



LandHand Bildungs- & Austauschprogramm 2010 Modul Produkte

1. Organisation

- 1.1 Mitglieder der Arbeitsgruppe, die das Ausbildungsprogramm ausgearbeitet hat
1.2 Kosten, Förderung, Verrechnung

- Nächtigung, Verpflegung und Anreise übernehmen die KursteilnehmerInnen selber
- Referentinnen, Raum und Unterlagen übernimmt das Projekt

2. Einleitung

Obwohl das Heimhandwerk noch ausgeübt wird, fehlt es zum Teil an gemeinsamer, zeitgemässer Weiterentwicklung, an intensivem Wissenstransfer und Austausch. Zudem besteht keine länderübergreifende Vernetzung und Kooperation. Ebenso mangelt es an gemeinsamer Bewusstseinsbildung und an einem gemeinsamen Marketing. Es ist so, dass momentan kulturelle, wirtschaftliche und soziale Chancen noch zu wenig genutzt werden.

Aus dieser Situation ist die Projektidee LandHand „Hände schaffen Werte“ mit folgenden Zielen entstanden:

- Zur Erhaltung und Förderung von LandHandWerk erfolgt ein intensiver Wissenstransfer zu Techniken, Materialien und Rohstoffen.
- Mit der vernetzten Entwicklung von LandHand-Werkstätten, -Küchen und -Gärten werden kulturelle, soziale und wirtschaftliche Synergien begründet. Traditionen werden auf die aktuellen Erfordernisse und Trends zum Beispiel von Gesundheitsvorsorge, Lebensqualität und –stil abgestimmt.

Durch die Qualifizierung von LandHandWerkerinnen und die Förderung neuer Erwerbsmöglichkeiten und –kombinationen passiert Produkt- und Angebotsentwicklung. Abgestimmte Marketingmassnahmen sichern breite Bewusstseinsbildung für Lebensqualität und Genuss in der Region.

3. Inhaltliche Beschreibung des 2tätigen Seminars

Die Teilnehmenden vertiefen Ihr Wissen in folgenden Punkten:

- Marketing, Preis und Preiskalkulation → Grundlagenskript wird zum Nachschlagen abgegeben;
- Deklaration und Beschriftung der Produkte (Zutaten, Datum etc. / rechtliche Grundlagen / wie kann das Produkt verwendet werden?);
- Innovationsmanagement – Innovationsfähigkeit, Innovationskultur, Innovationsorientierung, Neuerungen, Ideen, Kreativität, ...
- Was steckt hinter einem Produkt? (Geschichte/ Region/ Kultur, Brauchtum/ Rohstoffe);
- Was braucht es, damit das Produkt für den Interessenten/die Interessentin zum Erlebnis wird? (Emotionen mit dem Produkt auslösen);
- Persönlichkeitsbildung (die Person hinter dem Produkt/authentisch/Abgrenzung/ Arbeitskapazität / Selbstbewusstsein stärken);
- Produktpräsentation

4. Ziele des 2tägigen Seminars

Die Teilnehmenden erfüllen die Bedingungen, um als LandHandWerkerinnen im Bereich Produkte auftreten zu können und halten die Qualitätsstandards ein.

Die Teilnehmenden

- kennen die Grundsätze des Marketings; wissen über Preisbildung, –kalkulation Bescheid;
- können ihre Produkte gesetzeskonform deklarieren und beschriften;
- kennen die wichtigsten Grundsätze des Innovationsmanagements, wissen, was Innovation bedeutet, was es dazu braucht, wie man dazu kommt;
- erforschen die Begriffe Kreativität und Ideen;
- vermitteln erlebnisorientiert Wissen über ein Produkt und seine Herstellung;
- kennen die Geschichte, die Kultur, das Brauchtum hinter ihrem Produkt und bringen dies der Kundschaft auf kreative Art und Weise näher;
- wissen, was ein gutes, erfolgreiches Produkt ausmacht und können es attraktiv präsentieren;
- stärken ihr Selbstbewusstsein als LandHandWerkerinnen;
- bilden ein Netzwerk und leben es;
- schaffen die Voraussetzung, dass eine Sensibilisierung für Ihr Handwerk entsteht und dass ihr Handwerk wieder vermehrt beachtet und wertgeschätzt wird;
- steigern die Wertschöpfung;
- schaffen sich die Voraussetzungen und haben die Möglichkeit, altes, wertvolles Wissen weiterzugeben und ihr Handwerk vor dem Aussterben zu bewahren;
- tauschen sich mit Gleichgesinnten über die Grenzen hinweg aus und machen Netzwerkpflge;
- bilden sich fachlich und persönlich weiter;
- können Wissen anwenden und weitergeben;
- lernen qualitativ hochstehende Produkte zu vermarkten;
- wecken Begeisterung für ihr Produkt.

5. Zielgruppe

LandHand-Werker/-innen (und) praktizierend und in Entwicklung

5.1 Eingangsvoraussetzungen

- Technik muss beherrscht werden
- Produkte und Auftritte nach dem Kurs unter der Marke LandHand praktiziert werden

5.2 Anzahl der Teilnehmenden

18 bis 20 Personen

6. Gestaltung der Ausbildung

Theorie und Praxis werden je nach Bereich vernetzt

Gruppenarbeit, Exkursion, Rollenspiel, Diskussion, theoretischer Teil, Erfahrungsberichte.

7. Ausbildungsplan Kursraum und Übernachtung

Die beiden Ausbildungstage finden im Rheinhof in Salez statt. Wir übernachten im Hotel Schäfli in CH-9473 Gams, Tel. 0041-81-771 11 38.

Zimmer/Kosten: 1 3er Zimmer à Fr. 50.-/Person (inkl. Frühstück)
2 1er Zimmer à Fr. 85.-/Pers. (inkl. Frühstück)
10 2er Zimmer à Fr. 65.-/Pers. (inkl. Frühstück)

Reservierung: bis spätestens 15. August 2010 an:

Österreich: Evy Halder, Tel. 0043-5574 400-100.

Deutschland: Genovefa Kühne, Tel. 0049-831-52147-315.

Graubünden: Heidi Kohler, Tel. 0041-81-307 45 67.

Beide Appenzell: Claudia Gorbach, Tel. 0041-79-693 39 86.

St. Gallen: Rheinhof Salez, Tel. 0041-81-758 13 00.

Wichtig:

Ein Werkstück mitbringen, von dem ich begeistert bin!

7.1. Lehrplan im Überblick

Siehe Punkt 4 **Ziele des 2tägigen Seminars**

7.2. Ausführliche Beschreibung des Zeitplanes

4. November	Programm	Referentinnen
9.00 – 9.30 Uhr	Eintreffen	
9.30 – 10.00 Uhr	Begrüssung, Programm, Ziele Vorstellung der Teilnehmenden (Produkt)	<i>Ursula Gubser und Claudia Gorbach</i>
10.00 – 11.15 Uhr	Innovationsmanagement – Innovationsfähigkeit, Innovationskultur, Innovationsorientierung, Neuerungen, Kreativität ...	<i>Werner Suter, suter global communication, Zürich</i>
11.15 – 12.30 Uhr	Innovatives und erfolgreiches Unternehmertum Eine Erfolgsgeschichte mit Mineralwasser: <ul style="list-style-type: none"> • Wie werde ich erfolgreich? • Wann bin ich kreativ? • Wie gehe ich mit Niederlagen um? • Wie komme ich zu guten Ideen? • Und, und, und... 	<i>Gabriela Manser, Mineralquelle Gontenbad, Schweiz</i>
12.30 – 14.00 Uhr	Mittagspause	
14.00 – 16.00 Uhr	Workshop mit Begutachtung, Analyse und Präsentation der Produkte der Teilnehmenden: <ul style="list-style-type: none"> • Was macht ein gutes, erfolgreiches Produkt aus? • Wie entwickle ich ein neues, erfolgreiches Produkt? • Was macht ein Produkt attraktiv, erfolgreich? • Wie bin ich innovativ, kreativ? – Was braucht es dazu? • Wie wecke ich das Bedürfnis für ein Produkt, wie Begeisterung? • Produkt und Emotionen → Produkteschau 	<i>Gabriela Manser, Mineralquelle Gontenbad, Schweiz und Werner Suter, suter global communication</i>
16.00 – 16.20 Uhr	Pause	
16.20 – 18.15 Uhr	Fortsetzung Workshop	<i>Gabriela Manser und Werner Suter</i>
18.15 – 18.45 Uhr	Feedback, Austausch und Diskussion zum ersten Kurstag	<i>Alle Teilnehmenden</i>
19.15 Uhr	Gemeinsames Abendessen auf dem vielseitigen und innovativen Bauernhof Bangshof in Ruggell FL	<i>Isabel und Norman Hasler</i>

5. November	Programm			Referenten
8.30 – 10.15 Uhr	Regionalität, Kultur und Botschaft und Absatz hinter einem Produkt: <ul style="list-style-type: none"> • Erfahrungsbericht • Zielgruppendefinition • Vertrieb/Kanäle (Absatz) • Regionale Rohstoffe, regionale Produkte • Geschichte, Kultur und Brauchtum hinter einem Produkt • Welche Geschichte zu meinem Produkt erzähle ich meiner Kundschaft? 			<i>Sepp Dähler, Landwirt und Direktvermarkter Stein AR, Schweiz</i>
10.15 – 10.45 Uhr	Pause und Apéro mit Kabier-Produkten			
10.45 – 11.15 Uhr	Informationen zum Projekt LandHand: <ul style="list-style-type: none"> • Stand der Dinge • Neuigkeiten • Wie weiter? 			<i>Ursula Gubser, Claudia Gorbach, Projektkoordinatorinnen</i>
11.15 – 11.45 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> • Mein nächster Schritt • Rückblick, Evaluation, Austausch zum Modul Produkte 			<i>Alle Teilnehmenden</i>
11.45 – 13.00 Uhr	Mittagspause			
13.00 – 15.00 Uhr	Gesetzliche Bestimmungen in der Direktvermarktung: Deklaration und Beschriftung:			
	Bestimmungen in Österreich → separater Anlass zu einem anderen Zeitpunkt	Bestimmungen in der Schweiz	Bestimmungen in Deutschland → separater Anlass zu einem anderen Zeitpunkt	<i>Jürg Diem, Kantonaler Lebensmittelkontrolleur, Amt für Gesundheit & Verbraucherschutz, St. Gallen</i>
Ab 13.00 Uhr	Abschluss des Seminars und Heimreise für A, D			
Ab 15.00 Uhr	Abschluss des Seminars und Heimreise für CH			

8. Kursunterlagen

- Grundlagen zu Marketing, zu Preisen und Preiskalkulation werden als Skript zum Nachschlagen abgegeben, aber im Modul selber nicht mehr besprochen.
- Die weiteren Kursunterlagen werden von den ReferentInnen zur Verfügung gestellt und diskutiert.

9. Anwesenheit der Teilnehmenden

Empfohlen, jedoch fakultativ

10. Evaluierung

Über Evaluierungsbogen

11. Abschluss

Modul Produkte LandHand

12. Nicht vergessen

Werkstück mitbringen!!!