



...oder alles ist selbstverständlich, doch niemand will dafür bezahlen!

VERMARKTUNG VON NICHTHOLZGÜTERN UND DIENSTLEISTUNGEN...



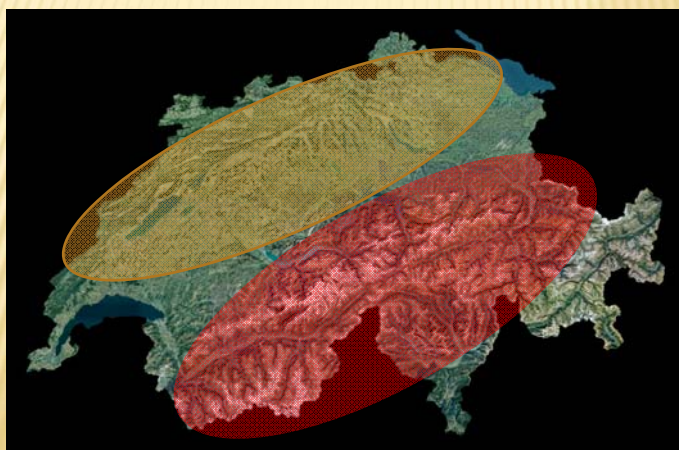
KO-REFERAT AUS DER SICHT EINES PRAKTIKERS, WELCHER IN DER PRAXIS BEWEGT

Gion Willi
Betriebsleiter Zweckverband Falknis
GL Mitglied der Stadt Maienfeld



KOMMENTAR:
 VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
 REFERAT WALTER SEKOT.

Das Verständnis für Waldleistungen kann nicht flächendeckend als
 «gleich» beziffert werden.



KOMMENTAR:
 VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
 REFERAT WALTER SEKOT.

Initiative & Glück...

- Innovationen brauchen Raum und unternehmerisches Denken.
 Unternehmerisches Handeln kann zu Konflikten in einer Verwaltung führen.
- Viele rennen Nischenprodukten nach und meinen, sie hätten DIE Nische gefunden. Doch vielfach wird ein bestehendes Produkt nur in einer neuen «Farbe» dargestellt.
- Glück heisst für mich «zäher Wille und Biss»!

KOMMENTAR:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
REFERAT WALTER SEKOT.

Betriebliches Wollen & Können...

- Manche Menschen können innovativ sein, andere nicht. Es wäre kontraproduktiv, wenn man den Anspruch auf eine flächendeckende «Innovationswelle» bei den Forstbetrieben hätte.
- Forstbetriebe sind heute vielfach multifunktionale Dienstleistungs-betriebe, welche mit «wichtigen» Themen eingedeckt werden. Waldleistungen werden dann in Szene gesetzt, wenn eine Geldschatulle geöffnet wird.

KOMMENTAR:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
REFERAT WALTER SEKOT.

Bereitschaft & Fähigkeit zur Kooperation...

- Das reine forstliche Denken reicht nicht aus für Kooperationsformen wie zum Beispiel den Tourismus. Forstliche Belange interessieren den Gast nicht, er ist auch nicht bereit, die im Winter beheizte Sitzbank im Wald mit 5 Frankenstücken zu betreiben. Warum auch... die Bank ist ja da!
- Interessengruppen müssen sich zuerst finden, Bedürfnisse müssen ausgesprochen sein. Die Forstwirtschaft muss sich getrauen, Leistungen, die der Wald erbringt, gewinnoptimiert zu vermarkten.

KOMMENTAR:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
REFERAT WALTER SEKOT.

... & konstruktives Agieren der Verwaltung

- Gemeinden sind öffentliche Verwaltungen. Waldwirtschaft ist heute ein Bereich, welcher einen Teil des Ganzen darstellt und auf der Prioritätenliste weit unten zu finden ist.
- Das Verständnis für den Wald ist vorhanden, dieses wird jedoch von dem politischen Denken und Handeln stark beeinflusst.
- Waldwirtschaft ist gut, wenn:
 - keine Konflikte entstehen
 - sich Aufwand und Ertrag die Waage halten
 - die Gemeindebudgets eingehalten werden

KOMMENTAR:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
REFERAT WALTER SEKOT.

Abkehr vom Entschädigungsdenken & ... Gewinnaufschlag

- Was beziffern wir als Gewinn?
- Geld in der Kasse?
- Geld in welcher Kasse?
- Für wen und was steht der Gewinn zur Verfügung?

**KOMMENTAR:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS
REFERAT WALTER SEKOT.**

Ich sehe die Vermarktung von Nichtholzgütern so:

- Ideen zu innovativen Projekten ausarbeiten.
- Verwaltungsräte mit Innovation konfrontieren.
- Finanzpartner suchen, finden, Sponsoring... (geben und nehmen)
- Projekte in der Öffentlichkeit bekannt machen... (Emotionen abholen)
- Bekanntheitsgrad des Forstbetriebes steigern... (Kunden dürfen auf uns zukommen)
- Grenzen setzen, sich nicht verrennen, nur zielgerichtete Kooperationen eingehen... (Strategie konsequent verfolgen)

**AKTUELLES BEISPIEL:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS**



AKTUELLES BEISPIEL:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS

Eichenhaft, ein Bildungsprojekt über Eichen, die Geschichte leben.

Siegerprojekt zum Förderpreis **Eiche 2200**, Jahr 2015 Verein proQuercus



AKTUELLES BEISPIEL:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS

Eichenhaft, ein Bildungsprojekt über Eichen, die Geschichte leben.

Gewinner Binding-Preis für Natur- und Umweltschutz 2015



**AKTUELLES BEISPIEL:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS**



**AKTUELLES BEISPIEL:
VORAUSSETZUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE VERMARKTUNG VON NWFPS**

Projekte, welche Emotionen wecken sind nachhaltig.
Das Gefühl «Wald», muss zielgerichtet transportiert werden, damit sich das
Selbstverständlichkeitsdenken in eine bezahlte Wertschätzung wandelt!

