

Tagung vom 24./25. April 2008 in Luzern

„Der ländliche Raum im Aufbruch?“

Projektbeispiel Landwirtschaft

<Titel> Talfahrt oder Aufbruch?

<Lead> Wie können sich strukturschwache Regionen im Standortwettbewerb behaupten? Womit können neue Ausbildungs- und Arbeitsplätze generiert werden? Welche Rolle spielt die Kultur? Wer soll Zukunftsperspektiven schaffen und wie lassen sich diese finanzieren?

Ländliche Regionen und Berggebiete stehen vor einer zunehmend ungewissen Zukunft. Die Rahmenbedingungen verschlechtern sich laufend. In diesem Kontext sind verschiedene Herausforderungen und Einflussfaktoren von Bedeutung: Der verschärfte Standortwettbewerb, die Öffnung der Märkte – insbesondere in der Landwirtschaft - , der Klimawandel, veränderte Bedürfnisse von Touristen und Investoren, die Sicherstellung des Service Public aber auch eine zunehmende Abhängigkeit von überregionalen Zentren. 2008 wird für ländliche Räume ein Jahr der bedeutenden Weichenstellungen. Die Neue Regionalpolitik (NRP) fördert unternehmerische Tätigkeiten. Allerdings fließen Unterstützungsgelder nur dann, wenn die Regionen aus eigener Kraft Ideen entwickeln und Projekte selber initiieren.

<Zwischentitel> Pilotprojekt Handschlag Stadt-Land

<Laufftext> Thun und das Berner Oberland standen im Zentrum dieses NPR-Pilotprojektes. Unter anderem sollte das Potential der Agglomeration Thun mit 90'000 Einwohnerinnen und Einwohner dazu genutzt werden, um den Bauern im Berner Oberland eine Absatzplattform zu sichern. Geplant war eine „Markthalle“ in Thun als Verkaufsplattform für landwirtschaftliche und handwerkliche Produkte.

Gesucht wurden Produzenten, die ihre Produkte in die Stadt zum Verkauf bringen wollten. Gleichzeitig machten sich die Projektverantwortlichen von Region Thun-InnertPort auf die Suche nach einem geeigneten Standort. Nach umfangreichen Abklärungen und vielen Gesprächen musste die ursprüngliche Idee begraben werden. Sie scheiterte an der Finanzierbarkeit und am Widerstand des Detailhandels und der Produzenten, die die Konkurrenz und den direkten Vergleich in der „Markthalle“ scheuten. Unter veränderten Bedingungen wurde nach neuen Wegen gesucht.

<Zwischentitel> Vermarktung in Eigenregie

<Laufertext> Aus der „Markthalle“ wurde ein Marktstand. Gesucht wurde eine initiative Person, die den Einkauf und Verkauf der Produkte in Eigenregie übernimmt. Seit April 2007 steht Veronika Gerber von Chäs Rösch zwei Mal pro Woche in Thun und Interlaken mit dem Marktwagen an den regionalen Märkten und verkauft die Produkte von rund 40 Bauern aus dem ganzen Berner Oberland in Eigenregie. Sie kennt die Ansprüche der Kundschaft in Bezug auf Qualität und Warenpräsentation. Den Top-Standplatz – auch dies ein wichtiges Kriterium - vermittelten die Projektverantwortlichen.

<Zwischentitel> Zusammenarbeit mit Detaillisten

<Laufertext> Zusätzlich werden seit Mitte März 2007 in acht Gemeinden des Berner Oberlands in ausgewählten Detailhandelsgeschäften unter dem Label „Das Beste der Region Berner Oberland“ rund 400 regionale Produkte verkauft. Das Sortiment besteht aus Käsespezialitäten, Fleisch- und Wurstwaren. Teigwaren, Mehl, Trockenfrüchte, Tee, Sirupe, Konfitüren, Honig, Meringues, Most, Wein, und Schnäpse ergänzen das reichhaltige Angebot. Viele Produkte haben ihre Stammkundschaft gewonnen. Knackpunkt ist die Logistik. Dank einem regionalen Transporteur aus Thun konnte dies optimal gelöst werden: Auf seiner täglichen Tour mit Frischprodukten durchs Berner Oberland sammelt er die Produkte direkt bei den Produzenten ein und bringt sie zu den verschiedenen Detaillisten.

<Kasteninformatio> Erfolgsfaktoren im Vertrieb

<Lauf< text> Die Erfahrungen des Pilotprojektes haben gezeigt, dass bestimmte Parameter erfüllt sein müssen, damit Produkte via Zwischenhändler erfolgreich vermarktet werden können. Die Voraussetzungen dafür sind:

- Eine gewisse Absatzmenge
- Stabilität in der Qualität
- Liefersicherheit übers ganze Jahr
- Warendeklaration gem. Lebensmittelgesetz
- Für Detailhandel unabdingbar: Strichcode auf Etikette

Ein einzelner Bauernbetrieb kann diese Anforderungen meist nicht erfüllen. Verarbeitungsbetriebe können als Sammelstelle den Absatz für Bauern garantieren und sind für Detaillisten attraktive Partner.

<Kasteninformatio> Label überzeugt

<Lauf< text> Ein wichtiges Zeichen setzt das Label «Das Beste der Region Berner Oberland» (www.regionalprodukte-beo.ch). Diese Marketingorganisation setzt sich für die Absatzförderung regionaler Qualitätsprodukte ein. Sie organisiert die Berner Oberländer Gnuss-Wuche und bietet den Mitgliedern kostengünstige Plattformen an, wie z.B. die Bea in Bern, Erlebnis-Führer Berner Oberland, NeuLand-Ausstellung in Thun oder den Käsemarkt in Huttwil. Die Mitglieder profitieren zudem von kostengünstigem Werbematerial. Sie ist Netzwerkpartner der überregionalen Vereinigung "Das Beste der Region".

www.regionalprodukte.ch

<Kasteninformatio> Europa Forum Luzern

Im Rahmen des Europa Forum vom 24./25. April 2008 in Luzern werden Rahmenbedingungen, Zukunftsszenarios und Förderinstrumente anhand verschiedener innovativer regionaler Förderprojekte aus dem Land- und Forstwirtschaftsbereich sowie aus dem Agrotourismus aus der Schweiz und Österreich präsentiert und diskutiert. Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Kultur diskutieren mit dem Publikum über die Herausforderungen und Chancen ländlicher Regionen und suchen gemeinsam nach Lösungsansätzen.

Die Tagung bietet den Teilnehmenden Gelegenheit, sich die mit Vertretern weiterer zukunftsweisender Projekte auszutauschen und zu vernetzen. Mit einem Stand vertreten sein werden: Agrovision Burgrain, Allianz in den Alpen, Pferdesportzentrum Ruswil, Schweizer Berghilfe, Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB), Tropenhaus Ruswil und einige weitere Organisationen. Die Veranstaltung ist eine Kooperation mit dem Europäischen Forum Alpbach aus Tirol.

Europa Forum Luzern im KKL Luzern: Donnerstag, 24. April 2008 öffentliche Veranstaltung ab 17.30 Uhr (Eintritt gratis), Freitag, 25. April Symposium 9 – 18 Uhr 2008 (Eintritt CHF 150.00/€ 100.00). Weitere Informationen und Anmeldung: www.europa-forum-luzern.ch oder Tel. 041-318 37 87.

<Bild Marktfahrer> <Bildlegende> Veronika Gerber von Chäs Rösch steht auf eigenes unternehmerisches Risiko zwei Mal pro Woche auf Märkten in Thun und Interlaken und verkauft die Produkte unter dem Label «Das Beste der Region Berner Oberland».

(6'434 Zeichen inkl. Leerschläge)

*** *** ***

Weitere Auskünfte an Medienschaffende erteilt:

Beatrice Suter, KommunikationsWerkstatt, Luzern/Sarnen
Tel. +41-(0)41-660 96 19, Fax +41-(0)41-660 96 28
E-Mail: suter@kommunikationswerkstatt.ch

Europa Forum Luzern, Dr. Christof Wicki, Geschäftsführer
Horwerstr. 87, 6005 Luzern
Tel. +41-(0)41-318 37 87, Fax +41-(0)41-318 37 10
E-Mail: info@europa-forum-luzern.ch, www.europa-forum-luzern.ch