

Strategieworkshop Landwirtschaft/ regionale Produkte Donnerstag 28.10.2021, Haus der Elsbeere Michelbach

Ergebnisprotokoll:

Neue Produkt- und Vertriebsinnovationen durch die Stärkung von Kooperationen im Bereich Regionale Produkte

- Produktvielfalt bei den Lebensmitteln erhöhen -> Saisonalität stärker in den Fokus rücken
- Lagerfähige Produkte entwickeln (damit ist Direktvermarktung aber auch Versand leichter möglich)
- Regional produzierte Lebensmittel auch regional verkaufen. Aber: Direktvermarktung funktioniert im unmittelbaren Umfeld des Betriebs weniger gut als weiter entfernt. Leute gönnen einem den wirtschaftlichen Erfolg nicht. Vielfach ist aber das eigene Angebot auch nicht bekannt.
Projektidee: Exkursionen der heimischen Produzenten in andere Regionen um inspirierende Beispiele der Direktvermarktung anzusehen und sich auch intern besser zu vernetzen
- Wissen über Produkte und Produzenten regional erhöhen; idealerweise Einzelinitiativen/ einzelne Produzenten bündeln und gemeinsam kommunizieren;
Projektidee: „Messe“ zu regionalen Produkten und Produzenten in der Region organisieren
- Neue Verkaufsräume (im weiteren Sinne) für regionale Produkte entwickeln. Eichgraben als Potenzial wurde vielfach genannt. „Dort ist es auch möglich, angemessene Preise zu verlangen“. Als Ergänzung zum bestehenden Bauernmarkt könnte man die „alte Gärtnerei“ nutzen – aber auch Leerstand in anderen Orten zu nutzen wäre denkbar;
Projektidee: Mobiler Vermarktungscontainer mit Automaten der zwischen den Orten der Region alterniert; Kooperation zwischen den Produzenten
- Einige der Direktvermarkter haben auch Marktstände in Wien. Sie berichten, dass die Leute gut auf die regionalen Produkte ansprechen; Ansatz für ein Projekt könnte sein, die Wien-Präsenz besser als „Visitenkarte“ für die Region zu nutzen; man könnte die Wiener damit für die Region interessieren, dass sie Ausflüge und Produktkäufe kombinieren;
- Gibt seit neuestem die Möglichkeit der Weideschlachtung: durch Genossenschaftliche Schlachtungen (ev. unter Ankauf eines gemeinsamen Mobilen Schlachtwagens) und Lebensmittelverarbeitung (LFS Pyhra als möglicher Standort) könnte hier noch mehr regionale Wertschöpfung erzielt werden
- Direktvermarktungsläden brauchen abgestimmtere Öffnungszeiten
- Es fehlt an Infos über Läden - wie „Genussführer“ digital gut aufbereitet bzw. digitale Plattform (muss laufend betreut werden)
- Vernetzungstreffen zwischen Ladenbesitzer – Produzenten gewünscht
- „Heurigenbus“ – Tour zu mehreren Direktvermarktern: In der Steiermark gibt es einen Heurigenbus, mit dem man von einem Betrieb zum anderen fahren kann. Idee: ev. in Form einer Veranstaltung, wo man auch diverse Direktvermarkter besuchen kann
- Elsbeere: es gibt zu wenig Produzenten/ Ziel Großteil der vorhandenen Bäume beernten
- Zusammenführung des regionalen Sortiments -> Wissen an Private vermitteln + Logistik
- Vernetzung des Angebots -> bekannter machen um eine größere Reichweite an Kunden anzusprechen und damit nicht jeder zahlreiche verschiedene Hofladen ansteuern muss
- LEADER/ Elsbeer Card für Sichtbarmachen des Angebots
- Marke für gemeinsamen Auftritt(Unterstützung bei Betriebsstart/(Logistik/ Anlaufstelle)

- Regionale Marke/ Siegel als langfristiges Ziel? (Hoflieferanten gibt es schon)
- Lieferauto/ Logistikfahrzeug, das Produkte abholt und zum Laden bringt (gibt es bereits von Fa Bersta?)
- Vermarktungskoooperation externe erforderlich – am meisten brauchen die Landwirte Unterstützung bei der Vermarktung; dieser Teil der Betriebsführung kostet am meisten Zeit und wird am wenigsten gerne gemacht; sowohl zentralisierte Auslieferung zu den Vermarktungsstellen als auch Social Media Unterstützung, etc.
- Organisation v. Vermarktung und Logistik -> langfristige Personalressourcen kostenfrage
- Aktionsplan Elsbeere -> Zeitproblem der Betreuung, Aktionsplan hat gut funktioniert aber leider nur so lange, wie ein „Kümmerer“ da war;

Laufendes Bildungs- und Beratungsangebot / Sensibilisierung für neue Themen wie Digitalisierung, etc.

- Niederschlagsverteilung ist nicht mehr so wie man sie braucht
 - Wie kann man das Wasser halten? Forschungsprojekte wären interessant
 - Bodenaufbau (Verein Bodenleben)
- Verkaufsschulungen und Präsentationsschulungen für DV
- Digitalisierung: Beratungsangebot für Landwirte
- Keinen Überblick über Web-Plattformen -> neue Medien (WhatsApp) nutzen
- Kundenkommunikation zukunftsfit machen
- Langfristiger Erfolg durch Markenentwicklung

Betriebe diversifizieren ihr Angebot erfolgreich und beschreiten neue, innovative Wege

- Zukunftspotential: Weideschlachtung - Exkursion planen
- Vermarktung muss übernommen werden, weil selbst keine Zeit - hier könnte man die Betriebe am besten unterstützen

Bewusstseinsbildung bei den Konsumenten für die Leistungen der Landwirtschaft

- Produzenten wollen Kontakt zu den Konsumenten. Es sollten konkrete „Erlebnisse“ rund um Produktion und Produzenten entwickelt werden die auch touristisch attraktiv sind und Leute zu den Produzenten bringen.
- Projektidee: Landwirte vor den Vorhang holen (Portraits)
- Insgesamt ist es wichtig, das Vertrauen in die Produzenten und Produkte zu stärken
- Vernetzung zwischen Bauern/Bäuerinnen/ KräuterpädagogInnen und SeniorInnen: Die SeniorInnen machen immer wieder Ausflüge. Sollte das regionale Angebot besser aufzeigen. Könnten auch Ausflüge zu regionalen Betrieben machen.
- Informationen wann und wo Kurse für KräuterpädagogInnen bzw. Angebote von KräuterpädagogInnen stattfinden fehlen

Regionale Wirtschaft durch Bioökonomie fördern/ Kreislaufwirtschaft

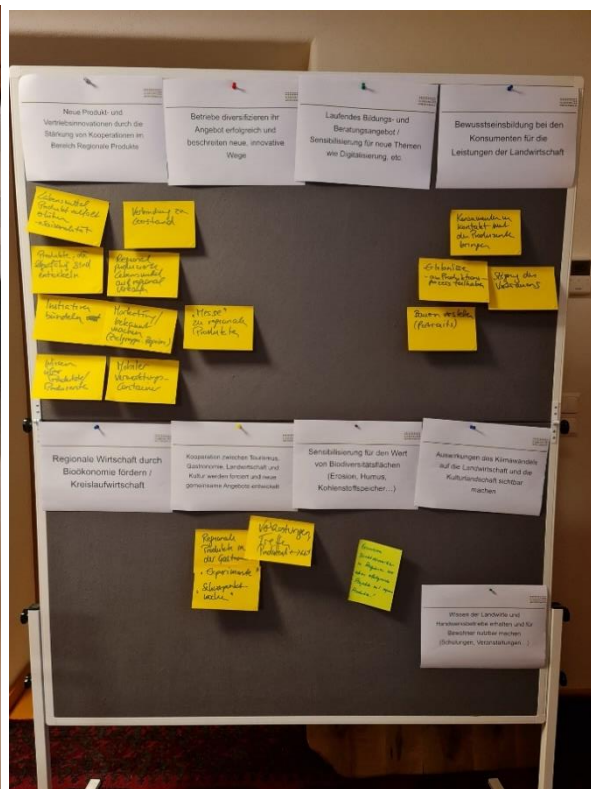
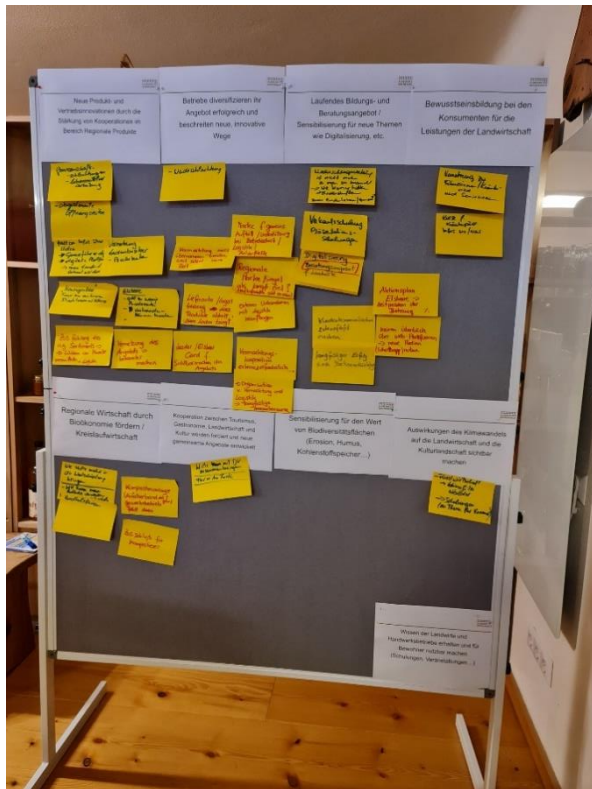
- Wie Holz mehr in die Wertschöpfung bringen? Hat schon mal ein LEADER-Projekt gegeben, wo analysiert wurde, inwiefern man durch Rundholzfräsen für Spielplätze etc. eine stärkere Wertschöpfung erzielt werden kann. (Projekt war ev. in Nachbarregion)
- Kompostieranlage (Abfallverband derzeit für Gemeinden) / Gewerbebetrieb fehlt dazu

- Zusammenschluss für Kompostierer wird gesucht, könnte für mehrere Betriebe ein Mehrwert darstellen

Kooperationen zwischen Tourismus, Gastronomie, Landwirtschaft und Kultur werden forciert und neue gemeinsame Angebote entwickelt

- Wirte verstärkt mit Direktvermarktung zusammenbringen/ „Farm to Fork“
- Regionale Produkte verstärkt in die Gastronomie bringen
Projektidee: Experimente z.B. Schwerpunktwochen initiieren
Projektidee: Verkostungen organisieren; Treffen zwischen Wirt und Produzenten

Sensibilisierung für den Wert von Biodiversitätsflächen (Erosion, Humus, Kohlenstoffspeicher...) Auswirkungen des Klimawandels auf die Landwirtschaft und die Kulturlandschaft sichtbar machen



„Region Elsbeere Wienerwald“

Verein zur Förderung der regionalen Entwicklung

ZVR 013220068 Hauptplatz 2 3040 Neulengbach

Sie erreichen uns unter: 02772/55297 mail: office@elsbeere-wienerwald.at

