



Fachteil Direktvermarktung

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ 044 217 77 33 ■ www.zbv.ch

Weiterbildungsangebot Direktvermarktung

Weiterbildung für Direktvermarkter

Der Verkauf von Produkten direkt ab Hof wird für die Zürcher Bauern ein immer zentraleres Thema. Entsprechend gross und vielseitig ist das Weiterbildungsangebot im Bereich Direktvermarktung. Was eignet sich für wen zu welchem Zeitpunkt?

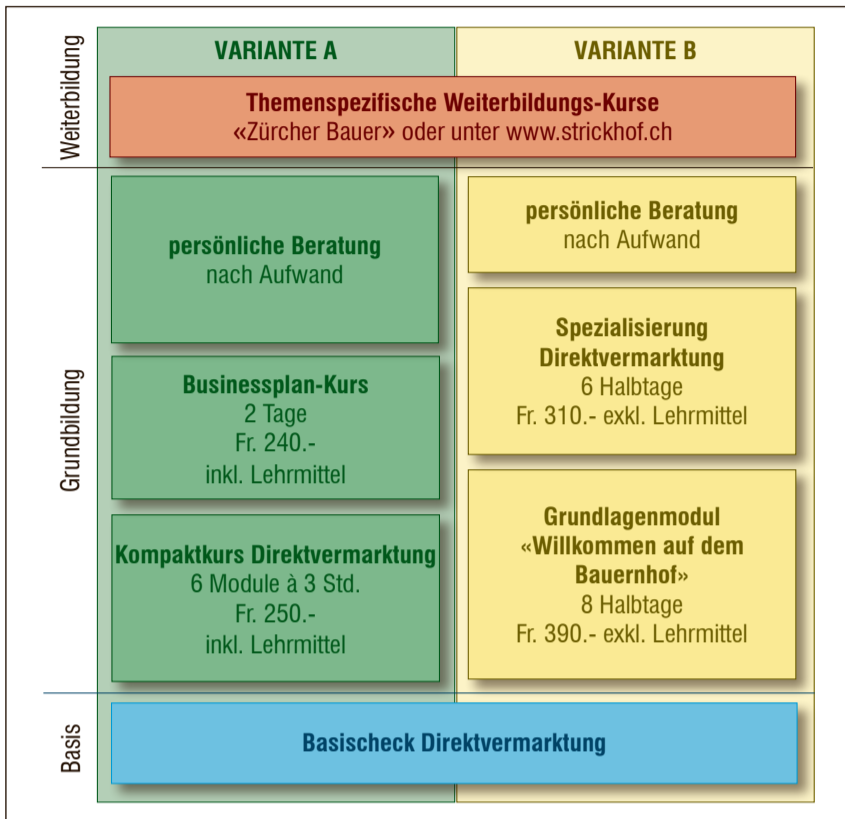
Direktvermarktung umfasst ein sehr breites Gebiet. Entsprechend komplex und umfangreich gestalten sich die einzelnen Themenbereiche. Angefangen bei den gesetzlichen Rahmenbedingungen über Produktgestaltung bis hin zu Werbestrategien, ein Direktvermarktungsprofil ist gleichzeitig ein Allrounder und muss sich in vielen Teilbereichen sehr gut auskennen, um am Markt erfolgreich bestehen zu können.

Breites Weiterbildungsangebot

Auf der anderen Seite haben viele – meist landwirtschaftliche – Organisationen die Zeichen der Zeit erkannt und bieten verschiedene Weiterbildungen für Direktvermarkter an. Je nach Ausgangslage, Betriebssituation, bereits erworbener Fachkompetenz und persönlicher Erfahrung sind die Bedürfnisse des einzelnen Direktvermarkters auch sehr unterschiedlich. Wie aber findet man sich in diesem Dschungel zurecht, sodass man effizient und effektiv seine Fachkompetenz in den gewünschten Gebieten erweitern kann?

Basischeck für Einsteiger

Eine gute Anlaufstelle ist das gemeinsame Weiterbildungsangebot von Zürcher Bauernverband und Strickhof. Es bietet sowohl für Neueinsteiger als auch Direktvermarktungsprofis das Richtige. Basis dafür ist ein Check für Einsteiger. Hier erhalten die Interessierten wichtige Gedankenanstöße für den Aufbau einer eigenen Direktvermarktung. Der Check liefert keine Antworten, viel mehr soll er zum Nachdenken anregen. Eignen sich meine Produkte für den Verkauf ab Hof? Ist mir bewusst,



Das Weiterbildungsangebot von ZBV und Strickhof bietet je nach Bedürfnis zwei verschiedene Wege an. Grafik: ZBV

welche gesetzlichen Anforderungen ein Direktvermarkter erfüllen muss? Sind die notwendigen personellen Ressourcen vorhanden?

Konzepterarbeitung im Modulkurs

Sobald sich der angehende Direktvermarkter mit dem Thema etwas auseinander gesetzt hat, empfiehlt es sich, einen Kurs zu machen. Hierzu gibt es den Modulkurs am Strickhof, welcher während 14 Halbtagen durchgeführt wird. Nach dem Grundmodul «Willkommen auf dem Bauernhof» spezialisieren sich die Teilnehmer auf Direktvermarktung und verfassen ein eigenes Konzept für ihren Betrieb, welches nach dem Kurs in die Tat umgesetzt werden kann. Bei individuellen Fragen in der Umsetzungsphase unterstützen anschliessend die Beratungsstelle beim ZBV und Strickhof. Der nächste Modulkurs beginnt im Februar 2020.

Kompaktkurs auch für erfahrene Direktvermarkter

Wer es intensiver möchte, besucht den Kompaktkurs «Erfolgreiche Direktvermarktung» von ZBV und Strickhof. Hier erhält der Teilnehmer während 6 Halbtagen eine Übersicht über die relevanten Themen der Direktvermarktung. Viele externe Referenten geben einen Einblick in ihr Themengebiet. Ein wichtiges Element des Kompaktkurses ist die Vernetzung. So eignet sich der Kurs auch für Direktvermarkter, die bereits einige Erfahrung gesammelt haben, ihr Wissen auffrischen und Kontakte knüpfen möchten. Der nächste Kurs startet in Oktober, die Ausschreibung finden Sie auf dieser Seite.

Aktuelles Weiterbildungsangebot

Anschliessend an den Kompaktkurs empfiehlt es sich, den Puureplan-Kurs

Ausschreibung Kompaktkurs Herbst 2019

Kompaktkurs Direktvermarktung

ZBV und Strickhof führen den Kompaktkurs «Erfolgreiche Direktvermarktung» im Oktober/November 2019 zum zweiten Mal durch. An jeweils drei Freitagen in Folge können die 6 Module einzeln oder gesamt besucht werden. Jetzt anmelden!

Nach dem Erfolg der ersten Kursdurchführung findet der Kompaktkurs «Erfolgreiche Direktvermarktung» bereits zum zweiten Mal statt. In sechs Modulen erhalten die Kursteilnehmer einen Einblick in die folgenden Themen: Betriebswirtschaftliche Aspekte, Marktanalyse, gesetzliche Rahmenbedingungen, Verkaufsplattformen, das Produkt und Werbung.

Externe Referenten geben Einblick

Der Kurs richtet sich sowohl an Neueinsteiger als auch an Direktvermarkter, welche ihr Fachwissen auffrischen möchten und in Diskussionsrunden den Austausch mit anderen schätzen.

Referenten von ZBV und Strickhof, aber auch Spezialisten für Ladenbau, Online-Auftritte und -Werbung sorgen für den abwechslungsreichen und fachkompetenten Kursinhalt.

Kursdaten jeweils freitags

Der Kurs findet am 25. Oktober, 1. und 8. November 2019 mit täglich zwei Modulen à drei Stunden statt. Die Module dauern jeweils von 9.00 bis 12.00 und von 13.30 bis 16.00 Uhr. Weitere Informationen finden Sie auf www.zbv.ch unter Kurse & Weiterbildung. Die Module können einzeln oder alle zusammen besucht werden. Die Kosten für ein Modul belaufen sich auf Fr. 50.–, alle Module zusammen kosten Fr. 250.–. Ihre Anmeldung nimmt der ZBV unter Telefon 044 217 77 33 entgegen oder melden Sie sich mittels Anmeldeformular auf www.zbv.ch unter Kurse & Weiterbildung an. Anmeldeschluss ist der 7. Oktober 2019. Die Platzzahl ist beschränkt, die Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt. ■ BHE

Interview zum Fachteil

Barbara Hembd

Projektleitung Direktvermarktung beim Zürcher Bauernverband



«Ein wichtiges Kurselement ist der gegenseitige Austausch.»

ZBV und Strickhof bieten gemeinsam ein Weiterbildungsangebot für Direktvermarkter an. Warum?

Die Direktvermarktung umfasst ein sehr breites Gebiet. Der Direktvermarkter soll mit seinen Anliegen immer an die kompetenteste Fachperson gelangen. Entsprechend liegt eine enge Zusammenarbeit zwischen ZBV und Strickhof auf der Hand, sowohl in der Beratung als auch beim Weiterbildungsangebot.

Direktvermarkter haben die Wahl zwischen zwei Ausbildungs-Varianten. Welcher Weg eignet sich für wen?

Bei der Variante A erhält der Kursteilnehmer die Informationen zur Direktvermarktung sehr konzentriert. Er wird allerdings nach der Kursteilnahme kein fixfertiges Direktvermarktungskonzept zur Umsetzung in den Händen halten.

Vermutlich wird ein grösserer Beratungsaufwand nötig sein, welcher aber auch als Coaching im Rahmen des Projekts «Innovativi Puure» einfließen kann. Bei Variante B erhält der Kursteilnehmer einen vertieften Einblick und hat die Möglichkeit, während der Ausbildung sein eigenes Direktvermarktungskonzept zu erarbeiten. Welchen Weg der Direktvermarkter einschlägt, ist abhän-

gig vom eigenen Bedürfnis, den vorhandenen Zeittressourcen und Vorwissen.

An wen richtet sich der Kompaktkurs «Erfolgreiche Direktvermarktung»?

Ein wichtiges Element des Kurses ist der gegenseitige Austausch. Es sollen Kontakte geknüpft, Erfahrungen ausgetauscht und Ideen für die Umsetzung gesammelt werden können. Bei der ersten Kursdurchführung hat sich gezeigt, dass sowohl gestandene Direktvermarkter als auch Neueinsteiger vom Kurs gleichermassen profitieren.

Wer ist für den Inhalt des Kompaktkurses verantwortlich?

Das Grobkonzept mit den Modulhalten haben ZBV und Strickhof gemeinsam erarbeitet. Bei den Inhalten durften wir auf die Unterstützung von Fachpersonen zählen, die den Kurs auch als externe Referenten bereichern.

Haben Sie noch einen Tipp an Interessierte?

Melden Sie sich schnell an. Für den letzten Kurs musste eine Warteliste geführt werden. Gerne können Sie sich jetzt auch für ein oder zwei Module anmelden und bei Bedarf später weitere Module besuchen. ■

des Projekts «Innovativi Puure» zu belegen. Hier erarbeiten die Teilnehmer einen Businessplan und haben die Möglichkeit, ein Coaching oder Beratung in Anspruch zu nehmen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.innovativipuure.ch. Bei Va-

riante A können die Kurse auch unabhängig voneinander besucht werden. Themenspezifische Weiterbildungskurse und -veranstaltungen bieten unterschiedliche Organisationen an. Viele Angebote werden regelmässig im «Zürcher Bauer» ausgeschrieben. ■ BHE



Kommentar der Woche

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ www.zbv.ch

Manchmal ist weniger mehr!

Das momentane Feindbild ist die Landwirtschaft, die Autofahrer, die Flugpassagiere und Leute mit Freude am 1.-August-Feuerwerk. In den letzten Jahren wurde viel verbessert und erreicht, der Pflanzenschutzmitteleinsatz reduziert und reglementiert, Biodiversität gefördert, Antibiotikaeinsatz halbiert. Von den «allwissenden» Politikern werden Abgaben und Verbote gefordert, so sollen nun alle auf Elektrofahrzeuge wechseln und der CO₂-Ausstoss bis 2030 auf null gesenkt werden. Streikende Teenager, welche bis heute nur «kostenen» und die Annehmlichkeiten geniessen, wollen uns Arbeitenden ein dauer schlechtes Gewissen einreden, weil wir einen hohen Standard haben. Die momentane Hysterie und Schuldzuweisungen bringen nichts, Innovation und neue Techniken sind gefragt. Wir Schweizer

Landwirte wollen und können unsere Bevölkerung selber ernähren. Ökologisch gesehen gibt es nichts Besseres als Schweizer Nahrungsmittel, egal ob konventionell oder bio. Kurze Transportwege und Selbstbestimmung über Produktion und Verarbeitung, was bei Import Nahrungsmitteln nicht der Fall ist. Was aber allen klar sein muss, dass mit 6 Prozent ihres Budget keine nachhaltige Landwirtschaft betrieben werden kann. Was wir Bauern nicht können, ist mit Schweizer Strukturkosten zu Weltmarktpreisen produzieren. Als Landwirt sind mir gesunde Tiere und fruchtbarer Boden sehr wichtig, tagtäglich arbeite ich mit besten Wissen und Gewissen für die Nachhaltigkeit, damit auch die zukünftigen Generationen gesundes Essen und eine intakte Landschaft vorfinden. So bringe ich z.B. die

Jauche mit dem Schleppllauch aus und die Tiere haben täglichen Weidgang. Persönlich kann ich nicht hinter der Kandidatur von Ruedi Noser stehen, ist er doch ein Freihandels- und Rahmenabkommen-Turbo. Die Schweiz ist das Land, das am meisten Ressourcen pro Kopf importiert. Permanentes Wachstum, die Auswirkungen sehen wir täglich mit mehr Verkehr und weniger offenen Grünflächen. Kann das so weitergehen? Die Grünsoziale Geldvernichtungsstrategie, setzt weiteres starkes Wachstum voraus, um all ihre (teuren) Ideen umzusetzen, das wiederum heisst, den Klimawandel forcieren! ■



Peter Bossert Wädenswil