Julia! Wie bist du auf NEMIS aufmerksam geworden und was hat dich davon überzeugt, als erster Distributor unseren Listerien-Schnelltest in euer Produktportfolio aufzunehmen?

Als Distributor bin ich immer auf der Suche nach neuen, besseren Lösungen für bestehende Probleme meiner Kunden. Leider waren die bereits existierenden Schnelltests zum Nachweis von *Listeria monocytogenes* für mich nie ganz zufriedenstellend, weshalb ich nach Alternativen gesucht habe. Auf NEMIS wurde ich durch einen Beitrag im Newsletter von Rapidmicrobiology aufmerksam, der sofort mein Interesse weckte.

Die Vorteile eurer Lösung waren von Anfang an offensichtlich. Zudem ist NEMIS ein Schweizer Unternehmen, was es einfach macht, einen vertrauensvollen Kontakt aufzubauen. Darüber hinaus kenne ich Prof. Dr. Lars Fieseler aus meinem Studium an der ZHAW, was mich zusätzlich darin bestärkt hat, wer hinter dem Unternehmen und dieser neuen Lösung steht.

Wo liegt deiner Meinung nach das transformative Potenzial unserer Lösung im Zusammenhang mit eurer Produktpalette?

Wenn es um Krankheitserreger geht, erwarten Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit. Auf dem derzeitigen Markt für sichere und zuverlässige Methoden zum Nachweis von Pathogenen besteht noch viel Verbesserungspotenzial. Ich bin davon überzeugt, dass unsere Kunden mit NEMIS endlich ein Instrument in der Hand haben, dem sie vertrauen können. Eure Lösung hat das Potenzial, eine Veränderung des Status quo zu bewirken, nämlich durch die Kombination von Umgebungsmonitoring und erhöhtem Testvolumen, Gefahren frühzeitig zu erkennen. Auf diese Weise können Lebensmittelhersteller ihr Risikomanagement in Bezug auf die Umgebung der Lebensmittelverarbeitung und nicht nur auf Endprodukte erheblich verbessern.

*Die Foodtech AG erreicht derzeit rund 20 Kunden, die N-Light™ *Listeria monocytogenes* – einsetzen – wie sind die ersten Eindrücke und Erfahrungen?*

Mehrere Kunden waren überrascht, dass sie weniger positive Ergebnisse als erwartet erhielten. Dies hängt wahrscheinlich damit zusammen, dass viele Kunden nicht genau wissen, wo sich *Listeria monocytogenes*

üblicherweise aufhält, wie es lebt, wächst und sich in einer Fabrikumgebung ausbreitet. Durch vermehrte Tests werden Kunden mehr über die Verhaltensweisen von Erregern erfahren.

Da Kunden nun ein Werkzeug zur Verfügung steht, das zuverlässig funktioniert, können wir das Aufkommen neuer Ideen für weitere Anwendungsfälle beobachten. Wir haben zum Beispiel viele Kunden, die den Test gerne für bestimmte Anwendungen einsetzen würden, wie z. B. für Schmierwasser bei der Käseherstellung oder für Fleischkarkassen. Natürlich muss der Test für einen neuen Anwendungsbereich vorerst validiert werden, bevor irgendwelche Schlussfolgerungen gezogen werden können, da jede Methode ihre Grenzen hat. Durch einen experimentellen Ansatz kann man diese Grenzen jedoch näher untersuchen.

Stellst du einen Unterschied im Kaufverhalten eurer Kunden seit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie fest?

Dieses Jahr war in der Tat ungewöhnlich, und ich bin mir nicht sicher, ob ich eine Erklärung für das veränderte Kaufverhalten habe, das ich beobachtet habe. Was das Umgebungsmonitoring betrifft, haben wir unerwartete Aufträge erhalten, zum Beispiel von Banken. Außerdem scheinen die Labors viel mehr in die Automatisierung zu investieren als in den Vorjahren. Ich vermute, dass sie hier versuchen, die Risiken zu verringern, die mit der Abwesenheit von Mitarbeitern verbunden sind. Dies kann zu Wissenslücken führen, wenn Prozesse und Informationen nicht immer dokumentiert oder zugänglich sind.

Wo siehst du die zukünftigen Trends in der Lebensmittelindustrie in Bezug auf die Lebensmittelsicherheit?

Nachdem ich nun seit elf Jahren für Foodtech arbeite, kann ich ein klares Muster in Richtung einer verstärkten Konzentration auf die Hygieneüberwachung und Schnelltests erkennen. Unternehmen werden sich ihrer Verantwortung immer bewusster und folgen nicht einfach dem Motto "Schicken wir einfach ein paar Tests ins Labor, hier ist noch nie etwas passiert." Stattdessen beobachte ich, wie Unternehmen sich auf dem Markt umsehen, um herauszufinden, wie sie sich am besten vor Schäden und Rückrufen schützen können und wie sie die Risikokontrolle intern behalten können. Ein weiteres wichtiges Thema, das zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist die Verfolgung von Daten durch Whole Genome Sequencing. Es stellt sich hierbei die Frage, was mit den Daten geschieht und was dies aus rechtlicher Sicht bedeutet.



Julia Deininger ist National Sales Manager bei Foodtech AG und arbeitet dort seit elf Jahren. Sie hat eine grosse Leidenschaft für Lebensmittelproduktion und ist jedes Mal aufgeregt, wenn sie die Möglichkeit hat, eine Produktionsstätte zu besuchen. Sie hat an der ZHAW einen Bachelor of Science in Lifescience absolviert.