

"Regionalisierung, regionale Produkte, regionale Vermarktung"

Ingo Mose
Arbeitsgruppe Angewandte Geographie und
Umweltplanung
ZENARiO – Zentrum für nachhaltige
Raumentwicklung



Zukunftskonferenz des "Wattenmeer-Achters im Weltnaturerbe"
Montag, 17. November 2014
Norden-Norddeich







Mein persönlicher Hintergrund

- Professor in Angewandte Geographie und Umweltplanung
- Direktor von ZENARiO
- Sprecher des Arbeitskreises Ländlicher Raum in der Deutschen Gesellschaft für Geographie
- Arbeitsschwerpunkte: Ländliche Entwicklung, Naturschutz, Tourismus, Regional Governance
- Diverse Gutachten zur Orts- und Regionalentwicklung in Nordwestdeutschland











Agenda

- Ausgangssituation: "Wattenmeer-Achter" im Wettbewerb um LEADER
- Regionalisierung
- Regionale Produkte
- Regionale Vermarktung
- Perspektiven für den "Wattenmeer-Achter"











1. Ausgangssituation: "Wattenmeer-Achter" im Wettbewerb um LEADER

- LEADER-Förderperiode 2014-2020
- Wettbewerbscharakter der Ausschreibung
- Regionales Entwicklungskonzept (REK) als Voraussetzung
- Ziel: Identifizierung von neuen Entwicklungsmöglichkeiten
- Fokus: Einheimische Touristen -Weltnaturerbe
- Chancen des regionalen und nachhaltigen Handelns





2. Regionalisierung

- Renaissance der Region
- Regionalisierung versus Globalisierung
- Praxis alltägliche Regionalisierungen
- Region und regionale Identität
- Regionalisierte
 Wirtschaftsräume
- Regionsbildung als politische Anforderung













Vorteile des regionalen Handelns

- Größere Sichtbarkeit der Region (als die einzelner Orte)
- Bündelung von (knappen) Ressourcen: Infrastruktur, Personal, Finanzen
- Abstimmung von Interessen

- Möglichkeiten der regionalen Arbeitsteilung
- Vermeidung unnötiger Konkurrenz
- Stärkeres politisches Gewicht
- Zugang zu "regionalen" Fördermitteln



3. Regionale Produkte

- Zunehmender Bedeutungsgewinn regionaler Produkte: "Regionalität als Megatrend" (DLG 2011)
- Hintergrund: Lebensmittelskandale, "grüne Lebensstile", Strukturwandel in der Landwirtschaft
- Sowohl konventionelle als auch biologische Erzeugnisse
- Aufbau regionaler Wirtschaftskreisläufe
- Beitrag zur Erhaltung der Agrobiodiversität und spezifischer Kulturlandschaften



Charakteristika regionaler Produkte:

- Nähe der Erzeuger zu den Konsumenten
- Größere Transparenz der Produktion
- Bestimmte Qualitätsattribute











4. Regionalvermarktung

- Gemeinsame Marke f
 ür regional hergestellte Produkte
- Vermarktung inner- und außerhalb der eigenen Region
- Ziel- und strategieorientierte Marketingmaßnahmen: Distribution und Kommunikation
- Schließung regionaler Wirtschaftskreisläufe
- Regionale Besonderheiten im Bewusstsein der Bevölkerung verankern
- Die Region im Ganzen dadurch stärken (Wertschöpfung, Arbeitsplätze, Bekanntheit etc.)



- Wachsende Nachfrage nach regionalen Produkten: Qualität und Authentizität im Fokus der Konsumenten
- Definierte Erfolgsfaktoren regionaler Vermarktungsprojekte (Kullmann 2004): Kompetenz, Regionsabgrenzung, Qualitätsmerkmale, Beteiligungsbreite
- Zahlreiche Beispiele illustrieren Spektrum regionaler Marken



















- Regionale Vermarktung in Schutzgebieten
- Paradigmatischer
 Wandel der
 Schutzgebietskonzepte
- Interaktion von Mensch und Natur im Vordergrund
- Biosphärenreservate, Naturparke und Nationalparke gleichermaßen relevant

"(...) protected areas are increasingly being viewed in the context of regional development expressly for the sake of achieving conservation objectives. (...) It is (...) broadly accepted that coordinating conservation and the utilization of nature is advantageous for both conservation and regional development." (Hammer 2007)



5. Perspektiven für den "Wattenmeer-Achter im Weltnaturerbe"

- Regionales Entwicklungskonzept bietet Voraussetzungen für regionales Handeln
- Formulierung prioritärer Handlungsansätze: "Fahrplan 2020"
- Weltnaturerbe-Gebiet als "Modell" für nachhaltige Regionalentwicklung
- Regionalvermarktung als mögliches "Schlüsselprojekt": Positive Images von Produkten und Region können sich gegenseitig befördern









- Viele mögliche Partner: Landwirtschaft, Einzelhandel, Gastronomie u.a.
- Identifizierung geeigneter
 Anknüpfungspunkte: z.B.
 "Partnerinitiative" des Biosphärenreservats und Nationalparks Niedersächsisches Wattenmeer
- Ganzheitliche Perspektive:

 Förderung regionaler Produkte,
 Erhaltung der Kulturlandschaft,
 Bewahrung historischer Baukultur,
 umweltfreundliche Mobilität usw.











Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Weitere Informationen unter: www.uni-oldenburg.de/geo/