

Ideen für Startanlässe

Bereits bestehen diverse Bestrebungen um Landwirte und Gastwirte zu vernetzen. Startanlässe dienen dazu, weitere Interessierte zu gewinnen, die Öffentlichkeit über das Projekt zu informieren, Aufbruchsstimmung in der Region zu erzeugen, Interessierte und beteiligte zu informieren und motivieren. Die Auftaktveranstaltung sollte einen „Festcharakter“ haben und entsprechend gestaltet werden.

Empfohlene Elemente:

- Eine kreative Einladung gestalten, Idee und Ziel des Anlasses klar umreissen, ebenfalls Zeitaufwand
- Dekoration dem Anlass entsprechend
- Motivierende Statements von Politikern, Verbandsmitgliedern, Produzenten, Gastronomen
- Informationen über Ziele und Strategien
- Gemeinsamer Ausklang z.B mit einem Stehlunch

Auf den folgenden Seiten sind 3 Beispiele für Startanlässe dargestellt. An diesen Startanlässen sollen Gastronomen und Landwirte miteinander ins Gespräch kommen. Im besten Fall ergibt sich eine langfristige Zusammenarbeit.

Wird beim Feuer nicht Holz nachgelegt, erlischt es. Ähnlich wie bei einer beruflichen Partnerschaft. Auch langfristige Zusammenarbeiten müssen gepflegt werden. Um neue Ideen, Motivation und Inputs zu erhalten empfiehlt es sich gemeinsame Projekte/ Veranstaltungen zu organisieren. Untenstehend sind ein paar Ideen aufgelistet.

Ideen

- Regionalbuffet
- Kulinarische Rad/Biketour
- Kochen, Geniessen erleben
- Regionalkochbuch
- Kulinarische Regiotour
- Bier/Weinwanderung
- Hoffest
- Wochenende im Zeichen eines Produkts
- Live cooking
- Schlemmerbuffet
- Spezialitätenland

„Bauer sucht Koch“- Speed-Dating

Kurzbeschreibung:

Eine kulinarische Kuppelshow der besonderen Art. Während der gesamten Veranstaltung lernt jeder Produzent jeden Koch kennen und umgekehrt. Dies in kurzer, spannender Zeit

Vorteile:

- In sehr kurzen Zeit können verschiedene Produzenten „gedatet“ werden
- Kontakt entsteht nur bei gegenseitigem Interesse
- Produzenten aus der Region stellen sich vor.

Vorgehen:

Die Veranstaltung wird in Runden aufgeteilt, die jeweils circa sieben bis acht Minuten dauern. In dieser eng bemessenen Zeit haben Gastronomen und Produzenten die Gelegenheit das Gegenüber kennenzulernen. Nach Ablauf der Zeit ertönt ein Gong als Zeichen, das zum „Partnerwechsel“ auffordert. Gleichzeitig notieren beide Seiten auf ihnen vorher ausgehändigten Zetteln, ob sie sich eine Kooperation vorstellen könnten. Anschließend geht es in die nächste Runde. Der Produzent bleibt an seiner Stelle und der Gastronom geht dem Urzeigersinn entlang zum nächsten Partner (oder umgekehrt). Dies wird so lange wiederholt, bis jeder Produzent mit jedem Gastronom einmal gesprochen hat. Nach dem Speed-Dating können sie darüber entscheiden, ob eine Verbindung eingegangen werden soll. Der Veranstalter sammelt am Schluss die zu Beginn ausgeteilten Bewertungsbögen ein und wertet sie aus. Ein bis zwei Tage nach dem Speed-Dating ist der Auswertungsprozess in der Regel beendet. Spätestens nach Ablauf dieser Frist erhalten die Produzenten und Gastronomen eine Nachricht darüber, wer sich eine Zusammenarbeit mit der jeweils anderen Person vorstellen kann.



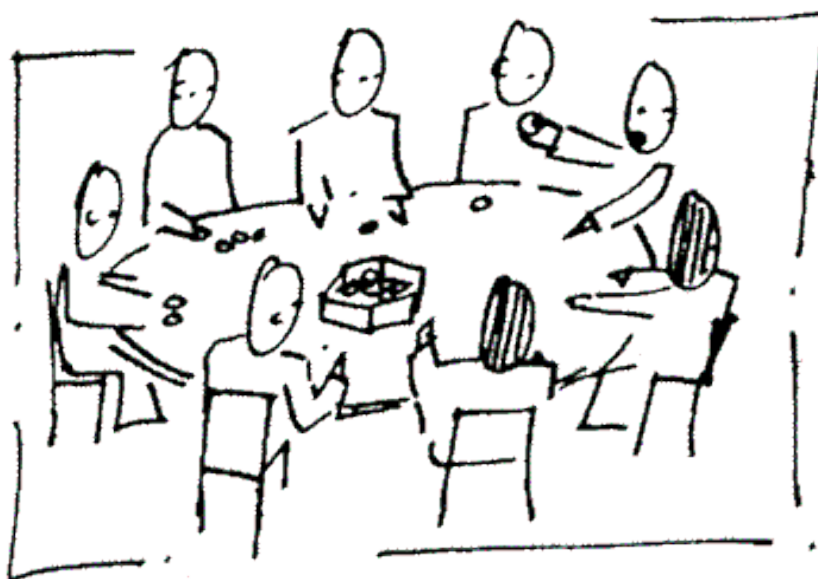
Round-Table

Kurzbeschreibung:

Die Idee und die Struktur von Round Table haben ihren Ursprung in der Tradition des englischen Clublebens: Örtlich selbstständige „Tische“ bilden ein starkes Netzwerk. Es sind lokale Round Tables wie auch Regionale (nennt man Distrikte wenn mehrere Tische involviert sind) möglich. Partner-Tische mit anderen Ländern sind möglich und interessant. Round Table-Diskussion eignen sich, um sich gemeinsam über gegenseitige Erwartungen und Wünsche zwischen Landwirten und Gastronomen auszutauschen. Zentraler Teil ist der Erfahrungsaustausch. Das bietet einerseits die Möglichkeit, den eigenen Horizont zu erweitern als auch die Chance, neue Handelspartner zu finden.

Vorgehen:

Laden Sie Gastronomen und Produzenten zum „Tischabend“ ein. Der Tischabend startet mit einem gemeinsamen Essen/Lunch und hat in der Regel einen Vortrag aus den eigenen Reihen oder von Gastreferenten. Daneben gehören der „Drei-Minuten-Vortrag“ eines Tischmitgliedes zu einem tagesaktuellen Thema und die Abwicklung der tischinternen „Regularien“ zum normalen Verlauf des Abends. Gelegentlich kommt ein „Ego-Vortrag“ hinzu, in dem sich ein neues Tischmitglied vorstellt oder in dem ein älteres Mitglied den Tisch über Veränderungen in seinem persönlichen Umfeld informiert. Das Treffen kann beliebig oft wiederholt werden.



Weiterbildung für Gastronomieverantwortliche, Küchenchefs und Einkäufer

Kurzbeschreibung:

Im Gastrobereich wird täglich mit frischen Produkten aus der Landwirtschaft gearbeitet. Über die Zubereitung wissen die Köche viel. Aber auch über die Herkunft? Spezialitäten? Besondere Anbauschwierigkeiten? Geschichten hinter dem Produkt? Über dieses Wissen verfügt der Produzent. Gegenseitiger Wissensaustausch stärkt das Verständnis und bringt Mehrwerte mit sich. Storytelling wird im Marketingbereich immer wichtiger.

Vorgehen:

Führen Sie bei einem Produzenten auf dem Betrieb einen Anlass für Gastronomieverantwortliche, Küchenchefs und Einkäufer durch, bei dem von der Produktion bis zum Markt alles transparent veranschaulicht wird. Schaffen Sie die Möglichkeit eine Stallbesichtigung durchzuführen, Flurgänge zu machen oder Produktionsstätten zu bestaunen. Es sollte genügend Platz für Diskussionen haben. Je mehr Produzenten ihre Produkte vorstellen, umso vielseitiger wird es. Drehen Sie den Spiess auch um und laden Sie Produzenten in die Küche ein um die Bedürfnisse der Gastronomen besser zu erklären.

