

# Erfolg mit dem „gefühlten Mehrwert“

## 1. Niederbayerischer Direktvermarktertag lockte viele Interessierte an

**M**it diesem Erfolg hatten die Vertreterinnen des „Beraternetzwerkes Direktvermarktung Niederbayern“ nicht gerechnet: Zum 1. Direktvermarktertag im Regierungsbezirk kamen über 70 interessierte Zuhörerinnen und Zuhörer in den Saal des Landauer Landwirtschaftsamtes (Lks. Dingolfing-Landau). Geboten wurden ihnen in gelungener Mix aus Referaten, praktischen Präsentationen und ein Austausch unter Direktvermarkterkollegen, bei dem auch manche Geschäftsbeziehung angebahnt werden konnte.

„Unsere Erwartungen wurden weit übertroffen“, bestätigte dann auch Rosemarie Thalhammer vom ALF in Landau a. d. Isar, und auch ihre Kollegin Christiane Jahrstorfer vom Deggendorfer Amt zeigte sich im Gespräch mit dem Landwirtschaftlichen Wochenblatt begeistert: „Man sieht, dass die Direktvermarkter nicht auf dem, was sie bereits erreicht haben, stehen bleiben wollen, sondern dass sie auch bereit sind, sich immer wie-



**Irmi Würzinger, Kräuterpädagogin und „Mietköchin“ aus dem Landkreis Deggendorf, hatte ein bemerkenswert leckeres Buffet vorbereitet.** Fotos: Kreibich

der neue Anregungen zu holen.“

Gertrud Bleibrunner-Schneider vom Landshuter Amt stellte die Ziele des Beraternetzwerkes dar. „Wir wollen gemeinsame Strategien erarbeiten und ein bedarfsorientiertes Beratungsangebot abstimmen“, erklärte sie. Hilfestellung könne das Netzwerk durch Projektbetreuung leisten und durch ein passendes Qualifizierungsangebot. Weiterentwickelt werden soll auch das Qualitätsmanagementsystem für den Beratungsbereich. „Vor allem aber sehen wir uns als eine Interessensvertretung der Anbieter bei den einschlägigen Kooperationen“, hielt die Direktvermarktungsexpertin fest.

Der „gefühlte Mehrwert“ stand im Mittelpunkt eines Referates von Dr. Hermann Kolesch (LWG Würzburg). Die ungeteilte Aufmerksamkeit der Zuhörerinnen und Zuhörer war ihm sicher, verstand er es doch, die „graue Theorie“ anschaulich mit Beispielen aus der Praxis zu verbinden. „Chancen für Dienstleister im ländlichen Raum“, lautete sein Thema. Dafür zeigte er aktuelle Trends und die gewandelten Bedürfnisse der Verbraucher auf. Dr. Kolesch riet dazu, immer nach einem möglichen Mehrwert von Produkten zu suchen. Prägnantes Beispiel: Eine Bäuerin, die selbst Brot bäckt, könnte Brotbacktage für Kinder anbieten oder in Zusammenarbeit mit einem örtlichen Koch aus der gehobenen Gastronomie auch einmal einen Seminarabend für Feinschmecker veranstalten.

Dass diese Tipps von Dr. Kolesch, wenn sie richtig umgesetzt werden, auch tatsächlich zum Erfolg führen können, bewies in seiner Präsentation der Winzer Artur Steinmann aus Sommershausen. Er hatte die von den Eltern übernommene Landwirtschaft mit kleinem Weinberg schrittweise ganz auf Weinanbau



**Wenig Aufwand, starker Effekt:** Gartenbäuerin Marianne Holzthüer „zaubert“ liebevolle Verpackungsideen.

umgestellt. Im Laufe der Jahre kamen dann Weinseminare, ein gastronomischer Betrieb, schließlich ein Hotel dazu, und heute kommen Hunderte von Besuchern jedes Jahr, um bei Artur Steinmann ein Weinseminar zu besuchen oder eine Tagung in seinem Hotel ab-



**Geschmack in Dosen:** Agnes Waltl bietet ihren Kunden den Spargel vom Hof auch als Konserve an.