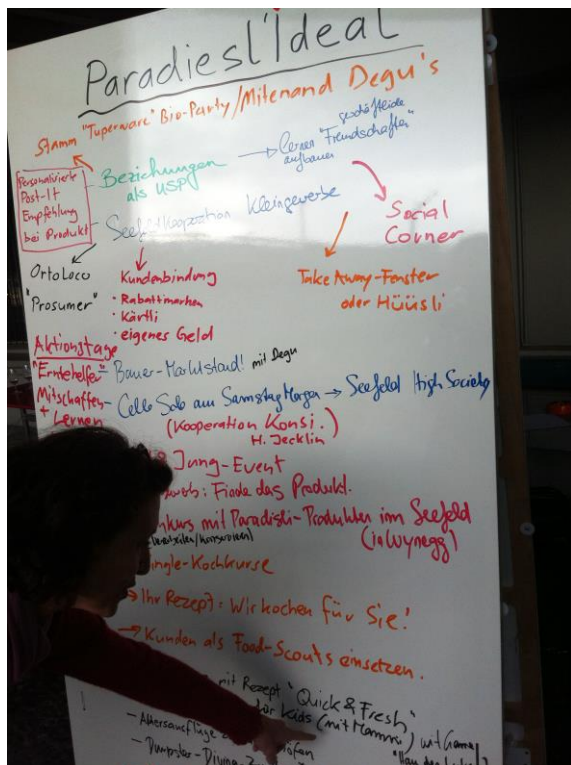


Bericht der Zukunftswerkstatt

vom 22. Mai 2014

18.30 – 21.30 h

Bei Bachsermärt, Geroldstrasse 31



Teilnehmende:

Total 12 Personen fanden sich ein.

4 von Vorstand

2 von Genossenschaft Paradisli

1 von Genossenschaft Eglisau

4 am Thema interessierte Personen

**Allen Beteiligten sei hiermit herzlich gedankt
für Zeit, Engagement & Interesse.**

Nachfolgend

- Kurzbeschreibung des Abends
- Ideensammlung (Inhalt Flippcharts)

Kurzbeschreibung des Abends & Fazit:

Nach einer Vorstellungsrunde, einer kurzen Einführung zu Bachselmärt und der Klärung des Zieles der Zukunftwerkstatt, haben sich die Teilnehmenden in kleinen Gruppen aufgeteilt. Während ca. 45 Minuten wurden Ideen und Anregungen zusammengetragen, mit dem Ziel, die Attraktivität des Bachsermärt Paradiesli im Seefeld zu steigern, eine neue Kundschaft anzuziehen und den Quartierladen als Drehscheibe für engagierte Menschen zu fördern.

Das Resultat war 6 komplett vollgeschriebene Flippcharts mit überraschenden, interessanten bereits jetzt einfach umzusetzenden Ideen – aber auch Anregungen, welche aufwändiger sind und dringend engagierte Personen brauchen, die sich der Umsetzung annehmen und die Ideen vorantreiben.

Durch die Anwesenheit von Steven Baumaum, Vorstand Quartierverein Riesbach, entstanden erste Ideen für Synergien im Quartier bzw. einer potentiellen engeren Zusammenarbeit mit dem GV Riesbach. Und der Kontakt zum Hofladen „Landluft“ im Seefeld wurde auch bereits eingefädelt.

Ansonsten hat keine/r der Teilnehmenden sich an dem Abend verpflichtet, eine bestimmte Idee umzusetzen. Wer sich noch aktiv einbringen möchte, kann sich gerne bei uns melden.

Für die Stärkung der Gäste hatte das Bachsermärt Paradiesli gesorgt. Auch hier ein Dankeschön.

Ideensammlung der Zukunftswerkstatt

Zusammenfassung aller Pinwände – Ideen:

- Landluft der Hofladen im Seefeld – Kooperation – Gespräche führen (Nicole fädelt ein)
- Bewusst lebende AnwohnerInnen ansprechen
- Sind neue Medien wichtig?
- Marke Paradiesli selbstbewusst vertreten / sich identifizieren
- USP ist der Bezug und die Beziehung zum Lieferanten, Produzenten
- Kurse – Kurswochen anbieten: Wie funktioniert ein Hof, Was ist BIO, Demeter, Käsen lernen
- Infopoint im Laden schaffen – wann findet was statt?
- 1. Laden No waste / keine Verpackungen mehr!
- Genossenschaft wie diese einbeziehen?
 - o Quartierverein Zusammenarbeit pflegen, intensivieren
 - o Buffet durch das Paradiesli am Anlass für Neuzuzügerinnen
 - o Kooperation mit Caterin im Seefeld
 - o Genos soll mehr Infos (Hintergründe) geben / Kurse für GenossenschaftlerInnen und KundInnen
 - o BIO-LPG Berlin – anderer Preis
 - o Info-Pool bilden
- Lernende – Vernetzung durch die Genossenschaft, damit die Lernenden Praktikumsplätze finden
- Veranstaltungen organisieren, die niederschwelliger sind, damit die Menschen über die Massen zur Genossenschaft stossen
 - o Fotos des heutigen Workshops publizieren!
- Lunchangebot mit Refill-Konzept anbieten
- Kochkurse für Singles / Foodwastekochen im Seefeld im GZ
- Leute in ZH beklagen sich, dass sie nicht in soziale Strukturen finden, Leute ansprechen, die mit anderen in Kontakt treten möchten
- Bestehende Veranstaltungen im Seefeld durch die Genossenschaft durchführen

- Beziehungen als USP – daraus ist viel zu entwickeln, Freundschaften aufbauen
- Social corner im Laden schaffen
- Vor dem Haus Take away
- Kundenbindung mit Rabattmarken, eigenem Geld? – Plastikkartengeld
- Verbindung Bauern – Stadt / Marktstand – Degustationen
- Kultur-Events im Laden
 - o Cello Solokonzert im Laden (Samstag morgen), Kooperation Jecklin, Konservatorium
- Alt- und Jungevents/ Ausflüge auf den Bauernhof
- Wettbewerb im Laden für Kinder: Finde das Produkt
- Kinderprogramm / Biofruchtgummi, Spiel wie komme ich zum Fruchtgummi?
- Kochkurse / Hürde Bioprodukt – Wynegg als Ort
- Single Kochkurse
- Ihr Rezept – wir kochen für sie
- Anregung von Produkten – der Kunde als Foodscout
- Quick und Fresh – Zutaten im Sack abgepackt portioniert mit Rezept zum Mitnehmen und zuhause kochen
- Restaurant im Seefeld das allen Foodwaste verwertet – Werbung in den Restaurants für den Laden
- Gratis Radiesli – gibt es zu jedem Einkauf
- Aktionstage / Erntehilfen / Herstellen lernen
- Mein Superprodukt – die Mitarbeitenden kennzeichnen ihre Lieblingsprodukte
- Mehr Offenverkauf – Tupperware als Paradiesliverpackung – Refill!

- Bio-Event für Schüler, Schulklassen aus dem Seefeld – Nachhaltigkeitsevent
- Produkte aus dem Paradiesli werden am Montag zum Mittagstisch im GZ verkocht: Tafeln mit der Herkunft und Porträts der Bauern
- Produkte-Messe im GZ
- Zusammenarbeit Quartierverein und GZ / Synergien nutzen, Newsletter
- Produkte aus dem Laden verkosten
- Kundenbindung: Das Ladenteam zeigt seine Potenziale: Kochkurs, Flamencoabend mit spanischem Wein, Töpfern, Glutenfrei essen – Kochkurs
- Onlineshop
- Ernährungsberatung im Laden
- GenossenschaterInnen werben
- Hauslieferdienst mit dem Züriwerk aufbauen
- Rabattkarte – Pro Arbeitseinsatz auf dem Hof gibt es Rabatt im Laden
- Plattform Mitarbeit auf dem Hof, im Laden, usw. schaffen
- Zusammenarbeit lokales Gewerbe
- Vegan-Kebab zum zmittag
- Kreise zu spannenden produzierenden in der ganzen Schweiz erweitern
- Reiseangebote zu Produzenten auch im Ausland zu spannenden Projekten
- Kulturreisen
- Kochunterricht an Schulen des Seefelds – Lebensmittel liefern können
- Wohngenossenschaften im Seefeld angehen (hat nur wenige)
- Gotten-Götti von Reben – Mithilfe im Rebberg

Allgemein:

Steven vom Quartierverein würde in der Verwaltung allenfalls mitarbeiten, er könnte auch den Mittagstisch im GZ kochen oder Kochkurse anbieten.

Zusammenarbeit mit dem Labitzkeareal – Demoteilnahme, Info vor Ort